

10 tips voor goedkoper wagenparkbeheer

Binnen veel organisaties valt het beheer van het wagenpark in de categorie 'bijzaken'. Opmerkelijk, gezien de omvang van deze kostenpost en de vele mogelijkheden om deze te beperken. Welke zijn dat en hoe toont u bovendien uw 'groene gezicht', zonder in te boeten aan medewerkertevredenheid? Tijd voor 10 nuttige tips. MARTIN SCHUURMAN *

Wat is de snelste weg naar een goedkoper en duurzamer wagenpark? De volgende tien tips kunnen u behulpzaam zijn.

Tip 1. Update uw autoregeling

In het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen gaan we tegenwoordig steeds vaker van autoregeling

naar mobiliteitsregeling. De grootste besparing (in tijd én geld) wordt nog altijd bereikt door *niet* te reizen. Telewerken wint dan ook langzaam aan populariteit, maar is nu eenmaal niet voor iedereen weggelegd.

Er komen al minder medewerkers voor een nieuwe auto in aanmerking en de keuzevrijheid hadden we, vooral kostenteknisch en qua milieubelasting,

ook al flink beperkt. Onder het motto 'wie betaalt, bepaalt' laat u de keuze van de leverende dealer niet langer aan de berijder over, zodat al het te behalen financiële voordeel ook terecht komt waar het hoort. Gebruikmakend van internettools laat u het besteltraject (en daarna natuurlijk ook alle operationele aangelegenheden zoals schade meldingen) zo veel mogelijk recht-



Overweeg het overnemen van een bestaand leasecontract. Dat is ook prettig voor uw leaserijders in verband met de lagere fiscale bijtelling, de snelle beschikbaarheid en het feit dat die Opel Insignia nu wel in hun op een Astra afgestemde leasebudget past.

en duurzamer

streeks tussen medewerker en lease-
maatschappij verlopen, waardoor uw
bureau schoon blijft.

Tip 2. 'Vergroen' uw wagen- park

Werd er eerst vooral ingezet op de wa-
terstofauto, inmiddels lijkt de elektri-
sche auto de toekomst te zijn. Volledig
elektrische auto's (met 0 procent fisca-
le bijtelling in 2010 en 2011 en BPM-
vrijstelling tot 2018!) zijn er nog nau-
welijks en kennen vooral een hoge
prijs, dito gewicht en een beperkte
actieradius.

Hoe kunnen we nu al voordeliger en
schoner gaan rijden? 'Den Haag' be-
loont de keuze voor kleinere, schonere
auto's. De autoverkoop daalden in
2009 dan wel met 22,5 procent ten
opzichte van het jaar daarvoor, maar
uit de nieuwe auto's die wél verkocht
werden blijkt duidelijk dat dit beleid
zijn vruchten afwerpt. Fabrikanten
dragen hun steentje bij met een groei-
ende categorie van 14 procent (VW
Polo Diesel) en 20 procent (BMW
320D) bijtelling. Van de nieuwe lease-
auto's heeft inmiddels 75 procent een
A- of B-label. Wie niet least maar

staan er alternatieven van partijen zo-
als Mobility Mixx en Mobilys. Zo is
het bij laatstgenoemde mogelijk om
naast vervoer per auto, tweewieler en
openbaar vervoer ook parkeer- en zelfs
telewerkkfaciliteiten in het mobiliteits-
contract mee te nemen. Inventarisatie
loont: voor veel medewerkers blijkt
mobiliteit anders te kunnen, waarmee
u niet alleen geld maar ook het milieu
(be)spaart.

Tip 4. Kies voor occasions

In veel gevallen zal de auto bovenaan
de keuzelijst (blijven) staan, maar
waarom een nieuwe auto? Het verlen-
gen van bestaande leasecontracten le-
vert een lager leasetarief op en maakt
het mogelijk het aangaan van nieuwe
verplichtingen uit te stellen. Via diverse
organisaties neemt u tegenwoordig
vrij eenvoudig een bestaand leasecon-
tract over. De leasemaatschappij heeft
een kleiner objectrisico en stelt minder
eisen aan uw kredietwaardigheid. Door
de kortere (resterende) contractloop-
tijd wint u bovendien aan flexibiliteit.
Dat is ook prettig voor uw leaserijders
die u tevens overtuigt met de lagere
fiscale bijtelling (want lagere catalo-



licht beter (goedkoper) elders onder
kunt brengen?

Dat leasemaatschappijen 'allemaal
hetzelfde doen' is een misverstand
waar u te laat achter kunt komen. Kijk
dus niet alleen naar maandtarieven,
maar vooral naar bijkomende kosten,
voorwaarden en procedures en laat u
hierin eventueel bijstaan door een
externe deskundige die zichzelf gauw
terugverdiend.

Tip 6. Stuur uw berijders

Onderhoudsturing is een bezuiniging
van de leasemaatschappij waar u van
mee profiteert. Omdat de fabrieksga-
rantie niet meer in gevaar komt door
onderhoud bij een niet-merkdealer,
staat niets deze service nog in de weg.
In het leasetarief ziet u weinig verschil,
maar aangezien het universele garage-
bedrijf de auto haalt en brengt be-
spaart u kosten voor vervangend
vervoer. Als er overigens al een vervan-
gende auto nodig is, moet dat dan een
gelijkwaardig voertuig zijn of kan uw
medewerker het voor die beperkte peri-
ode ook wel af met een auto uit de ba-
siscategorie? Belangrijker: uw mede- »

Het verlengen van bestaande leasecontracten levert een lager leasetarief op

koopt, profiteert van kleinschaligheids-
investeringsaftrek voor zeer zuinige en
elektrische auto's, betaalt voor deze
auto's (evenals de leasener) geen
motorrijtuigenbelasting en mag deze
bovendien willekeurig afschrijven.
Voldoende prikkels van overheidswege
dus. Welke organisatie nu, tegen bo-
venstaande achtergrond, zijn autorege-
ling nog niet up-to-date heeft, dreigt
de boot te gaan missen.

Tip 3. Bied alternatief vervoer

Na een in de jaren negentig geflopte
Odysseecard is de NS Business Card
inmiddels een stuk succesvoller en be-

gusprijs dan dezelfde auto nieuw), de
snelle beschikbaarheid en het feit dat
die Opel Insignia nu wel in hun op
een Astra afgestemde leasebudget past.

Tip 5. Houd leveranciers tegen het licht

Leveren uw leveranciers nog altijd de
dienstverlening die u verwacht? En
sluiten de facturen daar ook bij aan?
In hoeverre verhouden de kosten van
contractaanpassingen zich tot de daad-
werkelijke kilometerafwijkingen?
Wordt het niet eens tijd om een om-
zetbonus te verlangen? Zijn er compo-
nenten in de dienstverlening die u wel-

werker besteedt zijn tijd aan zijn werk en niet aan dealerbezoek, wat u, zeker bij mensen die op uurtarief werken, nog veel meer oplevert.

Tip 7. Reduceer het brandstofverbruik

De bespaarde tijd kan men bijvoorbeeld ook besteden aan een training Het Nieuwe Rijden. In een dagdeel leren uw medewerkers, onder ander door beter te anticiperen, zich vlotter door het verkeer te bewegen en daarbij ook nog eens 5 tot 20 procent brandstof te besparen. Daarnaast leent dit evenement zich ook uitstekend als teambuildingsessie waardoor u twee vliegen in één klap slaat.

Verlaging van de brandstofkosten bereikt u tevens door te kiezen voor een merkgebonden brandstofpas (veelal gratis en goed voor extra korting op de literprijs) en door opties als 'tolbetaling', 'wassen' en 'tanken langs de snelweg' (duurder!) uit te sluiten. Alle promotiecampagnes en mooie namen als Ultimate, Excellium en V-Power ten spijt is het effect, behalve op de prijs, van deze premiumbrandstoffen nooit

Resultaten en tips

Een landelijk werkende koeriersdienst bespaart inmiddels tonnen op jaarbasis door toepassing van een aantal maatregelen. Ook een accountantskantoor uit de top drie, waar men niet geheel onverwacht toch al een stuk 'netter' met de auto's bleek om te gaan, liet een besparingspercentage van meer dan 10 procent zien. Van minstens even groot belang is het gegeven dat de gemiddelde berijder wel een gewenningsperiode nodig bleek te hebben, maar dat deze zijn baas uiteindelijk toch beloofde met een hoger medewerkerstevredenheidscijfer. Dus:

- » Update uw mobiliteitsregeling en houd daarbij zo veel mogelijk rekening met de toekomst.
- » Spoor uw medewerkers positief aan tot een gedragsverbetering.
- » Laat het bijbehorende werk doen door degene die ervoor betaald wordt.
- » Wees - juist nu - extra kritisch naar uw leveranciers.
- » Huur waar nodig externe expertise in.
- » Evalueer, corrigeer en maak dit tot een continu proces binnen uw organisatie.

Tip 9. Beloon uw rijders

Een stap verder is het daadwerkelijk aansporen van uw zakelijke rijders tot een gedragsverbetering, waarbij we liever 'belonen' dan 'straffen'. Er bestaan (via leasemaatschappijen) diverse bonusprogramma's die u en de berijder inzage geven in het rijgedrag en dit afzetten tegen een benchmark. Het gaat dan met name om brandstofverbruik, schadebeeld en bekeuringen. Wie beter

zijn leasemaatschappij in de vorm van een inleverclausule. Het is, zeker in de huidige markt, niet ongebruikelijk dat u overeenkomt om jaarlijks een percentage van uw wagenpark kosteloos stil te zetten. Dat is makkelijk verdiend.

Over inleveren gesproken, hoe gaat uw leasemaatschappij daarmee om? Vortijdig of niet, aan ieder leasecontract komt een eind. Er is de afgelopen tijd een trend ontstaan: wat voorheen doorging voor 'gebruikspoor', noemt uw aanbieder nu een 'inname schaduw' met de bijbehorende rekening. Schenk extra aandacht (of laat dit doen) aan deze innamefacturen en ga de discussie aan, want in de angst u als klant te verliezen blijken partijen meestal bereid water bij de wijn te doen. «

Schenk extra aandacht (of laat dit doen) aan de innamefacturen en ga de discussie aan

onafhankelijk bewezen. De mogelijkheid tot het tanken daarvan hoeft u dus ook niet aan te vinken.

Tip 8. Hanteer een variabel eigen risico

Wie zuiniger (bewuster) rijdt, heeft minder schades en bekeuringen. Wat schadeverloop betreft, kunt u denken aan een zogenaamd gestaffeld eigenrisicobedrag dat in hoogte oploopt na ieder (niet-verhaalbaar) schadegeval. De ervaring leert dat de hiervan uitgaande dreiging op zichzelf al bijdraagt aan een vermindering van het aantal schades. Ondanks dat bedragen voor verkeersovertredingen en eigen risico door de medewerker betaald worden, belasten zij tenslotte ook uw organisatie. Denk alleen al aan de bijbehorende discussies en administratieve verwerking. Tijd is geld, ook hier.

scoort dan gemiddeld spaart punten, die zich bijvoorbeeld om laten zetten naar een extra korting op (de eigen bijdrage voor) een volgende leaseauto, een weekendje weg of een MP3-speler. Dit alles gebeurt binnen de hiervoor bestaande fiscale grenzen en is kosteloos voor de werkgever. Een heuse winst situatie dus.

Tip 10. Wees kritisch aan het eind van de rit

Ook binnen uw bedrijf gaan mensen, al dan niet vrijwillig, uit dienst voor de einddatum van het leasecontract. Eerder zagen we al de opkomende markt van occasionleaseauto's; dus wanneer u de overgebleven auto intern niet doorgezet krijgt, loont het zich hem daar aan te bieden. Wie daar zijn tijd en geld niet aan wenst te besteden, maakt vooraf strakke afspraken met



* Martin Schuurman is partner bij Oxonia Fleet Solutions, een bedrijf dat zich bezighoudt met het adviseren van organisaties op het gebied van wagenparkbeheer (www.oxonia.nl)