

Nieuw calculatiemodel zōnder winstdeling bezorgt Hobart tot 10% besparing op leasekosten

| | |
|---------|-----------|
| KLANT | Hobart |
| SECTOR | Productie |
| PROJECT | Wagenpark |

De aanbeveling van ERA door zusterbedrijf Gamko heeft Hobart Nederland geen windeieren gelegd! Consultant en wagenpark-expert Henk Postmus wist onverwacht veel te besparen op de leasekosten. Juist door het schrappen van de zo gewaardeerde winstdeling.

Telecom en energie staan nog op stapel. Vanwege de lopende contracten worden deze kostenposten later opgepakt. De categorie transportkosten werd na een quick scan gestopt, omdat Hobart dit zelf prima geregeld had.

GROTE KEUKENS

Hobart Nederland is al ruim honderd jaar specialist in professionele grootkeukenapparatuur. Het Woerdense bedrijf produceert en levert duurzame kwaliteitsproducten van eigen merk, voor vaatwassen, mengen en koelen. Met als doel en uitdaging om voor iedere klant en elke situatie de beste keukeroplossing te realiseren tegen de beste prijs.

VERTEL MAAR

Kwaliteits- en kostenbewust ondernemen gaan bij Hobart hand in hand. Controller Peter de Jong had dan ook direct oren naar besparingskansen. „Vertel maar“, zo zei hij in het kennismakingsgesprek. „Voor welke kostenposten kan ERA die reductie voor ons realiseren?“ Via een pre-audit kon Postmus snel laten zien dat vier categorieën geschikt waren om onder de loep te nemen: wagenpark, transportkosten, telecom en energie. De Jong gaf ze alle in opdracht.

Postmus ging zelf met het lease-wagenpark aan de slag, bestaande uit zo'n dertig bestelbussen en twintig personenauto's. De opdracht was de totaalkosten te verlagen, waarbij alleen het merk en de dealer van de bestelbussen niet gewijzigd mochten worden. Verder waren alle opties bespreekbaar, ook de raamcontracten van moedermaatschappij ITW, waarvan Hobart gebruik maakte.



"Door de samenwerking met ERA is ons autoreglement weer up to date en hebben wij inzicht in de voordelen van gesloten calculatie."

PETER DE JONG, CONTROLLER, HOBART NEDERLAND

REKENKLUS

Hoewel het ontrafelen van de leaseregelingen een standaard onderdeel van de wagenparkanalyse is, was het voor Postmus dit keer een pittige rekenklus. Hobart werkte wnamelijk met twee vaste leasemaatschappijen volgens een zogenaamd gesloten calculatiemodel met winstdelingsregeling.

Postmus: „Alle kostenposten in kaart brengen was hier niet voldoende. Ook de winstopbrengsten moest ik inzichtelijk maken. Maar die opbrengsten kon ik ‚niet zomaar‘ herleiden tot een percentage per auto.“ Door zelf een rekenmodel te bouwen, lukte het toch en kreeg hij de benodigde concrete cijfers: Hobart had per jaar circa 9% voordeel van de winstdeling.

Nieuw calculatiemodel zōnder winstdeling bezorgt Hobart tot 10% besparing op leasekosten

VIER LEASEMODELLEN

De Jong: „Wij konden zelf niet goed grip krijgen op de wagenparkkosten. Postmus heeft de complexe materie voor ons weer teruggebracht tot begrijpelijke proporties.“ Vervolgens werkte Postmus vier leasemodellen uit met de variabelen ‚gesloten calculatie met/ zonder winstdeling‘, en daarnaast ‚verzekeringen wel/ niet in het leasecontract‘. „Deze laatste twee opties heb ik ook meegenomen, omdat het nogal eens voorkomt dat verzekeringen via een aparte verzekeraar goedkoper zijn dan die van de leasemaatschappijen.“ Na afstemming met De Jong hee alle modellen voorgelegd aan zeven leasemaatschappijen, waaronder de twee huidige aanbieders.

VERRASSEND

De 28 offertes leverden verrassende en uiteenlopende resultaten op. Uit de analyse was duidelijk geworden dat - met het oog op de te verrekenen winstdeling - een besparingsvoorstel in ieder geval meer dan 9% voordeel op moest leveren. En dat bleek mogelijk! Een van de huidige leasemaatschappijen en een nieuwe aanbieder presenteerden offertes met gemiddeld 19% lagere tarieven. Ofwel een besparing tot 10%.

ZONDER WINST

De Jong was aangenaam verrast door het percentage. En vooral ook door de inhoud van het ‚winnende‘ model:

- leasen op basis van gesloten calculatie zonder winstdeling
- personenauto’s apart verzekeren (buiten het leasecontract), via één nieuwe aanbieder

Postmus over de uitkomst: „Winstdeling lijkt de aantrekkelijkste optie om de kosten zo eerlijk mogelijk te beïnvloeden. Maar het komt nog wel eens voor dat de leasemaatschappij bij deze constructie minder scherp calculeert. Daarnaast loopt de klant een zeker risico. Immers, de winst kan door incidenten of marktontwikkelingen ook tegenvallen.“

Verder heeft het apart verzekeren ook bij Hobart bijgedragen aan de besparing (bijna 3%). Hiervoor kon ik gebruikmaken van de scherpe afspraken die ERA heeft met verzekeraars, en die zijn toegesneden op de leasemarkt. Deze dekken de boekwaarde van de auto’s (in plaats van de dagwaarde, zoals gebruikelijk) en er is geen bonus/ malus systeem.“



„Door de samenwerking met Henk Postmus van ERA is ons autoreglement weer up to date en zijn wij gewezen op mogelijke verbeteringen. Ook heeft Henk ons inzicht gegeven in de voordelen van de gesloten calculatie, met als resultaat dat wij overgestapt zijn naar deze leaseconstructie.“

PETER DE JONG, CONTROLLER, HOBART NEDERLAND

SNEL SUCCES

Zo’n twee maanden na de start van het project zaten de best scorende leasemaatschappijen en de nieuwe verzekeraar bij De Jong aan tafel. En kort daarop zijn de eerste auto’s via de nieuwe contracten in gebruik genomen. Tot volle tevredenheid van alle betrokken partijen.

Postmus volgt gedurende 48 maanden de samenwerking met de nieuwe partijen en rapporteert periodiek over de resultaten. Daarnaast blijft hij alert op relevante ontwikkelingen, bijv. op het gebied van wet- en regelgeving en wagenparkbeheer. Mochten deze consequenties (kunnen) hebben voor Hobart, dan neemt hij contact op.