



WAAR MOET JE REKENING MEE HOUDEN BIJ HET INKOPEN VAN EEN ELEKTRISCH WAGENPARK?

*Door Saskia Harreman
en Jeroen Molthoff*

Saskia Harreman,
Mobility Switch &
Jeroen Molthoff,
Molthoff Fleetmanagement

Steeds meer organisaties elektrificeren hun wagenpark in een streven naar duurzaamheid. Het veranderende mobiliteitslandschap, het groeiende aantal leveranciers en ook de steeds bredere voertuigkeuze brengt echter nieuwe uitdagingen en valkuilen met zich mee. Wat zijn de gevolgen voor uw inkoopstrategie? Hoe kunt u de risico's tijdens het selectieproces voor leveranciers minimaliseren? En van welke Best Practices kun je leren?

Hoe verandert de elektrificatie van wagenparken de inkoop tactiek?

Wagenparkaankopen waren vroeger relatief eenvoudig omdat de verschillende merken en modellen voertuigen met verbrandingsmotor (ICE) grotendeels vergelijkbaar waren wat betreft hun technische specificaties. Tegenwoordig moet je echter alle specificaties nauwkeurig onderzoeken en vergelijken om ervoor te zorgen dat je voertuigen selecteert die geschikt zijn voor het beoogde doel.

Dit begint met het begrijpen en specificeren van de precieze minimumvereisten voor je wagenpark, zoals de actieradius en de laadsnelheid. In het geval van lichte bedrijfsvoertuigen (LCV's) is het belangrijk om aanvullende zaken te overwegen, zoals de maximale belasting en of er een trekhaak kan worden gemonteerd - omdat dit niet bij alle elektrische voertuigen mogelijk is. Als gevolg hiervan verschuift de nadruk tijdens de inkoop naar functionaliteit in plaats van prijs.

Maar de prijs is nog steeds belangrijk, toch?

Ja, maar in plaats van alleen naar de prijs te kijken, is het belangrijk dat organisaties ook de integrale kosten van hun elektrische wagenpark berekenen. Componenten zoals de investeringswaarde, afschrijving, banden, brandstof, onderhoud, reparaties en verzekering

hebben allemaal een behoorlijk andere impact op de total cost of ownership (TCO) van elektrische auto's (EV's) in vergelijking met ICE's. Het is ook belangrijk om de risico's af te wegen. Sommige van de jongste EV-merken worden bijvoorbeeld overhaast op de markt gebracht met een primaire focus op het genereren van verkoop, voordat de serviceorganisatie wordt uitgebreid of de voorraad reserveonderdelen wordt aangevuld. Om te voorkomen dat uw bedrijfscontinuïteit in gevaar komt na een defect of schade door een ongeluk, kunt u van tevoren de juiste vragen stellen en garanties bieden.

Hoe zit het met organisaties die hun wagenpark inkopen via een tender procedure?

Tenders zijn voor organisaties in de publieke sector en sommige grote bedrijven doorgaans een goede manier geweest om aanzienlijke volumekortingen te bedingen op nieuwe auto's, hetzij door rechtstreeks bij OEM's te kopen of door selectieve voertuigcontracten af te sluiten met leasemaatschappijen. Voor EV's worden er echter veel lagere kortingen aangeboden. Met dit in gedachten en omdat de EV-technologie steeds verder wordt verbeterd, kan het verstandiger zijn om te kiezen voor de flexibiliteit van een raamovereenkomst voor leasing in plaats van je vast te leggen op een bepaald merk of model dat snel verouderd kan zijn. Bovendien kunnen overheidsorganisaties door met een leasemaatschappij samen te werken profiteren van investeringssubsidies waarvan ze anders uitgesloten zouden zijn. Er kunnen echter grote verschillen zitten in de EV-tarieven die verschillende leasemaatschappijen hanteren, dus het is raadzaam om tijd te besteden aan het zoeken naar de juiste partner.

Welke Best Practices kunnen organisaties op weg helpen?

Het is bewonderenswaardig dat organisaties hun wagenpark willen elektrificeren ter ondersteuning van hun duurzaamheids-

doelstellingen, maar deze hoeven niet dogmatisch worden nagestreefd. Allereerst moet uw wagenpark functioneel uw bedrijfsactiviteiten ondersteunen. Dit kan betekenen dat u moet accepteren dat het niet mogelijk is om 100% van uw wagenpark binnen het gewenste tijdsbestek te elektrificeren, vooral in het geval van bedrijfswagens. Een oplossing hiervoor is om uw wagenpark te segmenteren op basis van de specifieke vereisten en vervolgens te bekijken welke segmenten nu geëlektrificeerd kunnen worden en welke u op regelmatige tijdstippen opnieuw zou willen beoordelen - omdat de technologie voortdurend evolueert.

Hoe kunnen organisaties alle marktontwikkelingen bijhouden zodat ze de juiste keuzes kunnen maken?

De EV-markt is zo dynamisch dat het moeilijk kan zijn om bij te blijven met wat er wordt aangeboden, zowel door leasemaatschappijen als door OEM's. Fleet procurement vereist veel meer voorbereiding dan voorheen. En als je besluit om met tenders te blijven werken, moet je nieuwe en andere vragen stellen om de juiste informatie te krijgen als basis voor het analyseren van de kosten en ook het afwegen van de risico's. De meeste organisaties hebben niet de interne middelen voor dit complexe en tijdrovende proces. In dat geval kan een externe specialist de nodige deskundige kennis leveren en u helpen de juiste beslissingen te nemen op basis van uw eigen situatie.

Wilt u zeker weten dat u uw wagenpark op de juiste manier inzet?

Neem contact op met [Jeroen Molthoff](#) voor advies en ondersteuning bij het inkopen van elektrische voertuigen (inclusief inzicht in uw huidige behoeften en toekomstige mogelijkheden), of met [Saskia Harreman](#) voor begeleiding bij de overgang van een traditioneel bedrijfswagenbeleid naar het aanbieden van alternatieve en duurzame vormen van bedrijfsmobiliteit.