

# 10 FLINKE MISSERS BIJ AUTOLEASE AANBESTEDINGEN

*door Jeroen Molthoff*

*Directeur/ Eigenaar van  
Molthoff Fleetmanagement*

Het inkopen van autoleasecontracten kan op zichzelf al ingewikkeld zijn, maar als het gecombineerd moet worden met de Europese Aanbestedingsregels dan lijkt de complexiteit exponentieel toe te nemen. Wij begeleiden sinds 2012 al vele opdrachtgever met het succesvol gunnen van nieuwe Raamovereenkomsten voor Autoleasing. Vanuit die praktijk delen we graag tien praktische tips & tricks:

## **1. Autospecificaties in het programma van Eisen**

Bij het samenstellen van de documenten voor een “Wagenparkaanbesteding” ligt de focus vaak op de vraag “Welke auto’s kunnen we straks bestellen?”. Als de aanbesteding echter gericht is op het

inkopen van leasecontracten is deze vraag nog niet relevant. Vrijwel elke leasemaatschappij kan immers alle leverbare personen- en bedrijfsauto’s inzetten via een leasecontract. Het gaat juist om de condities in dat leasecontract. De focus moet dus niet liggen op voertuigspecificaties, maar op de specificaties van de complexe financiële dienstverlening, wat autoleasing in feite is.

## **2. Niet verifiëren van referenties**

Zowel bij openbare- als niet openbare procedures worden er vaak referenties gevraagd van opdrachtgevers met een vergelijkbaar wagenpark als dat van de aanbestedende dienst.

In hun commerciële enthousiasme is een referentie in de ogen van de inschrijvende leasemaatschappijen soms wat eerder 'vergelijkbaar' dan wat de opdrachtgever voor ogen had. Bel dus altijd alle referenties na, je zal niet de eerste zijn die erachter komt dat het wagenpark van de referentie toch echt kleiner was dan opgegeven of dat er zelfs een totaal andere dienstverlening is geleverd dan omschreven.

### **3. Te veel of te weinig eisen**

Idealiter wil je circa vijf goede inschrijvingen ontvangen. Krijg je er één dan is dat te weinig, krijg je er twintig, dan is het teveel. Het 'dichtschriven' (stellen van te veel eisen) van een aanbesteding is vooral bij wagenparken met een beperkt volume risicovol. Door te veel eisen te stellen en daar gedurende de vragenrondes aan vast te houden ontstaat een wezenlijk risico op een te klein aantal inschrijvers, of zelfs nul offertes. Is de aanvraag echter te algemeen gesteld, liggen de eisen op een te laag niveau en kan eigenlijk iedere leasemaatschappij wel voldoen aan de eisen, wees dan bij een openbare procedure juist voorbereid op veel te veel inschrijvingen. Al deze inschrijvingen moet allemaal nauwkeurig worden beoordeeld en beargumenteerd. Zonde van de tijd van zowel de inschrijver als van het beoordelingsteam. Stem het eisenpakket daarom altijd nauwkeurig af op het in te kopen volume en probeer zo goed

mogelijk in te schatten hoeveel inschrijvers je kunt verwachten bij een bepaald eisenpakket.

### **4. Te korte of te lange looptijd**

Een aanbestedende dienst heeft vaak niet als hobby om zoveel mogelijk aanbestedingsprocedures te doorlopen en heeft dus in principe baat bij een zo lang mogelijk doorlopende raamovereenkomst. Hiervoor zijn vaak ook daadwerkelijk gegronde redenen aan te voeren bij het inkopen van autoleasing. Laat deze lange looptijd echter nooit een excuus vormen voor de leverancier om het niveau van dienstverlening in te laten zakken halverwege de raamovereenkomst. Overweeg daarom om te starten met een acceptabele initiële looptijd van drie of vier jaar, die daarna per jaar verlengd kan worden. De verlenging is afhankelijk van de tevredenheid van de opdrachtgever. Uiteraard is het ook mogelijk om met een kortere initiële looptijd te werken, maar dan loop je kans op te weinig inschrijvers omdat men de uitgebreide inschrijvingsprocedure niet op vindt wegen tegen de mogelijk (te) korte looptijd van één of twee jaar.

### **5. Onverbiddelijk handhaven van inkoopvoorwaarden**

Iedere aanbestedende dienst hanteert eigen inkoopvoorwaarden, of gebruikt

algemene voorwaarden zoals ARVODI of AWWODI. Deze voorwaarden zijn vrijwel zonder uitzondering in algemene termen opgesteld en bedoeld voor het inkopen van allerlei diensten. Potentiële inschrijvers kunnen afgeschrikt worden door de hoeveelheid voorwaarden en de risico's die ze met zich meebrengen. Dat zou zelfs een reden kunnen zijn voor leasemaatschappijen om de aanbesteding op voorhand opzij te leggen. Het opleggen van inkoopvoorwaarden streeft zijn doel dan voorbij. Veel van die voorwaarden zijn namelijk simpelweg niet toepasbaar voor het inkopen van autoleasing (denk bijvoorbeeld op retourrecht of verpakkingsplicht). Ga daarom kritisch door je eigen inkoopvoorwaarden heen en geef op voorhand aan welke artikelen buiten werking worden gesteld voor deze autolease-aanbesteding. Dat scheelt heel veel vragen in de vragenrondes en voorkomt mogelijk dat leasemaatschappijen voortijdig afhaken.

## **6. Indexatie toestaan**

Diezelfde algemene inkoopvoorwaarden staan soms toe dat prijzen jaarlijks geïndexeerd mogen worden. Dit laatste is echter ongebruikelijk in autoleasing. Leasetarieven zijn opgebouwd uit vele componenten en voor ieder van hen wil je graag in het programma van eisen vastleggen in welke mate ze mogen veranderen. Een algehele prijsindexatie van leasetarieven hoort niet thuis in autoleasing, schrap deze bepaling daarom vooraf uit je inkoopvoorwaarden.

## **7. Geen prijsdruk inbouwen**

Leasetarieven zijn dagprijzen, ze wijzigen continu onder invloed van leveringsprogramma's van fabrikanten, catalogusprijzen, rentestanden, schadecijfers, belastingen, de markt voor tweedehandsauto's, regeringsmaatregelen, en niet te vergeten de commerciële gretigheid van de leasemaatschappijen. Het leasetarief waarmee ingeschreven wordt bij een aanbesteding is daarom ook niet meer dan dat: een dagprijs. Om te voorkomen dat er eenmalig wordt ingeschreven met scherpe tarieven en er daarna geen enkele druk meer bestaat op de hoogte van het leasetarief voor de bestellingen die daarna worden geplaatst, kun je gebruik maken van twee geëigende middelen: het contracteren van meerdere leasemaatschappijen die voor elke nieuwe bestelling met elkaar vergeleken worden (mini competitie) of het toepassen van prijsborging, een dienstverlening die in Nederland door meerdere onafhankelijke leveranciers wordt aangeboden, speciaal voor klanten die graag gebruik willen maken van één leasemaatschappij.

## **8. Gunnen op prijs**

De motivatie bij leasemaatschappijen om eenmalig met scherpe tarieven in te schrijven wordt nog eens versterkt als er alleen maar naar prijs wordt gekeken bij de gunning. Operationele autoleasing kent zowel financiële component én een

servicecomponent. Niet alle leasemaatschappijen leveren dezelfde diensten, dus probeer naast de prijs altijd waarde te hechten aan zaken als goede applicaties, ondersteunen van de wagenparkbeheerder en dienstverlening aan berijders.

## 9. De kortingen loslaten

Als de leasemaatschappij de leverende dealer mag bepalen dan kunnen er verschillen ontstaan in de hoogte van de 'centrale inkoopkorting' tussen twee inschrijvers. Alhoewel dit voordelig kan zijn voor de aanbestedende dienst, is het gevaarlijk om deze korting een te belangrijke rol te laten spelen in de gunning. Ook voor deze centrale inkoopkortingen geldt namelijk dat het momentopnames zijn die per merk en per periode sterk kunnen fluctueren. Hanteer in je prijzenblad daarom gewoon standaard kortingen voor de auto's die je gebruikt om de leasetarieven te beoordelen en beoordeel de centrale inkoopkortingen altijd los van de leasetarieven en geef ze een relatief lichte weging.

## 10. BTW vergeten

Voor veel aanbestedende diensten geldt dat ze BTW niet of niet volledig kunnen verrekenen. Het is daarom van belang om te weten of bepaalde componenten uit het leasetarief zonder belasting kunnen

worden gefactureerd aan de aanbestedende dienst. Denk hierbij aan BTW maar ook aan assurantiebelasting: leasemaatschappijen gaan verschillend om met het al dan niet 'belastingvrij' doorfactureren van BPM-afschrijving, houderschapsbelasting en/of verzekeringspremies. Dit is o.a. afhankelijk van de automatisering binnen een leasemaatschappij en van de manier waarop bijvoorbeeld verzekeringen worden ingekocht. Door hier rekening mee te houden bij het samenstellen van het prijzenblad voorkom je dat je een contract afsluit met een leasemaatschappij die op papier het beste tarief aanbiedt, maar op de factuur uiteindelijk toch duurder is.

Auteur:  
**Jeroen Molthoff**  
Directeur/ Eigenaar  
van **Molthoff**  
**Fleetmanagement te**  
Baarn

