

Leasemaatschappijen vergeleken Het wagenpark

Diversen | Een leaseauto is voor veel werknemers net zo vanzelfsprekend als salaris. Het is aan de werkgever de beste leasemaatschappij uit te kiezen. Nederland kent enkele tientallen leasemaatschappijen die allemaal groot financieel voordeel, probleemloos wagenparkbeheer en sublieme service beloven. Achter die beloften gaan echter zo veel regeltjes, uitzonderingen en gewiekste financiële constructies schuil, dat menig werkgever door de bomen het wagenpark niet meer ziet. Autozine gaat op safari, pardon onderzoek, naar de ideale leasemaatschappij.

De voordelen van leasemaatschappijen zijn eerder aan bod geweest. Heel kort gezegd zijn de voordelen van leasen het uitbesteden van (administratieve) zorgen, het behalen van financieel voordeel en het aanbieden van een dienst aan de werknemer. Tot zo ver de theorie. Want alle leasemaatschappijen beloven ongeveer hetzelfde, zij het de ene keer in flitsender marketingtaal dan de andere keer. Daarom zijn voor dit onderzoek de websites van vrijwel alle Nederlandse leasemaatschappijen bezocht.

Als een maatschappij zich via de website daadwerkelijk van de concurrentie wist te onderscheiden, is telefonisch contact gezocht met dit bedrijf en zijn offertes aangevraagd. Een aantal bedrijven reageerden niet (of te laat) op een verzoek contact op te nemen en zijn daarom verder buiten beschouwing gelaten. Zo had MKB-Lease drie weken nodig voor een offerte, hield TopLease de klant ruim een maand in spanning en heeft Hiltermann tot op de dag van vandaag niets van zich laten horen.

Leaseplan

Het eerste bedrijf waarmee contact wordt opgenomen is LeasePlan. Het gaat dit bedrijf blijkbaar goed, want pas na ettelijke minuten van rinkelende telefoons, kiestonen, angstige stiltes en vele verzoeken om "een momentje", kan de verkoopafdeling worden bereikt. Daar biedt een vriendelijke dame direct haar excuses aan voor het lange wachten. Ze heeft het druk en dus is de eerste vraag meteen de belangrijkste: "waarom LeasePlan en geen andere maatschappij?". Haar antwoord is eenvoudig: "omdat we de voordeligste

zijn". LeasePlan, zo blijkt, is deel van een grote financiële instelling die zich nu op de automarkt begeeft en de financiële kennis gebruikt om maximaal voordeel te behalen.

Op de website zijn echter geen leaseprijzen te vinden, maar uit de wollige marketingtaal op de website was een dergelijke conclusie al te trekken. Op de vraag waarom geen prijzen op de website zijn te vinden, is het antwoord dat de vele leasevormen die het bedrijf aanbiedt een risico op misverstanden met zich meebrengen wanneer de klant zelf een offerte zou samenstellen. Als bekend is welke auto's gewenst zijn, stelt LeasePlan binnen een dag een keurige offerte op.

Interleasing

Ook de website van Interleasing staat bol van de Engelstalige marketingpraat. Afgaande op de website biedt dit bedrijf ook vele andere diensten op basis van individuele afspraken. Daaronder is een leasevorm die speciaal is gericht op nieuwe werknemers die op het moment van inhuren wel een auto nodig hebben, maar nog geen vast contract hebben. Dit is niet uniek maar wel zeldzaam. Ondanks een verkeerd telefoonnummer op de website, zijn de diverse vestigingen van Interleasing blijkbaar perfect op elkaar afgestemd. Binnen luttele minuten belt een medewerker van de juiste regio en afdeling terug.

Deze specialist vertelt vol energie en overtuigingskracht dat Interleasing van nature een autobedrijf is, dat zich later met financiële diensten als leasen is gaan bezighouden. Daarom belooft hij in de

dagelijkse praktijk vooral op service uit te kunnen blinken. Een mooi voorbeeld daarbij is de pechservice die dag-en-nacht binnen één uur bij de berijder aanwezig moet zijn. Ook samenwerkingen met vele specialisten moeten het leven met een auto van Interleasing merkbaar aangenamer maken. Bovendien zou het verstand van de autobranche terugkomen in lage onderhoudskosten en daarmee voordelige leasetarieven.

Ook Interleasing vermeldt geen prijzen op de website, maar kan wel vertellen of een bepaalde auto binnen het gestelde budget valt. Daartoe geeft de bezoeker het budget en een omschrijving van de auto (diesel/benzine, mpv/sedan/etc) waarna een lijst van mogelijke auto's binnen het gestelde budget verschijnt. De applicatie laat helaas veel te wensen over. In eerste instantie verschijnt steeds opnieuw de melding "te veel auto's, maak een andere keuze", waarna de bezoeker de mogelijkheden steeds verder moet beperken. Wanneer uiteindelijk een lijst van mogelijke auto's verschijnt, geeft het doorklikken op die auto's een foutmelding.

Gelukkig maakt het telefonisch contact veel goed, want de binnendienstmedewerker in kwestie denkt mee door zeer gericht te vragen en op basis daarvan de beste en meest bruikbare adviezen te geven op gebied van auto- en maatschappijkeuze in dit onderzoek.

SNS Autolease en LeaseConcept

SNS Autolease en Leaseconcept profileren zich als bedrijven die met de klant meedenken en vooral op basis van de bedrijfsvoering de ideale leasevorm samenstellen. Daarbij valt SNS op door ook bij kleine wagenparken dergelijke flexibiliteit te bieden, terwijl veel andere bedrijven pas creatief worden bij 25 auto's of meer. Als het online invulformulier voor dit "smart-lease"-concept echter een foutmelding geeft, is de enige remedie telefonisch contact op te nemen.



De adviseur van SNS licht het "smart-lease" concept duidelijk toe en vraagt daarbij heel doeltreffend naar de wensen en eisen aan het fictieve bedrijf van dit onderzoek. In tegenstelling tot de meeste andere bedrijven, willen zowel SNS als Leaseconcept zelfs voor dit relatief kleine wagenpark een presentatie op de werkvloer geven. Omdat alle offertes voor dit onderzoek vergelijkbaar moeten zijn, kunnen beide "flexibele" maatschappijen hun krachten niet optimaal tonen, maar maken hun potentieel beide goed duidelijk per telefoon.

DirectLease

De laatste leasemaatschappij die hier genoemd wordt is Directlease. Dit is een bekende van Autozine, want van deze maatschappij worden ook altijd de leaseprijzen bij de autotests genoemd. Dat is mogelijk omdat Directlease de enige is die alle leaseprijzen vrijgeeft. Voor de volledigheid dient genoemd te worden dat Unilease ditzelfde belooft, maar de website van dit bedrijf is zo browser-onvriendelijk en traag dat na een volle middag ploeteren nog niet één leaseprijs bekend was.

Het contrast met DirectLease is daarom groot, want deze traditionele leasemaatschappij is enige tijd geleden een nauwe samenwerking aangegaan met een IT-bedrijf. De lay-out, de techniek en het taalgebruik van de website van DirectLease zijn een toonbeeld van duidelijkheid en snelheid. Hier geen Engelse marketingtermen, maar heldere Nederlandse taal. Het is dan ook alleen bij wijze van proef dat de terugbelservice van Directlease is getest, want echt zinnige vragen waren er na het bestuderen van de

website niet meer.

Belangrijkste onderdeel van de website van Directlease is de mogelijkheid zelf een offerte samen te stellen, en wel vanuit de enige logische invalshoek: eerst de auto dan de prijs. De bezoeker kan naar hartelust leaseprijzen van alle denkbare auto's opvragen om die daarna eventueel te behangen met accessoires om zo het leasebudget tot op de laatste cent te benutten. Niet alleen is het uitkiezen van een auto op deze manier echt leuk, de berijder heeft de mogelijkheid de ideale auto samen te stellen en weet precies wat de financiële gevolgen daarvan zijn.

Offertes

Wat overblijft is de prijs. Voor het fictieve wagenpark van dit onderzoek zijn een aantal zeer gangbare leaseauto's uitgezocht onder steeds dezelfde veel voorkomende voorwaarden. Daarbij geeft de ene groep maatschappijen aan voordelige tarieven aan te kunnen bieden door financieel specialisme en belooft de andere juist lage prijzen door autokennis en daarmee lage onderhoudskosten. Directlease is wederom de vreemde eend in de bijt die belooft tot lage tarieven te komen door het accent te leggen op Internet, samen met zeer vergaande interne automatisering en daarmee lage personeelskosten.

Conclusie

Als het gaat om leaseprijzen lopen de bedragen sterk uiteen. Het is aan te raden bij diverse leasemaatschappijen offertes aan te vragen, want sommige maatschappijen blinken uit op bepaalde autotypes en leasevormen. Bij die hier gebruikte zeer gangbare auto's maakt Directlease in alle gevallen de claim waar de goedkoopste te zijn.

Toch is de prijs zeker voor grote bedrijven niet het belangrijkste punt. Iedere leasemaatschappij heeft een eigen bedrijfsfilosofie en die moet aansluiten bij die van de klant. Een specialist als SNS of LeaseConcept zal voor kleine wagenparken een uitkomst bieden, terwijl een "meedenker" als Interleasing in de dagelijkse praktijk verassingen kan voorkomen. Opnieuw is Directlease de enige die een heel andere aanpak heeft. Hier staat vooral de

berijder centraal door via een zeer heldere website de mogelijkheid heeft de ideale auto te rijden. Dat zal uiteindelijk in het voordeel van het personeel werken en was dat niet precies de bedoeling? ■

