



# EERSTE HULP BIJ AUTOLEASE

*Rutger Kok is eigenaar van het bedrijf AdviesAutoLease. Hij adviseert ondernemers in het beheer van hun wagenpark en bemiddelt bij de aanschaf van leaseauto's*



TEKST: MARCO DEN ENGELSMAN

## FINANCIËEL

De lage rente zorgt ervoor dat er anders gedacht zou kunnen worden over leasen. Rutger: "Leasemaatschappijen hebben te maken met een lage rentestand dus die kunnen concurrerend aanbieden. Het is aan de accountant om ondernemers specifiek het juiste advies te geven over operationele of financial lease. Bij het laatste komt de auto op de balans en of dat voordelig is heeft meer met de bedrijfsvoering te maken dan met de rentestand."

## ELEKTRISCH

De bijtelling is een belangrijk item voor zakelijke leaserijders. De bijtelling voor elektrische auto's gaat omhoog in 2020. Die is nu 4 procent voor auto's onder de 50.000 euro en wordt 8 procent met een grens naar 45.000 euro; daarboven is de bijtelling 22 procent. "Ik verwacht begin 2020 een dipje in de verkoop van elektrische auto's, maar dat trekt wel aan in maart/april. Er is op dit moment nog een hausse op elektrische auto's. De Tesla Model 3 is nu nog beperkt te koop voor vier procent bijtelling en dat heeft ervoor gezorgd dat het de bestverkochte auto in de afgelopen maanden is. Dan moet je erbij op de koop toenemen dat je de auto online bestelt en moet afhalen op een terminal aan de haven."

## BEDRIJFSAUTO

Er komen ook meer elektrische bedrijfswagens. In een aantal steden mogen de (oude) diesels straks niet meer de stad in "Je ziet zelfs dat de ANWB in de

stad nu al elektrisch rijdt. Bedrijven die hun verzorgingsgebied lokaal hebben, stappen steeds vaker over naar elektrisch rijden. Een mooi voorbeeld van de nieuwe ontwikkelingen is de Ford Transit Custom. Een elektrische auto met een benzinemotor als generator aan boord die op benzine draait, waarmee de accu's opgeladen worden. Dat is voor bedrijfsauto's een mooie tussenoplossing. Daarnaast zijn er experimenten met nieuwe brandstoffen."

## PAPIERWERK

AdviesAutoLease kijkt onafhankelijk naar de behoefte van de onderneming. Het is maatwerk. Het onafhankelijke advies is meestal kosteloos voor de ondernemer. Het hele traject van keuze tot bemiddeling in leasemaatschappij en het afsluiten van contracten kan Rutger verzorgen. "Met name het beoordelen van de contracten en de rompslomp om de leaseovereenkomst af te sluiten, neemt hij uit handen. Daarnaast is Rutger in te huren op project- of interimbasis voor een tarief dat van tevoren besproken wordt. Nazorg is een belangrijk thema. Het komt voor dat halverwege het contract de omstandigheden veranderen. Ook dan adviseert Rutger Kok."



## ENFOCUS SOFTWARE VOORDEELACTIE VOOR VKGO LEDEN

- ✓ Adobe CC+ opfris training speciale prijs € 199,- excl. btw per dag
- ✓ Gratis grafische ICT workflow scan.
- ✓ Enfocus korting van 20% voor VKGO leden.

Het Adobe PDF bestandsformaat is niet meer weg te denken in de Grafimedia industrie. Met de komst van het PDF is het uitwisselen van grafische bestanden een stuk eenvoudiger geworden. Toch kunnen er zaken mis gaan met grote gevolgen bij het produceren van druk en print werk. Zo kunnen er fouten in een PDF bestand zitten zoals: verkeerde beeld resolutie, onbedoelde RGB beelden, spotkleuren naar CMYK, ontbrekende lettertypen, overprint witte elementen, te hoge inkt bezetting, lagen, afloop en meer. Als dit niet vroegtijdig ontdekt wordt kan dit resulteren in vertraging van de productie of erger nog fouten in het drukwerk met een ontevreden klant, schadepost en tijdverlies tot gevolg.

Gelukkig kan dit met de Enfocus Pitstop software worden voorkomen. Met deze software kunnen bestanden handmatig vooraf worden gecontroleerd en met de Pitstop server software zelfs 24/7 volautomatisch. Wilt u dit integreren in uw bestaande prepress workflow dan kan dit met de Enfocus Pitstop2Switch software.

Om het voor VKGO leden nog aantrekkelijker te maken heeft Wifac voor VKGO leden een korting van 20% afgesproken met Enfocus. Deze korting geldt op de bovengenoemde Enfocus producten bij nieuw aankoop en bij upgrades van bestaande software. Op het software onderhoud wordt geen korting op verstrekt. *Deze actie geldt t/m Drupa 26 juni 2020.*

Voor meer informatie of een offerte: Wim van Dijk | wim.van.dijk@wifac.nl | 06 - 53 62 13 07



Voor de gemiddelde ondernemer die niet dagelijks met leaseauto's te maken heeft, is het uitzoeken van een nieuwe auto een feest dat al snel verstoord wordt door het enorme aanbod aan leasemogelijkheden en ondoorzichtige voorwaarden. Om daaruit de beste deal en condities te vinden zijn er adviesbureaus, zoals dat van Rutger Kok, die bedrijven daarbij kunnen helpen.

## WILDGROEI

Rutger: "Ik kan adviseren over alle aspecten die met het leasen van een auto te maken hebben. Dat kan gaan van autokeuze bij een dealer of een importeur tot aan de keuze van een leasemaatschappij en het beheer gedurende de looptijd van het contract. Juist bij die leasemaatschappijen is een wildgroei aan aanbod en voorwaarden. Ik adviseer op maat zodat we het aanbod kunnen matchen met de behoefte van de ondernemer." Rutger heeft een commerciële automotive achtergrond bij leasemaatschappijen, auto importeurs en een grote dealerholding. Het gaat om de lange termijn relatie. "Bij leasing

ga je toch drie tot vijf jaar met elkaar in zee. Dat is wat anders dan een auto kopen waarbij je minder aan elkaar vast zit als je de showroom verlaat".

## KOSTELOOS EN ONAFHANKELIJK ADVIES

Bij het kiezen van een auto spelen heel vaak emoties een rol. Zeker als het gaat om de zakelijke rijder. "Naast de emotie moet je als bedrijf ook veel rationele beslissingen nemen," zegt Rutger. AdviesAutoLease is een soort Hypotheker van de autoleasewereld, maar er zijn ook verschillen. "Een hypotheekadviseur moet je een vergoeding betalen en ik krijg de vergoeding van de leasemaatschappij. De klant hoeft er niet voor te betalen." Er is sinds drie jaar een verandering bij leasemaatschappijen gaande. Steeds vaker werken ze met tussenpersonen. Rutger: "De leasemaatschappij krijgt een panklare overeenkomst binnen en is bereid daarvoor te betalen zonder concessies aan het scherpe leasetarief te doen. Het scheelt ze aan inzet van eigen accountmanagers. Met name in het midden- en kleinbedrijf is dat voor hen heel interessant. Ik heb een overeenkomst met de top tien grootste leasemaatschappijen en kan op deze manier mijn onafhankelijkheid behouden. Een win-win situatie dus, voor de leasemaatschappij maar zeker ook voor de klant."

Voor meer informatie: info@adviesautolease.nl | 06-11286485 | www.adviesautolease.nl

