

ATHLON STAPT IN WAGENPARKBEHEER

Van oudsher de belangrijkste vraag bij wagenparkbeheer: kan het beter en goedkoper? Athlon Car Lease vindt van wel en biedt daarom sinds kort klanten aan om namens hen het beheer te verzorgen. Zes partijen zijn inmiddels ingestapt. De besparingen zijn substantieel, stelt Athlon's commercieel directeur Marchel Koops.

TEKST: PETER BROUWER
FOTO: ATHLON CAR LEASE

“Transparantie is wat de klant vraagt. Hij wil weten waar hij zijn geld aan kwijt is. Helderheid tot in details.” En die krijgt hij, stelt Koops. “Allereerst is een kritische analyse van bestaande mobiliteitsregelingen nodig. Daarnaast geven we inzicht in de beheerkosten. Wij geven met alle plezier, en in alle openheid, onze calculaties af.” Athlon Car Lease zegt met name bij wagenparkbeheer serieuze alternatieven te bie-

‘Natuurlijk zijn de besparingscijfers niet voor elk bedrijf gelijk’

den. Uitbesteden aan twee, soms wel drie leasemaatschappijen is volgens Koops niet meer nodig - en bovendien niet langer van deze tijd. Inmiddels zijn met enkele grotere klanten ervaringen opgedaan. Die leren dat een wagenpark rond de tweeduizend auto's groot moet zijn, wil extern beheer een aantrekkelijk alternatief zijn en substantiële besparingen opleveren. Ongeveer tien procent van het bestaande wagenpark binnen Athlon voldoet aan deze, aan de praktijk ontleende, criteria. “Dat is ongeveer 2,5 procent van onze klanten. Natuurlijk zijn de besparingscijfers niet dezelfde voor ieder bedrijf dat overstapt. Het resultaat is mede



Marchel Koops, commercieel directeur Athlon Car Lease: “Natuurlijk zijn de besparingscijfers niet dezelfde voor ieder bedrijf dat overstapt.”

afhankelijk van hoe de vloot en het beheer zijn georganiseerd. Tien procent minder kosten is echter reëel. Wij nemen dan ook het mobility management over.” Inmiddels zijn zes klanten volledig overgegaan - tot aller tevredenheid, aldus Marchel Koops. Binnen een deal kan eveneens de overname van de medewerkers op wagenparkbeheer zitten. “Ervaren mensen, met een volledige kennis van de klant.”

RECHTSTREEKS CONTACT

Iedere klant heeft bij Athlon Car Lease een eigen team dat rondom zijn wagenparkbeheer alles van A tot Z regelt. De rijder heeft rechtstreeks contact met de leasemaatschappij. Dat maakt het volgens Koops een stuk makkelijker om te sturen op gemeenschappelijke doelstellingen; denk aan een zuiniger brandstofgebruik, schadelast en overtredingen. Of er rechtstreeks contact plaatsvindt tussen Athlon en de rijder wordt bepaald in overleg met de klant. Een scan van de autoregelingen binnen een bedrijf - en vervolgens eventuele

‘Tien procent minder kosten is een reëel percentage’

wijzigingen aanbrengen - leidt al snel tot het ingrijpen in de bestaande arbeidsvoorwaarden. “Dan kom je op het gebied van HRM. Ook op dat vlak kunnen we, in overleg, een rol spelen. Je ziet dat binnen een bedrijf ongeveer tien procent van de werknemers in aanmerking komt voor een leaseauto. Maar er worden vaak veel meer mobiliteitskosten gemaakt. Inzicht hierin geeft vaak heel mooie oplossingen. Het gaat dan niet alleen om auto's maar om mobiliteit, dus ook openbaar vervoer, scooters of fietsen. Soms kan private lease voor werknemers een aantrekkelijke optie zijn. Besparing op mobiliteit kan je bijvoorbeeld inzetten om extra vrije dagen te kopen.”

Restwaarden op peil

Athlon biedt een stroom van occasions rechtstreeks aan consumenten aan. En dat werpt de vraag op welke invloed dit heeft op de restwaarde. Marchel Koops ziet geen problemen. Nog steeds is er een toename in de verkoop van een leaseauto aan de particulier. “Het kilometrage is tegenwoordig veel minder van belang. Voor de consument vormen auto's met 120 duizend kilometer of meer geen beletsel meer. De koper is er van verzekerd dat een ex-leaseauto altijd zijn onderhoud heeft gehad.”

Veilen is een tweede verkoopkanaal waarvan Athlon frequent gebruikmaakt. De Nederlandse markt is al enkele jaren vertrouwd met het fenomeen. “Wel veilen wij via een eigen platform. Op deze manier breng je de auto's snel, tegen een fatsoenlijke prijs, weer op de markt.” Export is de derde remarketingpoot waarmee Athlon de restwaardes op peil houdt. “De groothandel is voor ons ook een belangrijk kanaal, samen met retail.” Overigens heeft Athlon Car Lease volgens Koops geen grote overnameplannen. “In ieder geval niet op korte termijn. Maar wij kijken wel naar het faciliteren van grotere dealerholdings met een leasevloot. Denk daarbij ook aan backofficeactiviteiten. Verder blijven we geïnteresseerd in local heroes.”

STILSTAND

Ook met het fenomeen stilstand van voertuigen is de leasemaatschappij die het wagenparkbeheer in portefeuille heeft genomen aan de slag gegaan. Marchel Koops: “Voor dit probleem grijp je niet direct een algemene oplossing uit de kast. Maar met de kennis van de klant en een goed inzicht van ons gehele wagenpark zie je dat we in veel gevallen met individuele oplossingen kunnen komen.”