

Wouter Mulders ziet de
behoefte aan mobiliteit
veranderen, met name
in het bedrijfsleven.



MULDERS AUTOGROEP NEEMT VISSCHER PEUGEOT EN CITROËN OVER

FAMILIAIR KARAKTER

Met de recente overname van Visscher Peugeot en Citroën door Mulders Autogroep, bekend als Opel-dealer in de regio, smelten twee familiebedrijven samen. Dat niet alleen, het brengt die merken samen die reeds onder dezelfde paraplu vallen en die sterke technische raakvlakken hebben. Kortom, een logische ontwikkeling, waar ook klanten baat bij hebben.

Schaalvergroting is niets nieuws in de autobranche. Fabrikanten willen hun producten met alle moderne technologieën aan boord concurrerend in de markt blijven zetten en streven daarom naar kostenefficiëntie binnen alle lagen van de organisatie. Er vormen zich in Europa mega-dealerconglomeraten, sommige zelfs beursgenoteerd, maar Mulders Autogroep wil liever dicht bij zijn roots als familiebedrijf blijven. “We bestaan al sinds 1928. Dat lukt je alleen maar als je met beide benen op de grond blijft staan en goed voor je medewerkers zorgt,” stelt directeur Wouter Mulders. “Bij Visscher, dat een vergelijkbare familie-achtergrond heeft, zagen we hetzelfde terug. Mensen met hart voor de zaak, die 25, 40 of zelfs 50 jaar in dienst blijven. Het overgrote deel van dat personeelsbestand is trouwens bij ons aan de slag gegaan. Recent hielden we een kennismakingsavond voor de medewerkers waar iedereen zijn input mocht leveren. Hoe sta je erin? Wat doet het met je? Toen we vroegen om belangrijke momenten in het leven te noemen, viel het ons op dat er vaak werksituaties naar voren kwamen. Een verandering heeft dus impact, daarom willen we deze overname heel zorgvuldig in goede banen leiden. Er mag geen cultuur van ‘wij’ en ‘zij’ ontstaan; we doen alles samen.”

SAMENGEVOEGD

Concreet vallen de Peugeot- en Citroën-dealerschappen van Visscher in Culemborg en Tiel voortaan onder Mulders Autogroep, de nieuwe naam voor wat voorheen Mulders Autobedrijf heette. “We hebben alle activiteiten samengevoegd binnen onze bestaande dealerpanden. Dat verbaast je misschien, maar de strategie van Stellantis - het moederbedrijf van onze merken - maakt dat mogelijk. Voorheen moesten wij zo'n twintig verschillende nieuwe Opels in de showroom zetten, nu ligt de nadruk op de hoofdlijnen binnen het gamma, omdat het oriëntatieproces van de klant steeds meer via internet plaatsvindt. Die bezocht in het verleden gemiddeld zes dealers en nu nog maar anderhalve dealer. Zo iemand is al verder in het traject en wil bijna altijd proefrijden. Die beleving blijft belangrijk; online voel je nu eenmaal niet hoe een stoel zit en hoe een auto op de weg ligt. Ook het persoonlijke vormt nog steeds een belangrijke factor. De configurators op internet met alle specificaties geven heel veel informatie, maar werpen ook vragen op, zeker in de huidige fase van elektrificatie. Is het nu interessant om over te stappen? Hoe werkt het als je geen oprit hebt om een laadpaal te kunnen plaatsen? Mag de auto een caravan trekken? Hoe pakt de actieradius in de praktijk uit?”

OMSCHAKELING

Moderne auto's en dan met name elektrische behoeven steeds minder onderhoud, maar de forse uitbreiding van het klantenbestand door de bedrijfsovername vroeg bij Mulders Autogroep wel om een capaciteitsvergroting in de werkplaats. “Qua bemensing ging dat min of meer vanzelf, omdat we immers nieuwe collega's kregen vanuit Visscher,” zegt Mulders. “Daarnaast hadden we in Tiel het geluk dat we over een aanpalende hal beschikten, waarbij we alleen maar een muur hoefden door te breken om meer ruimte te scheppen. In plaats van dertien bruggen staan er nu negentien.” Een leek zou misschien verwachten dat het werken aan Opels een enorme omschakeling betekent voor Peugeot- en Citroën-monteurs en andersom, maar de realiteit is dat deze merken als onderdeel van het Stellantis-concern een wezenlijk deel van hun technologieën delen. “Motoren, versnellingsbakken, wielophangingsdelen, elektronische componenten en zelfs complete platformen. De bedrijfswagenlijnen lopen zelfs bijna volledig gelijk op. Wel blijven de producten qua design, karakter en beleving hun eigen identiteit behouden.”

'HET PERSOONLIJKE VORMT NOG STEEDS EEN BELANGRIJKE FACTOR'

ANDERE MERKEN

Dit laatste betekent dat Mulders Autogroep voortaan meer doelgroepen kan bedienen. “Ook dat sluit exact aan bij de visie van Stellantis, die overigens pas op tafel kwam te liggen toen wij al in de verkenningfase voor deze overname zaten.” In het kader van schaalvergroting houdt het dealerbedrijf, dat overigens ook Opel voert in Nijmegen, de ogen open voor potentiële nieuwe overnames in de toekomst. “Er bestaat een goede kans dat daarbij ook de andere merken van Stellantis in beeld komen, zoals Fiat, Alfa Romeo en Jeep. Met belangstelling houden we DS in de gaten, de Franse divisie die zich meer op het exclusieve segment richt. Het marktaandeel in Nederland is nu nog bescheiden, maar met de uitbreiding van het gamma in de afgelopen jaren en veel aandacht voor elektrificatie zal dat zeker gaan groeien. Overigens schuift het concern Opel naar voren als koploper op het gebied van verduurzaming. Dit merk wil in 2028 volledig afscheid nemen van traditionele verbrandingsmotoren, waarbij naast elek-

tro-aandrijving ook waterstof een rol zal spelen. Sterker nog, die technologie maakt vanaf eind dit jaar zijn opwachting in de Vivaro.”

EIGEN LEASEMAATSCHAPPIJ

Mulders ziet de behoefte aan mobiliteit veranderen, met name in het bedrijfsleven. “Deel- en poolauto’s, elektrische fietsen en scooters, openbaar vervoer en andere alternatieven in aanvulling op de auto van de zaak komen steeds meer in beeld. Er begint voorzichtig een trend te ontstaan naar het volledig ontzorgen van organisaties op dat gebied. Wij sorteren daarop voor door binnen afzienbare tijd, waarschijnlijk rond de jaarwisseling, een eigen leasemaatschappij in het leven te roepen. Daarmee ervaren de klanten het gemak van een regionale speler die snel kan schakelen, makkelijk benaderbaar is en zich flexibel en klantvriendelijk opstelt. Wij beloven nu alvast dat berijders straks voor alle service aan hun auto op één plek terecht kunnen, dus niet - zoals je dat vaak ziet - naar verschillende adressen voor onderhoud, banden, schade- en ruitherstel. Binnen die leasemaatschappij zullen we op termijn ook andere mobiliteitsbehoeften gaan invullen, dus bijvoorbeeld de financiering van e-bikes in het plaatje opnemen. We beginnen met personen- en bedrijfswagens en bouwen het dan stap voor stap uit.”

EERVOLLE AWARD

De term ‘regionale speler’ viel al even. Aan die kwalificatie voldoet Mulders Autogroep geheel, versterkt door de overname van Visscher Peugeot en Citroën. “De bedrijfsculturen vertonen veel overeenkomsten, zeker als je kijkt naar betrokkenheid bij de regio. Wijzelf sponsoren al sinds jaar en dag voetbalvereniging Theole, Fruitcorso Tiel, Appelpop, Corso Culemborg, Archipel Basketbal en we hebben een programma lopen



met NEC in Nijmegen. Vanuit die ervaring staan we positief tegenover de partnerschappen van Visscher en bekijken we hoe we die het beste kunnen voortzetten. We realiseren ons dat we ons bestaansrecht ontlend aan wat hier in de omgeving gebeurt en willen daar graag een maatschappelijke bijdrage tegenoverstellen.” Een andere sterke overeenkomst tussen de samengesmolten bedrijven ligt op het gebied van klantvriendelijkheid en servicegerichtheid. Sterker nog, Mulders Autogroep mocht vanuit de merkorganisatie een eervolle award ontvangen. “We zijn onder de Opel-dealers uitgeroepen tot de nummer één van Nederland op het gebied van klanttevredenheid in 2020. Een prachtige bekroning van ons streven om altijd voor een 10 te gaan, hetgeen de vele tevreden Visscher-klanten erg op prijs zullen stellen.”

www.mulders-opel.nl



Welkom