

Sale-and-lease-back levert Agrico efficiënter wagenparkbeheer op tegen lagere kosten

KLANT	Agrico
SECTOR	Agricultuur
PROJECT	Wagenpark

‘Say potato, say Agrico’. Dat het bij Agrico om aardappelen gaat, is wel duidelijk. De coöperatie kan inmiddels bogen op 45 jaar kennis en kunde van de hele keten, van het ontwikkelen van nieuwe rassen tot het vermarkten van aardappelen. En juist omdat een schoenmaker het beste thuis is op zijn eigen leest, kreeg Simon Postma van ERA de vraag voorgelegd Agrico te ontzorgen van het veelomvattende wagenparkwerk.

Collega-consultant en wagenparkexpert Henk Postmus heeft deze maatwerkklus naar wens geklaard: via sale-and-leaseback is Agrico overgestapt naar 1 vaste leasemaatschappij die tegelijk het gehele wagenparkmanagement verzorgt. Met daarbij een kostenbesparing van bijna 14%.

OVER AGRICO

- Specialist, marktleider en wereldspeler in aardappelen
- Regisseert de hele keten van rasontwikkeling tot consument
- Coöperatie van circa 1.500 leden / 880 bedrijven
- Sinds 1973 uitgegroeid tot internationale onderneming met vestigingen in o.a. Frankrijk, UK, Polen, Canada en Kenia
- Vermarkt jaarlijks circa 800.000 ton aardappelen in zo'n 75 landen
- Say growth, say Agrico: www.agrico.nl

ONDERZOEK

Het wagenpark van Agrico bestond uit circa 40 personenauto's, via koop in eigendom. Alle regel- en beheerwerk, zoals bestellen, verzekeren, onderhoud, schadereparatie en administratie, werd door een eigen medewerker verzorgd, naast zijn andere taken.

Postmus: ‘Tijdens mijn interviews met Jan Hoogenboom, financieel manager, en de verantwoordelijk medewerker binnen Agrico kwamen de volgende zaken naar voren:

1. Agrico had de auto's in eigendom, vanuit de gedachte dat kopen goedkoper is dan leasen.
2. Het vele wagenparkwerk werd als belastend ervaren. Vooral bij ad hoc incidenten en bijv. bij beslissingen in uitzonderlijke situaties. Juist dan bleek behoefte aan professionele wagenparkexpertise.
3. Er was weinig zicht op het rijgedrag van bestuurders en er werd nauwelijks gestuurd op bijv. schade en brandstofkosten.



"De samenwerking met ERA was plezierig en zeer welkom. Daardoor heeft Agrico de juiste wagenparkstappen kunnen zetten."

JAN HOOGENBOOM, FINANCIËEL MANAGER, AGRICO

RESULTATEN VOOR AGRICO

- ontzorgd van regel- en beheerwerk
- beter gemanaged wagenpark
- volledige integratie in het MVO beleid
- geborgd door nieuwe wagenparkregeling
- kostenbesparing 13,8 %

Sale-and-lease-back levert Agrico efficiënter wagenparkbeheer op tegen lagere kosten

‘Voor een goed beeld van de echte kosten per auto heb ik alle actuele kosten in kaart gebracht. Denk aan afschrijvingskosten, financieringskosten, kosten voor verzekeringen, schadeafhandeling, reparatie/onderhoud/banden en belastingen. Uit deze calculatie bleek dat de huidige koopkosten ten opzichte van lease in ieder geval niet duidelijk in het voordeel van koop uitvielen.’

WIKKEN EN WEGEN

Om Agrico op maat te helpen bij het ontzorgen van wagenparkwerk, was het belangrijk eerst de juiste afwegingen te maken van eisen en wensen omtrent kwaliteit, tijd en geld. Samen met Agrico hebben we ons gefocust op:

1. Afwegingen voor uitbesteding van wagenparktaken
2. Afwegingen voor blijven kopen of overstappen naar lease.

AD 1. WAGENPARKWERK UITBESTEDEN

Het regel- en beheerwerk draait om 4 hoofdactiviteiten:

- Selectie en inzet
- Management
- Administratie
- Afwijkingen
- en incidenten

Zowel wagenparkbeheerbedrijven als leasemaatschappijen zijn geschikte partijen om deze 4 activiteiten over te nemen. Wel zijn er accentverschillen:

WAGENPARKBEHEERBEDRIJF

- Kan alle taken overnemen
- Ook voor koopauto's
- Bundelt facturatie tot 1 periodiek te controleren factuur
- Houdt bij leasen leasemaatschappij scherp
- Is bij leasen extra schijf

LEASEMAATSCHAPPIJ

- Kan meeste taken overnemen
- Alleen voor geleasede auto's
- Zelf factuurcontrole blijven doen
- Bij leasen: alles in handen van 1 specialist
- Draagt bij leasen alle risico's



"Voor veel medewerkers blijkt de auto van de zaak als het paard voor de cowboy. Hun persoonlijke eisen en wensen liggen vaak onder een vergrootglas. Door het regel- en beheerwerk op basis van een heldere regeling uit te besteden, hebben we niet alleen een kostenbesparing gerealiseerd, maar zijn ook interne discussies nu verleden tijd. Bovendien heeft Agrico zelf geen specifieke wagenparkexpertise meer nodig.

Het samenwerken met ERA was plezierig en zeer welkom. ERA bood kaders, waardoor onze werkgroep goede gesprekken kon voeren met de verschillende partijen. Daarnaast fungeerde ERA als klankbord voor het kanaliseren van ideeën, het opstellen van regelingen en het bewaken van financiële consequenties."

JAN HOOGENBOOM, FINANCIËEL MANAGER, AGRICO

Sale-and-lease-back levert Agrico efficiënter wagenparkbeheer op tegen lagere kosten

Uiteraard verschilt de dienstverlening ook per bedrijf. Voor een goed vergelijk van de voors en tegens heeft Agrico samen ERA gesprekken gevoerd met beide soorten leveranciers.

AD 2. KOPEN OF LEASEN?

Belangrijke afwegingen:

1. Heeft Agrico externe financiering nodig?
2. Wil Agrico off-balance financieren?
Dit is een aflopende optie (voor beursgenoteerde ondernemingen tot 2019, voor overige bedrijven waarschijnlijk snel daarna).
3. Wil Agrico restwaarderisico lopen?
Let wel, zelfs voor experts zijn de marktontwikkelingen omtrent autorijden & mobiliteit erg in beweging en daardoor onzeker.
4. Wil Agrico specialistische dienstverlening inkopen?
Kiezen voor leasen levert 'automatisch' kennisinput van de leasemaatschappij op. Ook kan het volledige wagenparkmanagement aan de leasemaatschappij uitbesteed worden.
5. Wat is voor Agrico de goedkoopste keus?
Om de kosten van koop en lease te vergelijken, heeft Postmus offertes bij verschillende leveranciers aangevraagd voor een aantal geselecteerde auto's.

Daaruit kwam naar voren dat leasen duidelijk kostenverlaging op zou leveren. Belangrijk aandachtspunt daarbij is dat de leasemaatschappij bij leasen taken én risico's overneemt.

DUBBEL VOORDEEL

Omdat het dubbele voordeel van leasen - ontzorgen én kosten besparen - Agrico aansprak, heeft ERA die richting verder onderzocht. Postmus: 'Ik heb een aantal leasemaatschappijen waarvan ik inschatte dat ze bij Agrico zouden kunnen passen, gevraagd hun mogelijkheden voor 'leasen+ wagenparkmanagement' te presenteren. Met daarbij het verzoek ook een aanbieding te doen voor een sale-and-lease-back-constructie. Door zo'n constructie zou Agrico de overstap van koop naar lease in 1 keer kunnen maken, zonder een complexe overgangperiode met uitloop van al rijdende koopauto's.



OPLOSSING OP MAAT

Weloverwogen heeft Agrico daarna voor de volgende oplossing gekozen:

1. leasen bij 1 leasemaatschappij
2. de rijdende auto's via sale-and-lease-back overdragen
3. het wagenparkmanagement zo volledig mogelijk uitbesteden.

SERVICE & NAZORG

ERA toetst gedurende 4 jaar of de afspraken tussen de leasemaatschappij en Agrico worden nagekomen. Dit betreft zowel de dienstverlening als de prijsstelling. Postmus: 'Daarnaast ondersteunen we Agrico gedurende die periode waar nodig. Bijv. om in te spelen op nieuwe ontwikkelingen, zoals meer elektrisch rijden, risico's van diesel, consequenties van gewijzigde emissienormen, en de implementatie van de nieuwe accountingnormen (IFRS 16).'