

## 'Met ERA's hulp is onze overstap naar leasen perfect verlopen. Het resultaat voelt net zo comfortabel als onze meubels'

KLANT:	Leolux Furniture Group
PROJECT:	Wagenpark
PROJECTTEAM LEOLUX:	Geert Litjens, Finance & IT director
PROJECTTEAM ERA:	Theo Heldens, klantmanager Rik Boots, projectmanager Henk Postmus, expert wagenpark & mobiliteit

Leolux Furniture Group ontwikkelt, produceert en verkoopt eigentijdse kwaliteitsmeubelen van het premium merk Leolux en de labels Pode, Evidence en Leolux LX. Alle producten worden ontworpen door internationale designers en op bestelling gemaakt door eigen vakmensen. Sinds 1934 is het familiebedrijf uit Venlo uitgegroeid tot een toonaangevend producent van unieke, persoonlijke meubelstukken met lange levensduur, voor klanten over de hele wereld.

Leolux had zelf al besloten de zakelijke auto's op termijn niet meer te kopen, en over te stappen naar leasen. ERA werd ingeschakeld om die overstap in goede banen te leiden. Met specifieke aandacht voor ontzorging van Leolux' interne organisatie.

**Geert Litjens, Finance & IT director, over samenwerken met ERA bij het regelen en inregelen van de overstap van koop naar lease:**

### OVERSTAP-PLAN

'Toen de eerste koopauto's aan vervanging toe waren, realiseerden we ons dat het goed zou zijn om een soort overstap-plan te maken voor ons hele wagenpark. Tegelijk kwamen er ook allerlei vragen boven: Hoe gaan we dit aanpakken? Welke stap moeten we als eerste zetten? En welke keuzes moeten we maken? En daarnaast: Komen we hier zelf uit, eventueel samen met een leasemaatschappij? Hebben we überhaupt hulp nodig?'

### KENNIS & KUNDE

Toevallig kwam ik op dat moment in contact met Theo Heldens en Rik Boots van ERA. En toen ging het wagenparkballetje rollen. Tijdens een kop koffie met hun collega wagenparkspecialist Henk Postmus werd me al snel duidelijk dat wij - als doorgewinterde meubelexperts - niet de kennis en kunde in huis hadden voor ons wagenparkdossier. De stap om dit samen met ERA op te pakken was snel gezet. We zagen de toegevoegde waarde.'



leolux  
FURNITURE  
GROUP

## LEASE-ONDERHANDELINGEN

‘Het overstap-traject bestond voor ons uit 2 belangrijke onderdelen. Als eerste waren er de onderhandelingen met de leasemaatschappij van onze voorkeur. ERA dacht ‘op maat van Leolux’ mee, bijvoorbeeld door ons te wijzen op risico’s en kansen, nu en straks. Door de corona verliep dit traject wat trager dan gepland. Maar de uitkomst is goed, we zijn tevreden met deze leverancier en met alle afspraken.’

## COMPLEXE OPERATIE

‘Het operationele gedoe daarna bleek verrassend complex. Er kwam veel meer op ons af dan verwacht. Zoals de oplaadpaal aan huis regelen, daar sta je helemaal niet bij stil. En ook de enorme administratieve rompslomp: Welke laadpas? Wat is een logisch tarief? Hoe komt dat in de fee van de leasemaatschappij terecht? Wat zijn de consequenties voor een budget? Daar hadden we vooraf absoluut niet over nagedacht. Misschien had ERA ons tevoren iets meer moeten waarschuwen over al dit gedoe. Maar tegelijk moet ik bekennen dat het uiteindelijk wel prima ingeregeld is. We kregen elke keer de juiste hulp.’

## OP WEG NAAR ELEKTRISCH

‘De elektrische automarktontwikkelingen gaan heel snel. Leolux wil bewust en zorgvuldig omgaan met mens en milieu. Daar past elektrisch rijden ook bij. ERA kon ons ook op dit vlak ondersteunen, bijv. door mee te kijken naar de brandstof- en energiekosten, en door de juiste berekeningen te maken.’

## PRETTIG EN PROFESSIONEEL

Als je als bedrijf overweegt om je eigen auto’s bij een leasemaatschappij onder te brengen, of als je je wagenpark onder de loep wilt nemen om alles upto-date te maken, dan zou ik echt eens met ERA gaan praten. En bijvoorbeeld ook als je als onderneming een grote stap aan het maken bent en behoefte hebt aan een benchmark. Uiteraard kun je sommige dingen best zelf, maar er valt vaak van alles tussen wal en schip. Juist daarom vind ik ERA zo’n geschikte partij om te ondersteunen. En ook niet onbelangrijk: het zijn aardige jongens. Heel prettig en professioneel.’

## COMFORTABEL

‘Wanneer je zelf aan de slag gaat met zo’n traject, blijft altijd knagen: heb ik het goed geregeld en ook goed ingeregeld? Berekenen ze me niet te veel? Heb ik toch ergens een verkeerde keuze gemaakt? Nu weet ik zeker dat we alles strak op orde hebben. Ik kan ook alle interne vragen goed beantwoorden. Mijn ‘peace of mind’ is goed. Onze prijzen zijn marktconform, en alle zaken eromheen zoals de regeling met de berijders hebben we tot in de puntjes uitgewerkt. Als we dat zelf hadden moeten doen, waren we misschien wel 20 dingen vergeten. Ik voel me senang bij dit dossier. Het resultaat voelt net zo comfortabel als onze meubels.’

“Nu weet ik zeker dat we alles strak op orde hebben. Onze prijzen zijn marktconform en alle zaken eromheen hebben we tot in de puntjes uitgewerkt. Als we dat zelf hadden moeten doen, waren we misschien wel 20 dingen vergeten. Ik voel me senang bij dit dossier.”

GEERT LITJENS, FINANCE & IT DIRECTOR

