



34

## CLAXION STELT TRANSPARANTIE EN ZEKERHEID VOOROP

# LEASEN ZONDER VERRASSINGEN

Een moedige stap was het vorig jaar, een leasemaatschappij starten in een aardig dichtgetimmerde markt. Jurjen Eisma en Bert Haalboom hadden met Claxion echter een duidelijk doel voor ogen: leasing transparant maken en klanten zekerheden geven, waarbij het recent verkrijgen van het Keurmerk Private Lease een mooie aanvulling betreft.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: CLAXION E.A.

"Het Keurmerk Private Lease vinden we erg belangrijk, om richting de buitenwereld een stukje professionaliteit uit te stralen," zegt Haalboom. "We dragen dit label sinds 1 mei jongstleden, na een intensieve audit. Allereerst mag de klant rekenen op faire, heldere algemene voorwaarden, tot stand gekomen in samenwerking met de Consumentenbond. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als je je contract niet uitdient? Dat vind je duidelijk omschreven terug, net als de opbouw van de leaseprijs. Het contract

behelst altijd afschrijving, onderhoud, reparatie, motorrijtuigenbelasting, verzekering, pechhulp en vervangend vervoer. Verder bekijken we samen met de klant hoeveel hij kan en wil betalen, met een bescherming tegen te hoge financiële lasten. Daarnaast geldt een bedenktijd van veertien dagen en biedt het Keurmerk Private Lease bij klachten de mogelijkheid deze aan een onafhankelijke geschillencommissie voor te leggen."

### BIJZONDERE TOEGEVOEGDE WAARDE

In de wijde regio heeft Claxion, gevestigd in De Klomp, zijn plek verworven als betrouwbare speler in de leasemarkt. "Klanten waarderen vooral dat we openheid van zaken geven omtrent de algemene voorwaarden," weet Haalboom. "Een startprijs kan aantrekkelijk lijken, maar als de leasemaatschappij het tarief periodiek opschroeft, pakt het financiële plaatje op den duur een stuk ongunstiger uit dan begroot. Wij handhaven het tarief van begin tot eind, behoudens ver-

### Wim Elbertsen (Elbertsen Totaalbouw) "Geen omkijken naar"

Gedeeltelijke en complete verbouwingen van woningen, daarop concentreert Elbertsen Totaalbouw uit Ede zich, aangevuld met nieuwbouw van schuren en dergelijke. "Met name projecten bij particulieren, zoals badkamers en veranda's," vertelt Wim Elbertsen, die het bedrijf zes jaar geleden oprichtte. Hoewel van huis uit timmerman beheerst hij vrijwel alle disciplines. "Ik werkte in het verleden in dienst van kleine bouwbedrijven, waar ik eigenlijk alles moest doen." Elbertsen besloot vorig jaar voor het eerst een bestelwagen te leasen, een verlengde Renault Trafic. "Aan mijn vorige, gekochte bus kwamen allerlei onkosten en daar wilde ik vanaf. Nu heb ik er totaal geen omkijken naar. Als klant van Bosch Car Service de Vallee kende ik Bert Haalboom al, die altijd een goede service levert, dus hoefde ik over de keuze voor Claxion niet lang te twijfelen. De Trafic bleek een betaalbaar model en ik kan er grote houten platen in kwijt, zonder dat ik meteen in een heel grote bestelwagen kom te zitten. Bert begeleidde mij uitstekend in het leasetraject, ook bij het selecteren van de opties. Een prettig contact."



### Gert-Jan Schoot (Puur Blauw) "Allebei puur, dat matcht"

Na het faillissement van de Lake Side-keten zag franchisenemer Gert-Jan Schoot begin april kansen om de winkel in Veenendaal zelfstandig voort te zetten. "Onder de naam Puur Blauw, met een assortiment vrijetijds-mode in het middensegment. Ik blijf geloven in het concept van een fysieke winkel, mits je een onderscheidend vermogen biedt in de vorm van service en gastheerschap. Dat laatste heb ik in mijn horecaverleden meegekregen." Eenzelfde servicegraad ervaart Schoot bij Claxion. "Ik kwam jaren geleden bij toeval bij Bosch Car Service De Vallee terecht, nadat ik verkeerd getankt had. Bert Haalboom hielp me direct en ik hoefde alleen de extra brandstof af te rekenen. 'Mijn volgende leaseauto haal ik zeker bij jou,' zei ik tegen hem. Wat voor mij meespeelde, was zijn ondersteuning van onze Feel Good-modeshow voor mensen met een beperking. Toen hij met zijn eigen leasemaatschappij begon, mocht hij mij als één van de eerste klanten noteren. Samen zochten we een Toyota Auris Touring Sports uit, zuinig en ruim voor mijn gezin. Wederom blijkt de service top. Als ik naar het moment van onderhoud informeer, blijkt het al ingepland en hoef ik alleen maar aan te geven wanneer precies. Uit zichzelf en zonder het door te belasten werkt Bert kleine krasjes weg. De gunfactor over en weer zie je terug in onze gezamenlijk ontwikkelde cadeaubon voor klanten van Bosch Car Service De Vallee en Claxion, te besteden bij mij in de zaak. We zijn allebei puur en dat matcht."



### Theo van den Dungen (Huis & Hypotheek Veenendaal, Fier Bemiddeling) "Hetzelfde DNA"

Sport brengt mensen bij elkaar, ook ondernemers. "Vanuit betrokkenheid over en weer bij voetbalvereniging VRC kennen wij Bert Haalboom van Claxion," vertelt Theo van den Dungen, samen met Dave Smits eigenaar van Fier Bemiddeling, een bureau dat zich op de sportmarkt richt. "We koppelen partijen aan elkaar die daar zakelijk baat bij hebben, zoals bedrijven die zichzelf meer op de kaart willen zetten en verenigingen die hun sponsorbeleid willen aanpassen. Om dat te stimuleren, organiseren we netwerkevenementen. Daarnaast ben ik partnermanager bij Huis & Hypotheek Veenendaal, eigendom van Dave. Als adviseur onderscheiden we ons in de markt doordat we onafhankelijk samenwerken met dertig verschillende geldverstrekkers en doordat we aanvragen zeer snel kunnen behandelen, zonder het persoonlijk contact met de klant te verliezen. Sterker nog, dat blijft het speerpunt en dat zien we ook terug bij Claxion, iets dat we zeer waarderen. We hebben hetzelfde DNA, zeg maar. Bert valt altijd direct te bereiken en staat meteen paraat, als het moet zelfs 's avonds. Hij zit bovendien echt aan de advieskant, bijvoorbeeld door tijdig een signaal te geven wanneer je het jaarkilometrage overschrijdt. Binnen Huis & Hypotheek Veenendaal hebben we een Peugeot lopen via Claxion en zelf rijd ik in een Mitsubishi Outlander, tot volle tevredenheid. In de toekomst zullen we zeker ook de andere auto's daar onderbrengen."



anderingen in de motorrijtuigenbelasting. Als het gaat om het afwijken van het afgesproken kilometrage, zorgen we ervoor dat de klant niet aan het eind van de rit voor verrassingen komt te staan. We houden het van jaar tot jaar in de gaten en geven tijdig een signaal als een contractaanpassing verstandig is. Die adviesfunctie hoort bij ons, vinden wij. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor het meest passende eigen risico." Een bijzondere toe-

gevoegde waarde van Claxion schuilt in de mogelijkheid (maar geen verplichting) om alle onderhoudswerkzaamheden, dus ook bandenservice, schade- en ruitherstel, onder één dak uit te voeren. Dat gebeurt bij Bosch Car Service De Vallee, het andere bedrijf van Haalboom. "Dat houdt de lijnen kort en de klant weet zeker dat we niet op betrouwbaarheid en veiligheid besparen. Trouwens, we verkopen daar ook nieuwe en gebruikte

auto's." Natuurlijk zegt de mening van klanten over Claxion nog meer, daarom laten we drie ondernemers aan het woord.

**Meer informatie: [www.claxion.nl](http://www.claxion.nl)**