

Parkinson & autoleasing

Cyril Northcote Parkinson (1909 - 1993) stelde in 1957 dat de hoeveelheid tijd die wordt besteed aan een onderwerp, omgekeerd evenredig is met de hoeveelheid geld die ermee gemoeid is. Deze wijsheid werd later bekend onder de naam 'De trivialiteitswet van Parkinson'. Deze wet is bij uitstek toepasbaar binnen het wagenparkbeheer.



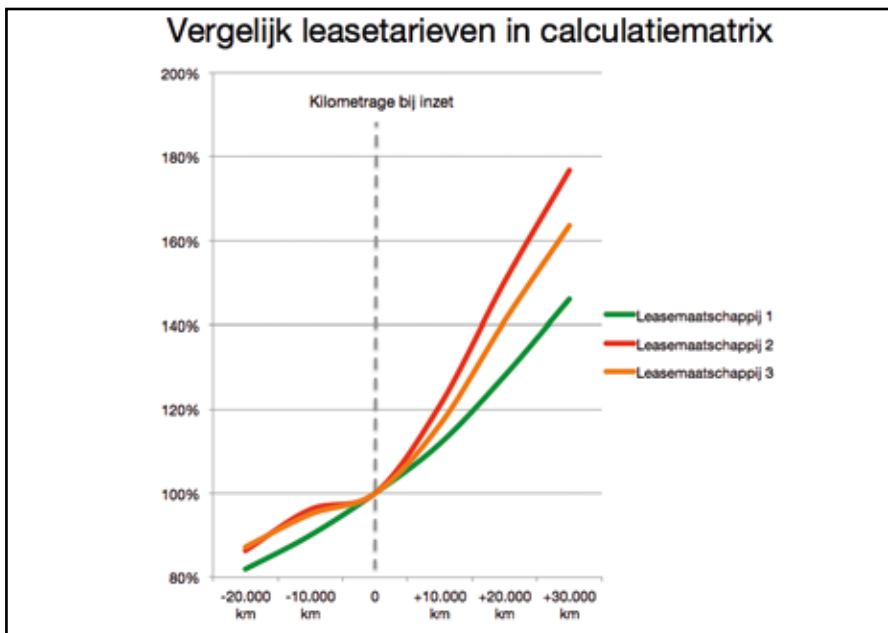
De trivialiteitswet van Parkinson komt er kort gezegd op neer dat mensen zich druk maken over kleine zaken, terwijl beslissingen over grote, complexe zaken snel en gemakzuchtig genomen worden. Vergelijk het met de financiën thuis: wellicht maakt u zich druk over welke supermarkt deze week de wasmiddelen in de aanbieding heeft, maar tekent u volgende week een hypotheekofferte zonder alle kleine lettertjes te hebben gelezen. Parkinson stelde dat dit een gevolg was van de grote complexiteit en de aanname dat de 'ander' (de hypotheek-aanbieder) het wel zal weten. Herkenbaar? Als deze trivialiteitswet ergens op van toe-

passing is, is het wel op autoleasing en wagenparkbeheer. Autoleasing is de meest complexe commodity die er in het bedrijfsleven bestaat. Het lijkt bijzonder simpel aan de buitenkant, maar blijkt stiekem behoorlijk ingewikkeld. Die complexiteit wordt vervolgens genegeerd door klanten, omdat de 'ander' (de leasemaatschappij) het wel zal weten. Fleetowners kunnen zich druk maken om een procent extra dealer-korting, de rechtvoet van de bestuurder of een grijpstuiver korting op de brandstof. Al dan niet hiertoe aangespoord door de leasemaatschappij die niet moe wordt de klant erop te wijzen dat er veel geld te halen is

bij dealers en berijders. De mantelovereenkomst voor autoleasing daarentegen wordt met een zwerige penne-streek getekend om daarna de bureaulade nimmer meer te verlaten. Wat ook vaak geen ramp is, omdat de inhoud van dat document weinig houvast geeft bij het bedwingen van de kosten.

Leasecalculaties

Op het moment dat een mantelovereenkomst wordt ingekocht, kijkt de klant vaak naar het tarief van een aantal fictieve leasecalculaties. Deze tarieven blijken echter zeer vluchtig te zijn. Ze veranderen direct na het inkoopmoment door wijziging van



catalogusprijzen, rente, courantheid, etc. Bovendien wordt er vaak in de praktijk net een andere auto besteld dan tijdens de tender is opgevraagd. Ergo: alle ruimte voor de leverancier om het tariefniveau langzaam aan te laten stijgen. Deze stijging is voor de gemiddelde klant niet of nauwelijks te meten. Die ongrijpbaarheid wordt vervolgens genegeerd door klanten, omdat de 'ander' (de leasemaatschappij) het wel zal weten. Vervolgens zijn we er nog niet, want het eenmaal ingekochte leasecontract is afgesloten op een bepaalde looptijd/kilometrage-combinatie. En de kans dat de auto exact dat jaarkilometrage volgt is nihil. Bij een relatief kleine procentuele afwijking kan het leasetarief gewijzigd worden door de leasemaatschappij. Dat gewijzigde tarief is normaal gesproken niet tot op de euro nauwkeurig te volgen. En meestal ook niet op

(of wederom) blijkt af te wijken.

Kortom, nogal wat onzekerheden en moeilijk controleerbare doorbelastingen. Inmiddels zijn er tal van leaseproducten te koop die deze transparantie moeten verbeteren. Eén van de meest bekende is de calculatiematrix, waarin voor het afsluiten van het leasecontract al inzicht wordt gegeven in alle mogelijke leasetarieven bij verschillende looptijden en jaarkilometrages. Dus geen discussie meer achteraf over aanpassing van de leaseprijs.

Marge

Als deze producten onder de loep worden genomen blijkt er echter het nodige kaf tussen het koren te zitten. Een aantal leasemaatschappijen (een meerderheid zelfs) stopt de tariefsverhoging bij hercalculatie nu doodleuk vóóraf in de calculatiematrix.

Autoleasing is de meest complexe commodity die er in het bedrijfsleven bestaat

een tientje. Of twee. Die onzekerheid wordt vervolgens genegeerd door klanten, omdat de 'ander' (de leasemaatschappij) het wel zal weten. Uiteindelijk volgt een eindafrekening, waar regelmatig verrassingen om de hoek komen in de vorm van inleverschades, tarieven voor meer- en minderkilometers die mijlenver uit elkaar liggen, of toch nog met terugwerkende kracht een gewijzigd leasetarief als het kilometrage alsnog

Het tarief bij inzet is wederom scherp, maar bij gewijzigde kilometrages wordt er weer net zo hard marge ingebouwd als voorheen. In de bijgaande grafiek zijn tarieven van drie verschillende aanbieders tegen elkaar afgezet, waarbij het tarief uit de eerste offerte eveneens is gemarkeerd. Zoals te zien is, wijken de tarieven stevig af bij grote kilometerafwijkingen. Op een leasetarief van € 600 kan dat uiteindelijk

zomaar € 60,- per maand schelen. Meer dan € 3.000 over de looptijd. Aanbestedingen en tenders worden 'gekocht' door het aanbieden van onrealistisch lage leasetarieven en torenhoge bonussen. In de loop van de samenwerking wordt vervolgens de winst alsnog zeker gesteld door het toepassen van moeilijk te traceren en soms zelfs oneigenlijke calculatiemethoden. De mate waarin dit gebeurt verschilt erg sterk van aanbieder tot aanbieder. De aanbieder in de leasemarkt kent dus een verdienmodel dat het voor de vraagzijde noodzakelijk maakt om zowel aan de voorkant (de inkoopfase) als aan de achterkant (de contractmanagementfase) zoveel mogelijk speelruimte weg te nemen voor de aanbieder en bovenop de tariefsontwikkeling te zitten. Bij het aangaan van een nieuwe mantelovereenkomst is het daarom altijd van primair belang om deze praktijken zoveel mogelijk uit te sluiten en een stabiele, transparante samenwerking op te bouwen met de autoleasemaatschappijen. Dat betekent echter ook een noodzakelijke aanpassing bij de klant. Enerzijds dient hij ervoor te zorgen dat tijdens het inkoopproces de nadruk minder op theoretische tarieven en vage bonussen moet liggen maar meer op de bestendigheid van het tarief. Daarnaast moet hij zich realiseren dat er voorheen wellicht onder kostprijs werd aangeboden. Kan natuurlijk niet, want de leasemaatschappij moet ook gewoon een fatsoenlijke marge maken. Niemand wil een leverancier die geld tekort komt. Bij het inkopen van een nieuwe, transparante mantelovereenkomst kan het nieuwe leasetarief dus optisch hoger liggen dan het oude offertetarief. Maar dan weet je wel zeker dat dit tarief ook daadwerkelijk het tarief is. ■



Jeroen Molthoff,

is directeur van Molthoff Fleetmanagement.