

"Het MKB houdt van snel schakelen, transparantie en persoonlijk contact; dingen die tot de kernwaarden van ons bedrijf behoren", aldus Jurjen Eisma (l) en Bert Haalboom.

claxion®



**CLAXION BENADERT AUTOLEASING MET PERSOONLIJKE
AANPAK EN MAATWERK**

LEASEMAATSCHAPPIJ MET EEN EERLIJK GELUID

Bedrijven die met mobiliteitsvraagstukken zitten, krijgen veelal de grote maatschappijen in beeld. Claxion, gevestigd in De Klomp, kiest als professionele partij voor een benadering waarbij persoonlijke service en maatwerk de kernwoorden vormen. De eigenaren spreken naar eigen zeggen de taal van de ondernemer in het MKB.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: CLAXION

Strategisch gelegen nabij de A12 en NS-station Veenendaal-De Klomp deelt Claxion zijn accommodatie met Bosch Car Service De Vallei, een universeel autobedrijf met al een kleine dertig jaar lang een betrouwbare reputatie in de regio. De ontvangst is er warm en persoonlijk. "We staan de klant altijd rechtstreeks zelf te woord, op basis van de kennis en ervaring die we meebrengen," zegt directeur Bert Haalboom, tevens eigenaar van Bosch Car Service De Vallei. Zijn compagnon Jurjen Eisma vertelt over het idee achter Claxion, een lease-maatschappij die de komende jaren verder wordt uitgebouwd. "We specialiseren ons in het klantgericht oplossen van mobiliteitsvraagstukken, maar dan op een andere wijze dan de traditionele aanbieders: transparanter en persoonlijker. Aan de ene kant heb je de grote spelers in de markt, die sterk prijsgeoriënteerd werken en daar hun processen op afstemmen, wat weinig ruimte laat voor service en maatwerk. Aan de andere kant bestaan er de maatschappijen, gerelateerd aan een dealerbedrijf of groep, met een sterke sturing op één of enkele automerken. Wij zijn een universele aanbieder met korte lijnen en een gezicht, waarmee we inspelen op de behoefte van het midden- en kleinbedrijf aan een regionale binding en een doordachte invulling van de mobiliteit, met oog voor de wensen van de berijder en maatschappelijk verantwoord ondernemen bij de klant."

BETERE KOSTENBEHEERSING

Claxion is sinds 1 januari 2017 operationeel en biedt verschillende leaseproducten aan voor zowel personen- als lichte bedrijfswagen. Haalboom: "Vrijwel iedereen kent operational en financial lease, maar er bestaat ook een product dat sale and lease back heet. Dan nemen wij één of meer voertuigen over en verleen die aan hetzelfde bedrijf, waarbij het middelen genereert om investeringen te doen of een sterkere positie te hebben voor een kredietaanvraag bij de bank." Eisma voegt toe: "Sterk in opkomst is private lease voor particulieren, zeker nu steeds meer werkgevers mobiliteitsbudgetten ter beschikking stellen. Wij zoeken samen met de klant naar de beste oplossing voor mobiliteit, met een scherp tarief. Vanuit onze merkonafhankelijke status adviseren we altijd de beste deal." Hoewel het Nederlandse bedrijfsleven op grote schaal voor leasing kiest, kennen niet alle ondernemers de voordelen ervan. "Je hoeft niet te investeren en kunt tegelijkertijd veel beter budgetteren, wat voor een betere kostenbeheersing zorgt," legt Haalboom uit. "Het wagenparkbeheer vertrouwt je bij Claxion toe aan medewerkers die er echt verstand van hebben en die daarin actief meedenken. Wist je bijvoorbeeld dat het omslagpunt om voor een auto met een dieselmotor te

kiezen tegenwoordig pas bij 45.000 kilometer ligt? Of dat het praktijkverbruik van een hybride bij veel snelwegritten enorm tegenvalt? Uiteraard volgen wij de 'groene' marktontwikkelingen. We adviseren de klant qua mobiliteit in maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar wel zodanig dat hij er echt mee uit de voeten kan, ook op de lange termijn."

TEVREDEN MEDEWERKERS

Tussen de grote, landelijke prijsvechters onderscheidt Claxion zich duidelijk van concurrenten. "Die lijken aan de voorkant goedkoop, met scherpe tarieven op internet, maar veelal zitten er addertjes onder het gras," weet Eisma. "Denk aan een hoog eigen risico, een jaarlijkse prijsindexering van de tarieven en andere onverwachte kosten tussen." Haalboom: "Ik vind het een teken aan de wand dat je bij een aantal maatschappijen niet eens de algemene voorwaarden kunt opvragen. Ook een bekend, tijdrovend en kostbaar verschijnsel, vooral de laatste jaren: er worden onderhoudsafspraken

gemaakt met diverse partijen, zodat de berijders van de auto's zich bij schade, glasbreuk, banden vervangen en reguliere beurten telkens bij een ander bedrijf moeten melden. Die transporttijd kost hun werkgever natuurlijk geld en het geeft veel ergernis. Wij voeren alle werkzaamheden op dezelfde locatie uit, reinigen de auto altijd van binnen en buiten en bieden haal- en brengservice, eventueel in combinatie met vervangend vervoer." Eisma: "Sowieso schenken wij veel aandacht aan de berijders en daar heeft de ondernemer baat bij, want tevreden medewerkers zijn loyaal aan een bedrijf. Ook zij kunnen gewoon rechtstreeks contact met ons leggen bij vragen. Offerteverzoeken nemen we direct in behandeling en daarbij geven we de ondernemer dezelfde dag uitsluitel. Het MKB houdt van snel schakelen, transparantie en persoonlijk contact; dingen die tot de kernwaarden van ons bedrijf behoren."

www.claxion.nl



Bernard van Bommel, SB Business Communicatie: "CLAXION SPRINGT ER ECHT UIT"

SB Business Communicatie, dat vaste en mobiele telecomoplossingen plus ICT-diensten voor de zakelijke markt verzorgt, behoorde begin dit jaar tot de eerste klanten van Claxion. Bernard van Bommel, directeur-eigenaar van het in Veenendaal gevestigde bedrijf met 75 medewerkers, deelt zijn ervaringen. "Omdat wij in het verleden al auto's van verschillende merken leaseden, vonden we het handig om al het onderhoud bij Bosch Car Service De Vallei te laten uitvoeren. Alles op één adres met een goede reputatie. Toen Bert Haalboom mij vertelde dat hij een leasemaatschappij ging opstarten, leek me dat een mooie aanleiding om het wagenparkbeheer volledig bij hem onder te brengen. De eerste negen auto's zijn inmiddels geleverd en de volgende drie komen eraan. Hoewel wij ons op de merken Audi, Volkswagen, Peugeot en Volvo concentreren, wist Claxion voor ons een heel mooie deal bij Opel te bewerkstelligen, voor levering van een aantal nieuwe Astra's. Echt een scherpe aanbieding, die wel aangeeft dat deze maatschappij erg goed met ons meedenkt. Dat komt ook tot uitdrukking in de haal- en brengservice met vervangend vervoer, waardoor onze medewerkers op kantoor kunnen blijven. Wij waarderen de directe lijnen, het snelle schakelen, de transparante calculaties en de flexibiliteit; het antwoordt op vraagstukken luidt niet snel 'nee'. Bovendien ligt er een goede balans tussen het kijken naar de belangen van de berijders en de ondernemer. Wat ons betreft springt Claxion er echt uit en tot onze verrassing kwam zij prijstechnisch erg goed mee met de grote lease-maatschappij waarmee we eerder zaken deden. Ik kan volmondig zeggen dat wij erg blij zijn met deze keuze."