

UW PARTNER IN ZAKELIJKE MOBILITEIT



**WAAR UW MOBILITEITSVRAAGSTUK
VOOR DE LANGE TERMIJN
CENTRAAL STAAT**



HANS SEVERS, AL 32 JAAR EEN LAAGDREMPELIG FAMILIEBEDRIJF MOBILITEITSPARTNER VOOR DE LANGE TERMIJN

Tussen de dealerconglomeraten in Nederland blijven sterke, professionele familiebedrijven met het echte ondernemerschap en hart voor zowel de producten en diensten als de klanten hun eigen unieke rol vervullen, wat vaak een zeer hoge klanttevredenheid oplevert. Tot die laatste categorie behoort Hans Severs, dealer van BMW en MINI in het Groene Hart, met vestigingen in Woerden en Alphen aan den Rijn.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: HANS SEVERS

De hoogwaardige uitstraling met de fraaie panden contrasteert bijna met het laagdrempelige gevoel wanneer je bij Hans Severs binnenstapt en direct vriendelijk begroet wordt. Als je een kwartiertje rondkijkt, zie je en hoor je hoe prettig de contacten verlopen tussen 'bekende gezichten van weerszijden': trouwe klanten en medewerkers die zich al jarenlang sterk maken voor het bedrijf. "Dat doet iedereen met grote betrokkenheid en bevoegenheid," stelt Rob Severs, vestigingsmanager van Hans Severs in Woerden. "De persoonlijke benadering blijkt wel uit het feit dat onze mensen de vaste relaties vaak met hun naam aanspreken, dat ze de auto's herkennen die passeren en dat de klanten naar Judith, Edwin of Arend vragen, in plaats van naar een service-adviseur. Wat ons vaak aangenaam verrast is dat wij relaties uit alle windstreken mogen ontvangen, tot Zuid-Limburg en Zeeland toe. Ze hebben in de meeste gevallen in het Groene Hart gewoond en/of gewerkt en blijven zichzelf met ons verbonden voelen. Wij op onze beurt nodigen hen ook graag uit,

want voor ons houdt de klantrelatie niet op bij geografische grenzen."

TOPDRIE IN KLANTTEVREDENHEID

Het past bij een dealer die binnen de Nederlandse BMW-organisatie sinds jaar en dag in de topdrie staat op het gebied van klanttevredenheid. "De mensen maken het verschil," zegt David van de Moosdijk, vestigingsmanager van Hans Severs in Alphen aan den Rijn. "Zo vinden wij bij het verkoopteam een persoonlijke benadering veruit het belangrijkste, met oprechte interesse in klanten en oog voor hun wensen en vragen. We willen professionaliteit uitstralen, maar op een laagdrempelige manier. De meeste medewerkers komen uit de buurt, wat goed aansluit bij onze lokale betrokkenheid, die ook tot uitdrukking komt in sponsoring van verenigingen en activiteiten en over en weer zakendoen met ondernemers in de regio."

DROOM REALISEREN

Rob Severs kreeg de liefde voor het autovak

met de paplepel ingegoten. "Hans Severs, mijn vader, begon in 1968 in het vak en voert sinds 1986 BMW. In 2001 kwam MINI erbij en daarnaast mogen we ons ook officieel BMW M-dealer en i-agent noemen, wat voor een interessante en diverse klantenkring zorgt. Voor alle mensen maken we de drempel tot deze premiummerken zo laag mogelijk, zodat iedereen vroeg of laat zijn droom kan realiseren." David van de Moosdijk zoomt in dat kader in op MINI: "Dat merk begint zich steeds nadrukkelijker te profileren op de zakelijke markt. Je ziet het terug in aantrekkelijk samengestelde Business Editions, maar ook in de volwassen omvang die met name de Clubman en de Countryman nu bereikt hebben. Zulke aansprekende auto's doen het erg goed in de secundaire arbeidsvoorwaarden en zijn zakelijk uitstekend te verantwoorden, met name door de hoge restwaardes, die voor gunstige leasetarieven zorgen." De passie klinkt overduidelijk door bij de mensen van Hans Severs.



MAX MEIJER ADVISEERT KLANTEN OVER DE BESTE MOBILITEITSOPLOSSINGEN

DE RATIO ACHTER DE EMOTIE

De slogan 'BMW maakt rijden geweldig' staat nog steeds als een huis en geldt in feite ook voor het merk MINI, maar ondernemers kijken natuurlijk vooral naar de bedrijfsmatige kant van het verhaal. Namens dealerbedrijf Hans Severs licht zakelijk adviseur Max Meijer samen met hen het wagenpark door, met als uitgangspunt een optimalisering van het mobiliteitsplaatje.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: HANS SEVERS

Opvallend: Max bezoekt zijn relaties niet alleen om kennis te brengen, maar ook om iets te halen. "Namelijk... informatie over het bedrijf, de personeelssamenstelling, de branche en natuurlijk het wagenpark. Om gericht te kunnen adviseren, wil ik graag weten wat er speelt. Het vormt de basis van zakendoen op lange termijn, wat verankerd ligt in de filosofie van Hans Severs. Binnen het totale plaatje kijk ik samen met de ondernemer naar wat de mobiliteit kost en waar mogelijkheden schuilen om deze te optimaliseren. In veel gevallen vallen besparingen te realiseren door een slimmere aanpak, bijvoorbeeld het inzetten van poolauto's wanneer ze niet zo intensief in bedrijf zijn. Worden ze privé niet gebruikt, denk dan eens aan het afsluiten van OV-abonnementen, waarbij je de voertuigen alleen inzet voor afspraken bij klanten."

VEEL BREDER

Uit dit laatste blijkt dat Hans Severs mobiliteit veel breder ziet dan het leveren van BMW- en MINI-producten. Max: "Wij kijken naar het totale wagenpark en beschikken over genoeg contacten om desgewenst ook met andere merken te werken, als dat het plaatje compleet maakt. Tot de dingen die we onder de loep nemen behoren ook kostenbesparingen in het servicetraject. Gemiddeld verblijft een auto vier, vijf keer per jaar in een werkplaats voor onderhoud, bandenwissels en schadeherstel. Wel zo handig om dat allemaal op één adres te doen, met één aanspreekpunt, iemand die de klant door en door kent. We bieden alle faciliteiten voor de berijders om op locatie hun werk voort te zetten en voorzien in een haal- en brengservice. Laat klanten daar vooral gebruik van maken, want als de ene collega de andere 'even' wegbrengt, levert dat niet-facturabele uren op. Een andere optie vormt het tegelijk servicen van een aantal voertuigen en onze vergaderruimte ter beschikking stellen aan de berijders, die dan een medewerkers-overleg kunnen plannen."

PLATFORM LANCEREN

Geboren en getogen in de regio houdt Max zich actief bezig met netwerken, door allerlei bijeenkomsten te bezoeken, maar ook door zelf activiteiten te initiëren. "Later dit jaar willen we een platform lanceren om mensen uit het bedrijfsleven bij elkaar te brengen die met de elektrisch aangedreven BMW i3 hebben kennism gemaakt. Tijdens een gezamenlijk ontbijt of een lunch vertellen we iets over het bedrijf, laten eventueel iemand van de importeur het i-verhaal van BMW nader uitleggen en bieden ruimte aan ondernemers om een presentatie rondom een actueel thema te houden, bijvoorbeeld duurzaamheid.

Dit valt mooi te koppelen aan ons concept 'Onderneem hem mee', waarmee we het bedrijfsleven aanbieden om de i3 in de dagelijkse praktijk uit te proberen. Overigens stellen we ook met alle plezier een andere BMW of MINI gedurende een aantal dagen aan een bedrijf beschikbaar. Naast het rationele plaatje moeten de medewerkers vooral zelf het rij- en gebruiksplezier ervaren."



ONDERNEEM HEM MEE: BMW i3 ONTDEKKEN

'WAT GAAT DIE GROENE HART'

BMW, een merk dat je van oudsher met dynamische auto's associeert, behoort ook tot de pioniers op het gebied van modellen met elektrische aandrijving. Om het bedrijfsleven in de regio die 'andere kant' eens te laten ervaren, introduceerde Hans Severs het concept 'Onderneem hem mee' en dat begint op te vallen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: DEBEELDREDACTEUR.NL/ OSCAR VAN DER WIJK

Dit laatste is niet verwonderlijk, want de felgroene BMW i3 met prikkelende slogans als 'Wat gaat die groene hart' en 'Onderneem hem mee' passeert nooit ongemerkt. Wanneer je hem bij je bedrijf op de stoep hebt staan, maakt dat vanzelf de tongen los en geeft het direct blijk van interesse in maatschappelijk verantwoord ondernemen. Precies om die reden zet Hans Severs de elektrisch aangedreven BMW in, een model dat op het vlak van duurzaamheid niet alleen uitblinkt door een emissievrije aandrijflijn. De auto wordt in een CO2-neutrale fabriek geproduceerd en bestaat voor 95 procent uit herwinbare materialen, zoals een dashboard van geperst bamboe gras, bekleding van gerecyclede petflessen en een carrosserie van carbon. Dat klinkt allemaal heel nobel, maar het neemt niet weg dat de i3 een BMW in hart en nieren blijft, met het comfort, de rijdynamiek en de kwaliteitsbeleving die je van dit premiummerk mag verwachten. Dat kunnen ondernemers en hun medewerkers aan den lijve ondervinden, want Hans Severs stelt de fluisterstille elektro-auto graag beschikbaar en zorgt daarbij voor een laadpas en uitleg, dit in de verwachting dat bedrijven

elkaar aansteken en dat de i3 zagezegd van hand tot hand gaat. Zakelijk valt het verhaal goed te onderbouwen, naast het MVO-aspect, want er gelden voor deze elektrisch aangedreven auto interessante fiscale aftrekposten en de bijtelling ligt op slechts vier procent.

360° ELECTRIC EN CARSHARING

Leidt de ervaring binnen 'Onderneem hem mee' eenmaal tot enthousiasme (en Hans Severs acht die kans vrij groot), dan mag een bedrijf dat voor de BMW i3 kiest rekenen op een uitgebreide mobiliteitsondersteuning onder de noemer '360° Electric'. Denk aan een contract om de onderhoudskosten af te kopen, een allriskverzekering met een calculatie per daadwerkelijk gereden kilometer, de mogelijkheid om voor langere (vakantie)trips over een andere auto te beschikken en een gebruiksvriendelijk concept om de accu's na maximaal 225 kilometer rijden bij te laden. Nederland heeft op dat vlak 's werelds meest uitgebreide infrastructuur en de dichtstbijzijnde laadpaal valt altijd snel op te sporen via de navigatie en via de BMW Connected-app, waarbij de ChargeNow-pas voor toegang zorgt. Thuis

laden verloopt via de BMW Wallbox Basic of de Wallbox Connect, waarbij de accu's zich in ruim drie uur tijd voor tachtig procent laten vullen. De Wallbox Connect-versie geeft de mogelijkheid om gebruik te maken van Digital Charging Services, waarmee je altijd zo goedkoop mogelijk kunt laden. Dat gaat op basis van duurzaam opgewekte energie, bijvoorbeeld eigen zonnepanelen. Ook op een andere manier draagt de BMW i3 de groene gedachte uit, namelijk via een doordacht deelautosysteem: Carsharing. Per gebruikersgroep, zoals een bedrijf, een bedrijfsverzamelgebouw, een appartementencomplex, een vereniging van eigenaren, een projectontwikkelaar of vastgoedbeheerders en buurtgenoten is een handig en overzichtelijk pakket samengesteld, dat deze nieuwe visie op mobiliteit heel toegankelijk maakt. Het spreekt voor zich dat het verkoopteam van Hans Severs in Woerden en Alphen aan den Rijn alles over de duurzame BMW i3 en de innovatieve services eromheen kunnen vertellen.

Ook proberen? Ga dan naar hanssevers.nl/proberen



INTERESSANTE i3-FEITEN

- 4% bijtelling
- Na ruim 3 uur thuis opladen actieradius van 200 km
- Netto bijtelling vanaf € 53,- voor i3 of € 59,- voor extra sterke i3s
- In 7,3 s van 0-100 km/h
- Gebouwd met 100% duurzame opgewekte energie

HANS SEVERS WOERDEN
MIDDELLANDSE ZEE 13
3446 CG WOERDEN
WOERDEN@HANSSEVERS.NL
0348-413778

HANS SEVERS ALPHEN AAN DEN RIJN
GOUWELANDENLAAN 13
2408 ZG ALPHEN AAN DEN RIJN
ALPHEN@HANSSEVERS.NL
0172-422214

[WWW.HANSSEVERS.NL](https://www.hanssevers.nl)