



"Bedenk dat mobiliteit in de top drie van kostenposten voor de meeste ondernemingen staat. Daar valt serieus geld te besparen", aldus Huib van Loon.

## OXONIA DOOR SAMENWERKING STERK IN AUTOLEASING MAATWERK IS OOK ÉCHT MAATWERK

**Bij bijna alle leasemaatschappijen lees je het in de communicatie-uitingen terug: 'Wij bieden maatwerk'. Die claim zal zeker op waarheid berusten, maar Oxonia gaat nog een stap verder, door samen te werken met verschillende partijen in de branche. Tegelijkertijd geldt het voordeel van een mobiliteitspartner die de Vallei-regio als geen ander kent.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, OXONIA

Een compact bedrijf dat leasing in haar meest brede vorm faciliteert, dat zie je niet vaak. De werkwijze van Oxonia, gevestigd in Veenendaal, verklaart echter snel genoeg waardoor dit uitstekend te behappen valt. "Zelf zit ik sinds 1997 midden in deze branche en heb in twintig jaar tijd een uitgebreid netwerk opgebouwd," vertelt eigenaar Huib van Loon. "Wanneer wij een aanvraag voor leasing van één of meer personen- of bedrijfswagens in behandeling nemen, zoeken we daar de

meest geschikte partner bij. Een grote of juist een wat kleinere leasemaatschappij die precies bij de wensen, de behoeften en de bedrijfscultuur van de klant past. Steeds blijft Oxonia in de basis het aanspreekpunt, dus in feite mag je het als een soort makelaarsrol beschouwen. Veel MKB-ondernemers doen liever zaken met een vertrouwde relatie dan dat zij zelf een grote (internationaal) opererende leasemaatschappij benaderen. Wij richten ons op de regio waar we zelf vandaan komen

en die we - mede vanuit lidmaatschappen van verschillende business clubs - door en door kennen. Daarbij kunnen wij in ons leasevoorstel rekening houden met bestaande relaties met andere dealer- en garagebedrijven. Ook hierin geldt dat samenwerken een beter resultaat oplevert."

### GEEN LABELTJES

Hoezeer Oxonia maatwerk verzorgt, blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat het geen beperkende labeltjes hangt aan de produc-

ten. Van Loon: "Wij spreken niet direct van verhuur of shortlease, maar stellen gewoon een offerte op met de gewenste termijn als uitgangspunt. Die ligt tussen één dag en zestig maanden. Hoe we het contract verder invullen en welke leaseorganisatie de operationele zaken verzorgt, hangt helemaal van de klant af. De ene ondernemer wil boven alles de scherpst mogelijke calculatie, de andere toont meer behoefte aan een full service-concept of wenst juist een flexibele contractperiode. We bieden ook speciale oplossingen aan, zoals occasionlease of herinzet van een auto die bijvoorbeeld door een personeelsmutatie overtollig is geworden. In sommige situaties bijvoorbeeld bij startende ondernemers vraagt een leasemaatschappij extra zekerheid en dan zoeken wij graag naar een alternatieve oplossing voor de ondernemer." De rol van Oxonia werpt de veronderstelling op dat de geboden service zich extra laat betalen, maar dat blijkt niet het geval. "Leasemaatschappijen beschouwen ons door de totale aantallen als een grote klant, die niet alleen voor veel volume zorgt, maar ook de nodige sales en marketing op zich neemt. Het leidt ertoe dat wij altijd goed zaken kunnen doen en onze klanten juist een zeer scherp aanbod weten te presenteren."

#### TOP DRIE VAN KOSTENPOSTEN

Onafhankelijk advies, autoregelingen opstellen en contractbeheer behoren ook tot de dienstverlening van Oxonia. "We begeleiden bijvoorbeeld de bestuurders van

de auto's in hun keuze voor het meest geschikte model en maken hen wegwijs in de beschikbare mobiliteitservice," vertelt Van Loon. Tegelijk zorgen we bij de ondernemers voor een belangrijk stuk kostenbeheersing door zo min mogelijk arbeidsuren aan beheer te verliezen - denk aan situaties als 'waar moet je zijn met een ster in de ruit?' - en het werkelijke gebruik van het wagenpark continu te toetsen aan de gemaakte afspraken. Denk aan het aantal kilometers en rijstijlgebonden effecten, zoals onderhoud, reparaties, schades en bekeuringen. Daarbij spreken wij de medewerkers indien nodig aan op hun gedrag, want het kost niet alleen veel geld, maar ook veel tijd. Altijd zoeken we naar het beste evenwicht tussen een fijne regeling voor de bestuurder en een economische, representatieve oplossing voor de ondernemer. Soms zit daar een spanningsveld tussen, zoals in de tijd dat je voor plug-in hybrides met een lage bijtelling kon kiezen. Die bleken echter bij een hoog jaarkilometragedrag minder gunstig voor de bedrijven uit te pakken, vanwege het hoge brandstofverbruik op lange trajecten. Bedenk dat mobiliteit in de top drie van kostenposten voor de meeste ondernemingen staat. Daar valt serieus geld te besparen."

#### PRIVATE LEASE

Van Loon belicht wat trends in de leasemarkt: "Nu hybrides en andere CO2-besparende modellen niet meer in een gunstiger bijtellingstarief vallen, zie je dat medewerkers weer meer met

het hart hun auto uitkiezen. Je merkt wel dat de belangstelling verschuift naar compactere modellen, bijvoorbeeld een Volkswagen Golf in plaats van een Passat. Enerzijds komt dat door de evolutie van auto's, anderzijds doordat mensen in het recente verleden van een gunstige bijtelling hebben geproefd en niet graag meer flink omhoog gaan qua maandlasten. Verder verliest het aantal diesels terrein ten opzichte van benzineauto's, veroorzaakt door hogere BPM en een geringer verschil in brandstofverbruik dankzij downsizing van de motoren. Opkomende verschijnselen zijn elektrisch rijden en private lease, dat steeds vaker zijn toepassing vindt wanneer werkgevers een mobiliteitsbudget beschikbaar stellen. Het faciliteren van private lease door de werkgever kan ook een prima secundaire arbeidsvoorwaarde vormen voor medewerkers die geen recht hebben op een zakelijk auto. Er ontstaan nu zelfs constructies van 'twee voor de prijs van één': de inzet van één auto voor de zakelijke kilometers en één - veelal een compactere - voor privé. Voor de ondernemer betekent dat lagere leasekosten, terwijl de medewerker geen bijtelling betaalt." Iedereen tevreden, dat past uitstekend binnen de verregeande maatwerkconcepten van Oxonia.

[www.oxonia.nl](http://www.oxonia.nl)



#### Cynthia van den Top (VST) over Oxonia: "KORTE LIJNEN EN HEEL FLEXIBEL"

Als sterk groeiend bedrijf met een dito wagenpark doet telecomspecialist VST sinds vier jaar zaken met Oxonia. "Inmiddels komen zeven van onze auto's bij Oxonia vandaan: een Volkswagen Passat, een Renault Clio, een Mitsubishi Space Star, een Mazda CX-5, tweemaal een Peugeot 108 en - nog in bestelling - een 308," vertelt manager P&O Cynthia van den Top. "De samenwerking bevalt ons erg goed, door de korte lijnen en de flexibele instelling. Vervangend vervoer, transport bij het inleveren van een leaseauto, het wordt allemaal geregeld en dan is het wel extra makkelijk dat Oxonia hier dicht in de buurt zit. Huib van Loon heeft bovendien veel connecties met dealers in de regio. Hij legt altijd offertes van verschillende maatschappijen aan ons voor en helpt ons bij het maken van de juiste keuze, bovendien levert hij geweldige nazorg, door één à twee keer per jaar op bezoek te komen en mee het wagenpark te monitoren." VST betrouwbare verbindingen, opgericht in 2010, legt zich met een team van dertien mensen toe op telefonievraagstukken voor het MKB in de grootzakelijke markt. "Als TopPartner van Telfort Zakelijk leveren wij een volledige productportfolio om onze klanten te ontzorgen op het gebied van mobiele telefonie en hosted/voip-oplossingen."