

## 'We zijn heel tevreden over het verloop van het wagenparkonderzoek. RAAP krijgt meer dan we vooraf verwacht hadden.'

KLANT RAAP Archeologisch Adviesbureau  
PROJECT Wagenpark

PROJECTTEAM RAAP Alfred Ankum, financieel directeur, John Pouwels, officemanager/directie-assistent

PROJECTTEAM ERA Kees Maurice, klantmanager  
Henk Postmus, expert wagenpark

RAAP is een onafhankelijk onderzoeksbureau voor archeologie, cultuurhistorie & erfgoed dat klanten in Nederland en België adviseert bij infrastructurele werken, nieuwbouw, waterbeheer en natuurontwikkeling. RAAP werkt rechtstreeks voor overheden, bedrijven en particulieren, vanuit 5 vestigingen in Nederland.

RAAPs medewerkers maken voor hun werk gebruik van lichte en zware bestelauto's met speciale inrichting. ERA werd ingeschakeld om te onderzoeken of de wagenparkkosten verlaagd konden worden. Met als voorwaarde dat auto's zonder gedoe onderling uitwisselbaar moeten blijven. Daarnaast wilde RAAP meer inzicht in opties om de CO2-uitstoot van de auto's te verlagen.

**RAAPs financieel directeur Alfred Ankum over samenwerken met ERA om de wagenparkkosten op een transparante manier te verlagen:**

### FORSE KOSTENPOST

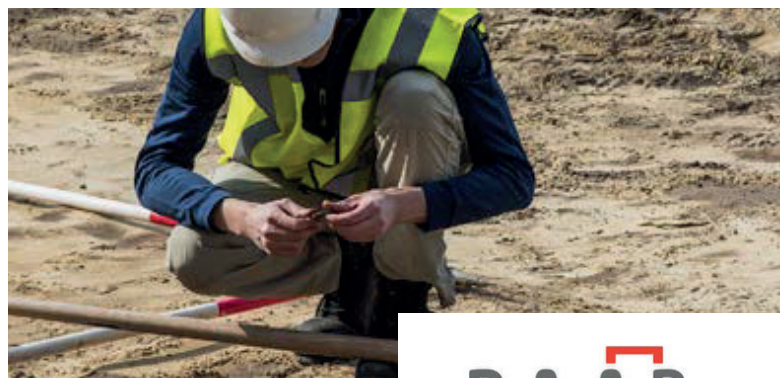
'Toen ik van Kees Maurice vernam dat ERA ook wagenparkkosten onderzoekt, had ik daar direct wel oren naar. Uit ervaring wist ik dat zoiets lastig is. En dat het specialistisch inzicht vraagt. Omdat er best veel geld in onze auto's omgaat, had ik me in het verleden zelf al eens over deze kostenpost gebogen, zelf een aanbesteding gedaan, en vervolgens geprobeerd de aanbiedingen zo goed mogelijk met elkaar te vergelijken. Een contractaanpassing was het resultaat. Maar of de beoogde kostenverlaging daadwerkelijk gerealiseerd is, heb ik nooit zeker geweten.'

Ik was dus wel nieuwsgierig naar wat een specialist met verstand van zaken voor ons zou kunnen betekenen.'

### VEEL VRAGEN VOORAF

'Maar die persoonlijke ervaring bezorgde me ook twijfel vooraf. Hoe bepaal je de referentie? En hoe kun je berekenen wat je bespaart als iets constant verandert? Ik weet dat ik een mierenneuker ben, om dat woord te gebruiken, maar als financieel specialist wil ik de hele aanpak goed snappen, tot en met het kleinste detail.'

Tijdens onze eerste ontmoeting met Henk Postmus konden we hierover vragen wat we wilden. Hij nam er uitgebreid de tijd voor en heeft de methodiek stap voor stap uitgelegd. Dat gaf ons het vertrouwen dat we wilden hebben.'




### GELD TELT, MAAR NIET ALLEEN

'Nadat Postmus alle voors en tegens per leverancier voor ons op een rijtje had gezet, besloten we te kiezen voor de optie die ons het meest aansprak: kostenverlaging via 1 leverancier en een contract dat helemaal op maat van RAAP is opgesteld, maar geen verandering in merken. Hoewel deze keuze niet de hoogste besparing opleverde, heb ik geen enkel moment het gevoel gehad dat winstmaximalisatie voor ERA een rol speelde. Wat voor RAAP de beste keus was, daar moesten wij over beslissen. Juist zo lever je in mijn ogen meerwaarde als adviseur.'

### MEER DAN VERWACHT

Communicatie is tegenwoordig nog wel eens een dingetje. Het stoort me bijvoorbeeld als ik maar geen reactie op een mail krijg. Alsof ie in een zwart gat verdwenen is. Maar vanaf de start van onze samenwerking met ERA stemde me dit positief. Binnen 2 uur heb ik een reactie. Of direct het juiste antwoord, of een berichtje met wanneer ik dit mag verwachten. Altijd in begrijpelijke taal, met termen waar een leek mee overweg kan. Die persoonlijke attitude vind ik heel prettig. Net als een spontane mail over iets nieuws op de markt, het mooie handboekje met fiscale regelingen, en de periodieke Covid-nieuwsbrief over ongekende marktontwikkelingen. We krijgen meer dan we vooraf verwacht hadden.'

### TEVREDEN

'Als een bedrijf met een wagenpark als het onze overweegt om ERA in te schakelen, zal ik hen zeker aanbevelen. Ook ben ik graag bereid om over het onderzoekproces bij ons te vertellen. Wij zijn heel tevreden over ERA's dienstverlening!'