



Dutch Harbor
The Procurement Engineers

Zakelijk rijden @ Dutch Harbor

Van 'Wat mag het kosten' naar 'Wat moet het kosten'.

***Kosten Kliniek
Raadgevers en Ingenieurs
More Care, Less Cure, No Repair***



Zakelijk rijden @ Dutch Harbor

Visie van Dutch Harbor op verschillende aspecten bij het zakelijk gebruik van auto's.

1. **Duurzaamheid.** Schonere lucht, minder brandstof, minder CO₂, minder fijnstof, minder stikstof, minder schade, minder onderhoud, minder verzuim, minder filetijd, meer kwaliteit, meer veiligheid, meer productiviteit, meer elektriciteit, meer gezondheid, ... de lijst is lang.
2. **Budget.** Besparen op een persoonlijk auto-budget is arbeidsvoorwaardelijk bijna niet mogelijk. Het aanbieden van een representatief merk en een aantrekkelijk model, beter en rijker uitgerust dan men heeft én met een korte looptijd van 30 maanden is vaak een zeer aantrekkelijk alternatief. Een mooie auto i.p.v. een budget.
3. **Contracttermijn.** Bij leasecontracten van 4-5 jaar wordt de relatie met het leasebedrijf bepaald door de laatste auto. Het overgaan naar een andere leasemaatschappij gaat dus alleen over de auto's die men vanaf dat moment afneemt. Wij adviseren om met vaste periodes te werken en auto's in bulk vast te leggen. Een termijn van maximaal 30 maanden. Einde van het contract moet ook echt een nieuw begin zijn voor het hele park.
4. **Keuze van de auto.** Traditioneel wordt de auto geconfigureerd door de berijder waarbij meerdere belangen aan de orde zijn. Elke bestelling is een enkele bestelling en geeft niet de maximale korting. Wij adviseren een vast automandje door de werkgever bepaald en dat op de organisatie is uitgelegd. Een mandje waarin de keuzes beperkt zijn, maar wel rijker en passend. Maximaal drie sedans en drie stationwagens per functieniveau is ruim voldoende.
5. **Kosten.** Het uit elkaar halen van alle kostencomponenten is zeer nuttig en waardevol. Het kunnen sturen op deze componenten geeft extra waarde. Een potentieel van ruim 30% bij een vernieuwende aanpak is te garanderen.
6. **Prijs.** Korting bij aanschaf is aantrekkelijk en wisselend, maar de restwaarde heeft een veel groter en vaak onbenut potentieel. Het verschil is de afschrijving en kan met een aantrekkelijke rente een enorme impact hebben op de kosten.
7. **Tenders.** Traditionele tenders gaan over het ontzorgen van de klant. Wij adviseren dat tenders veel meer over auto's moeten gaan. Over de ideale auto en de optimale kosten. Over bulkkortingen en restwaardes. Over minimaal onderhoud en bandengebruik. Over lage verzekeringen en belastingen. Over vervangend vervoer en hulpdiensten. Over operationeel beheer, tactische keuzes en strategisch overleg op basis van een service level agreement en performance indicatoren die door de klant zijn opgesteld.
8. **Afstand.** Klinkt paradoxaal, maar we zoeken met de juiste tools naar het juiste meetinggedrag. Meer contacten en minder kilometers kan. Op de juiste plek op het juiste tijdstip met de juiste mensen en alles heel flexibel inzetbaar.
9. **Gedrag.** Het beïnvloeden van het gedrag van de bestuurder op een positieve manier werkt stimulerend. Minder schade geeft het volgende jaar minder premie. Minder brandstof en goedkopere brandstof verlaagt de brandstofrekening. Minder onderhoud en minder slijtage geeft een mooie rijhistorie. Een écht logboek maakt het een gewilde tweedehands auto. Deling door gaming in plaats van blaming and shaming.

Dutch Harbor heeft een visie op een grote verscheidenheid aan kostenelementen. Deze visie leidt tot een vermindering van de belasting op het milieu en tot significant lagere kosten, hogere medewerkerstevredenheid, minder ongelukken, minder onderhoud, meer productiviteit en meer plezier. Een betere positie in het veld van maatschappelijk verantwoord ondernemen.