



Het inkopen van leasecontracten lijkt eenvoudig. Vergelijk wat leasetarieven, pik de goedkoopste eruit en teken de overeenkomst. Hoe eenvoudig kan het zijn? Niet zó eenvoudig in ieder geval, er zitten wat addertjes onder het gras en soms moet u zelfs opletten niet in een slangenkuil terecht te komen.

Autoleasecontracten inkopen: let op je tellen

Voordat we verder gaan over inkoop: wagenparkkosten worden bepaald door vele factoren. Uw mobiliteitsbeleid, de inzet van auto's (looptijd, brandstofsoorten), kwaliteit en kwantiteit van het wagenparkbeheer en gedrag van bestuurders spelen allen een grote rol bij de totstandkoming van de autokosten. Goed inkopen kan zorgen voor lage starttarieven, maar dat is wat anders dan lage autokosten. Structureel lagere kosten bereikt u alleen door alle kostenveroorzakers terug te snoeien en deze laag te houden door actief tactisch wagenparkbeheer. Focus op inkoop is goed, maar vergeet dus niet naar de andere factoren te kijken.

Waar ligt het risico?

Leasemaatschappijen bieden verschillende contractvormen aan zoals open calculatie, gesloten calculatie, financial lease, opera-

tional lease en beheercontracten. Zonder tot in detail op deze vormen in te gaan is er één belangrijk onderscheid tussen de verschillende vormen: het risico. Kiest u voor een andere vorm dan gesloten calculatie dan ligt linksom of rechtsom het exploitatierisico bij u als klant. Dat betekent dat zaken als tegenvallende restwaardes, onderhoudskosten en extreme bandenslijtage voor uw rekening komen. Bij financial lease betaalt u deze kosten direct zelf, bij een beheercontract worden deze via de leasemaatschappij aan u doorbelast en bij open calculatie betaalt u ze vooraf door een verhoogd leasetarief.

Onderliggend nadeel van een beheercontract of open calculatie is dat de leasemaatschappij uw portemonnee beheert en dus geen (direct) belang heeft bij de laagste kosten. Zij kunnen zich dus gaan gedragen als

administratiekantoor en niet als bok op de haverkist. Verlegt u echter de risico's naar de leasemaatschappij dan ligt daar het directe belang om te zorgen voor hoge restwaardes en lage onderhoudskosten. Als u dus van het risico afwilt (en waarom zou u dat niet willen, tenzij u denkt het beter te weten dan de leasemaatschappij) kies dan voor operational lease op basis van gesloten calculatie. De term 'gesloten' wil in dit verband overigens zeggen dat er na afloop van het contract geen verrekening plaatsvindt op de componenten restwaarde en onderhoud. Er is bij gesloten calculatie wel inzicht mogelijk in de opbouw van het tarief.

Hoeveel leveranciers?

Het aantal leasemaatschappijen dat u contracteert is ook van belang. Kiest u voor 1 leasemaatschappij dan betekent dat relatie-

ve rust: u doet zaken met 1 partij, ontvangt 1 factuur en vraagt steeds 1 offerte op. Financieel gezien echter niet zo rustgevend, want de leasemaatschappij heeft in deze situatie geen belang om zijn prijzen scherp te houden. Bij elke nieuwe bestelling bestaat het risico op een prijsverhoging. Overweeg daarom gebruik te maken van twee leasemaatschappijen: bij elke nieuwe bestelling vergelijkt u twee offertes en bestelt bij de goedkoopste. Niet alleen houdt u daarmee de zaag scherp, maar maakt u ook gebruik van het – altijd aanwezige – prijsverschil tussen twee leasemaatschappijen.

Besparen op wagenparkkosten kan op vele manieren. Vraag het de leasemaatschappij en zij zullen u wijzen op de besparingsmogelijkheden die buiten het leasetarief liggen. Bijvoorbeeld de looptijden, energielabels en gedrag van bestuurders. Allemaal correct, maar het neemt niet weg dat van alle besparingsmogelijkheden, de besparingspotentie op het leasetarief vaak het hoogst is.

Gaat u aanbesteden, stel dan een compleet tenderdocument op. Specificeer wat u wel en niet wil. Geef aan welke componenten er in het tarief moeten worden opgenomen en welke dienstverlening u wenst. Geef de leasemaatschappij zoveel mogelijk input om een aanbieding te kunnen doen die past bij uw situatie. Bedenk dat een leasemaatschappij ook haar euro maar eenmaal kan uitgeven. Vraag dus om specifieke voorwaarden die voor u van toepassing zijn. Kent uw personeelsbestand een hoog verloop? Vraag dan om een regeling waarbij auto's tegen laag tarief kunnen worden ingeleverd. Biedt u jaarcontracten aan?

Vraag dan om een gunstig voorlooptarief. Om een indruk te krijgen van het prijsniveau van de leasemaatschappij laat u hen een 'mandje' met auto's offeren. Bij voorkeur zijn dat auto's die passen binnen uw wagenpark. Op die manier kunt u zien wat het gemiddelde tarief is per maatschappij en of het zin heeft om twee maatschappijen met elkaar te laten concurreren. Vraag de offertes op met inzicht in de calculatie (zoals gezegd, dat is iets anders dan 'open calculatie'). Dat geeft u inzicht in de afzonderlijke prijscomponenten.

Facturatie

Geef in de tender ook duidelijk aan wat u, naast de leasecomponenten, nog meer wenst van de leasemaatschappij. Moeten zij uw berijders te woord te staan bij de bestelling? Wenst u digitale facturatie? Welke rapportages wilt u ontvangen? Moet de leasemaatschappij ook uw overtallige auto's in beheer nemen? Allemaal zaken die u het best vooraf kunt specificeren zodat er later geen onduidelijkheid over ontstaat.

Heeft u de offertes eenmaal op een rij, vergelijk ze dan op detailniveau en ga onderhandelingen aan met de partijen die het laagste gemiddelde tarief offeren. Door per onderdeel te onderhandelen ontstaat er een tarief met lage vaste componenten (zoals beheervergoeding en rente). De variabele componenten (restwaarde en onderhoud) houdt u scherp door deze steeds onder concurrentie te laten calculeren.

Tot zover lijkt het nog op normale inkoop. Goed specificeren, tarief ontleden en onderhandelen. Niet veel anders dan bureaustoelen en briefpapier inkopen. Het

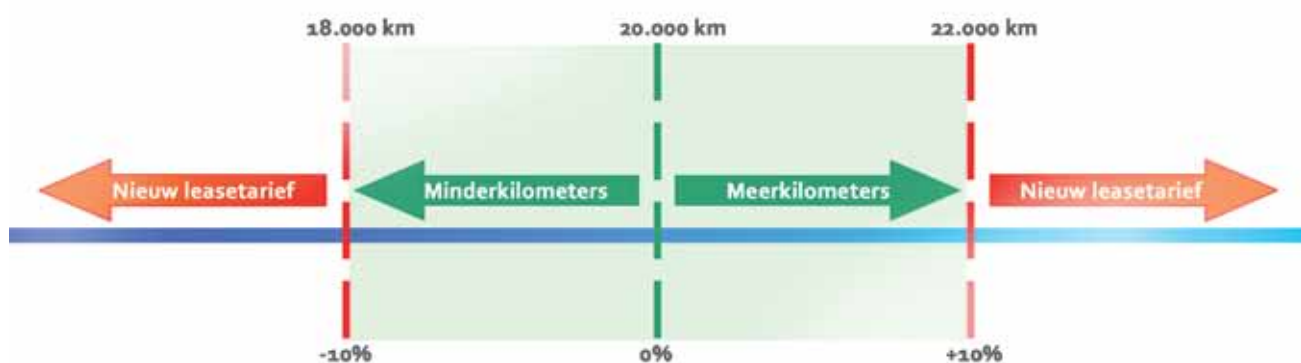
grote verschil met reguliere inkoop zit in de prijsvastheid: een leaseprijs wordt afgegeven op basis van een looptijd en een jaarkilometrage. Verandert het jaarkilometrage dan verandert ook de prijs. In eerste instantie worden verschillen in kilometrage verrekend op basis van meer- minder kilometers. Maar als de afwijking wat groter is (en meestal ligt die grens al op 10%) dan volgt een gewijzigd leasetarief.

De grens van 10% is al snel bereikt. Rijdt een auto 23.000 in plaats van 20.000 kilometer, dan kan er al een hercalculatie volgen. Hoe het tarief wijzigt is meestal onbekend en wordt eenzijdig door de leasemaatschappij vastgesteld. Zie hier één van de grootste margemakers van de leasemaatschappijen. Als u dan weet dat meer dan 80% van alle contracten vroeg of laat een aanpassing ondergaat, begrijpt u waarom er soms zo gestunt kan worden met leasetarieven: de kans dat het stunttarief gehandhaafd blijft is bijzonder klein. De meeste klanten geven daardoor ongemerkt een blanco cheque af bij ondertekening van een leasecontract. Hoe zorgt u ervoor dat u niet tot 90% van de klanten behoort die onbedoeld zo'n cheque afgeeft? Margeverhoging door hercalculatie is nooit helemaal uit te sluiten, maar wel grotendeels te voorkomen en beheersbaar te maken:

1) Zet auto's in op het werkelijk verwachte jaarkilometrage.

Reken zo nauwkeurig mogelijk uit wat een auto per jaar rijdt en zet daar de auto op in. Dit is soms niet eenvoudig (bijvoorbeeld bij wisselende werkplekken, zoals bij detachering) maar doe

Kilometerafwijking = risico op blanco cheque



(c) 2011 Molthoff Fleetmanagement



toch een poging om te komen tot een juiste inschatting.

2) Rek het hercalculatiepercentage op.

Standaard offeren leasemaatschappijen een hercalculatiepercentage van 10% (een enkeling zelfs 5%). Dit is geen vaststaand gegeven en is door onderhandeling eenvoudig te verhogen. Daarmee zorgt u ervoor dat alleen meer/minder kilometers worden afgerekend en er geen tariefaanpassing volgt. Spreek dan wel af dat de meer- en mindertarieven aan elkaar gelijk zijn. Anders betaalt u ofwel teveel bij, ofwel u krijgt te weinig terug.

Het komt uiteraard voor dat een auto daadwerkelijk veel meer of minder rijdt dan vooraf kon worden bepaald. Maak daarom vooraf goede afspraken over hercalculaties:

1) Vraag inzicht in het tarief.

Met inzicht in het leasetarief heeft u automatisch zicht op de tariefswijzigingen. Wat gebeurt er met de restwaarde? Wat gebeurt er met de onderhoudskosten per kilometer? Blijft het oorspronkelijk rentepercentage gehandhaafd? Door per component uit te rekenen wat er gebeurt, voorkomt u een al te grote margeverhoging. U kunt immers op componentniveau de discussie voeren met de leasemaatschappij

2) Vraag inzicht in de scenario's.

Als een leasemaatschappij 1 leasetarief afgeeft, kunnen ze uiteraard ook meerdere tarieven afgeven op andere

looptijd-kilometrage combinaties. Vraag in het offertestadium dus om meerdere tarieven en maak de afspraak dat de leasemaatschappij zich daaraan houdt bij een hercalculatie. Zo heeft u vooraf zekerheid over de beweeglijkheid van de tarieven.

Plichten of rechten?

Gaat u een mantelovereenkomst aan met de leasemaatschappij, dan zult u in deze overeenkomst vooral lezen wat uw plichten zijn als klant. Standaard levert een leasemaatschappij een document op waarin zoveel mogelijk risico's uitgesloten zijn. Logisch, het gaat immers over het uitleenen van kostbare objecten. Het is echter aan te raden om ook goed vast te leggen welke rechten u heeft als klant, ofwel wat de plichten zijn van de leasemaatschappij. Het is gebruikelijk om deze vast te leggen in een service- en price level agreement. Hierin staat bijvoorbeeld omschreven welke dienstverlening er is overeengekomen, hoe de prijscomponenten tot stand komen, onder welke voorwaarden er gehercalculeerd wordt en wat en hoe de leasemaatschappij aan u rapporteert. U zit enige tijd aan elkaar vast dus het is verstandig om wederzijdse verwachtingen vooraf uit te spreken en vast te leggen. Op operationeel vlak is het eveneens verstandig om basale afspraken vast te leggen. Hoe verloopt het bestelproces? Welke gegevens bevat een wagenparkoverzicht? Welke gegevens levert de leasemaatschappij aan de salarisadministratie? Ook hier geldt: hoe concreter de afspraak, des de gesmeerder loopt de samenwerking.

Of u de verzekering van het wagenpark nu onderbrengt bij de leasemaatschappij of bij een geselecteerde verzekeringsmaatschappij, let erop dat u ook hier een afspraak maakt over prijswijzigingen. Vaak verhoogt de verzekeraar (of de leasemaatschappij) elk jaar de premies. Als uw wagenpark een gunstig schadebeeld kent is het zinvol om een afspraak te maken over een premieschadeverhouding, ook wel een PSV-regeling genoemd. Daarbij geldt de afspraak dat de premies alleen verhoogd mogen worden als de schadelast meer dan X% van de premie bedraagt. Tegelijk gaan de premies omlaag als de schadelast een kleiner deel vormt van de premie. Zo is er altijd een gezonde verhouding tussen schade en premie en heeft u er zelf baat bij om de schadelast zoveel mogelijk terug te dringen.

Let er bij externe verzekering wel op dat bij total loss of diefstal de boekwaarde is gedekt en niet de handelswaarde. Dat voorkomt dat u alsnog kosten krijgt doorbelast. Vergelijkt u verzekeringspremies van de leasemaatschappij met die van een eigen assuradeur, vraag dan aan de leasemaatschappij of er een opslag op het leasetarief geldt bij externe verzekering en neem dat mee in de prijsvergelijking.

Tot slot

Uiteraard zijn er nog meer mogelijkheden om wagenparkkosten te verlagen met behulp van de inkoopfunctie. Ook op bijvoorbeeld de inkoop van auto's, brandstof en hardware is vaak veel te besparen. Een goede inventarisatie van de besparingsmogelijkheden laat dan ook vaak verbazend hoge bedragen zien. De tijd die u daarin investeert verdient zich altijd vele malen terug. ■



Jeroen Molthoff

is wagenparkadviseur en directeur van Molthoff Fleetmanagement in Baarn.