



"Wij wenden al onze creativiteit aan om ondernemers en hun medewerkers binnen de gewenste termijn een geschikte mobiliteitsoplossing te bieden", aldus Robert van de Geer.

AUTOBEDRIJF WILLEKES KAN BEDRIJFSWAGENS SNEL KLAARZETTEN

# STERKE STRIJD TEGEN LEVERTIJD

Buitengewoon lange levertijden blijven schering en inslag bij nieuwe personen- en bedrijfswagens, wat de mobiliteitsbehoefte van ondernemend Nederland behoorlijk dwarszit. Autobedrijf Willekes weet dat effectief te omzeilen door jonge gebruikte voertuigen met een vol jaar garantie in stelling te brengen. Niet alleen vanuit eigen voorraad, maar ook door gerichte zoekopdrachten voor klanten uit te voeren.

Volgens Robert van de Geer, verkoopadviseur bij de vestiging van Willekes in Ophemert, krijgt de automotive-sector de extreme levertijden die de laatste jaren zo opspelen maar moeilijk onder controle. "Gemiddeld moeten we nog steeds rekening houden met een maand of negen en soms loopt dat op tot meer dan een jaar. Het wereldwijde chiptekort, één van de belangrijkste oorzaken van het probleem, is pas in beperkte mate opgelost en er zitten nog andere knelpunten in de keten, zoals de productie van kabelbomen. Langzaam lijken de vertragingen teruggedrongen te worden, maar het zal nog wel een poos duren voordat we weer op het oude niveau van gemiddeld zes tot acht weken uitkomen. Vervelend voor particulieren die graag hun auto willen vervangen en dat

misschien al hadden willen doen, maar vooral ook lastig voor het bedrijfsleven en andere organisaties, waar mobiliteit een onontbeerlijke factor vormt om de dagelijkse business te laten draaien. Vanuit onze vestigingen in Tiel en Ophemert wenden wij al onze creativiteit aan om ondernemers en hun medewerkers binnen de gewenste termijn een geschikte mobiliteitsoplossing te bieden. We benaderen het vanuit een andere invalshoek."

## ZOEKEN IN NETWERK

Daarmee doelt Van de Geer op het inzetten van jonge gebruikte personen- en bedrijfswagens, iets dat in de zakelijke markt steeds meer gemeengoed begint te worden, zeker in de huidige situatie van schaarste. "Ondernemers verlangen een

grote bedrijfszekerheid, naast een gunstige exploitatie. Wij beantwoorden aan die behoefte door in ons netwerk zorgvuldig naar nette voertuigen te zoeken, één of enkele jaren jong en met een sluitende onderhoudshistorie. Vervolgens maken we die klaar voor de klant, inclusief een eventuele in- of ombouw op maat in het geval van een bestelwagen, waarbij we na aflevering een vol jaar garantie verstrekken. Omdat het bij bedrijfswagens sowieso eigenlijk altijd maatwerk betreft, voeren we zoekopdrachten uit. De ondernemer of wagenparkbeheerder legt de wensen op tafel en wij selecteren daar het meest passende voertuig bij. Daarnaast nemen we tegenwoordig steeds een aantal courante jonge bestelwagens op voorraad. De hardlopers, in populaire maatvoeringen

en met geliefde opties als Apple CarPlay en Android Auto, climate control, een automatische transmissie, een achteruitrij-camera, parkeersensoren en lichtmetalen wielen. Ook een versie met dubbele cabine doet het goed, net als een stijlvolle kleur, bijvoorbeeld grijs of zwart.”

## VOOR ALLES ÉÉN AANSPREEKPUNT

### SERIEUZE OVERWEGING

Autobedrijf Willekes focust zich steeds meer op de zakelijke markt en daarmee ook op bedrijfswagens. Kochten startende ondernemers in het verleden al wel gebruikte voertuigen, nu verdient die optie ook een serieuze overweging wanneer vervangingen binnen het wagenpark redelijkerwijs niet langer uitgesteld kunnen worden. “Soms zitten er dermate hoge reparatiekosten aan te komen, dat het niet meer te verantwoorden valt om een bestelwagen nog op de weg te houden,” geeft Van de Geer aan. “Dan moet je schakelen en wil je dus niet een jaar op een splinternieuwe hoeven wachten. In het geval van een gebruikte geldt meestal: hoe jonger, hoe beter. Niet alleen technisch, maar ook met het oog op de btw. Je kunt nu eenmaal een groter bedrag terugvorderen bij een hogere aanschafprijs. Slimme ondernemers peilen na vijf jaar of het gunstig is om de bus in te ruilen. Na zestig maanden rust er namelijk geen BPM meer op en dat maakt het voertuig interessant voor particulieren die het bijvoorbeeld tot camper

willen laten ombouwen. Dat betekent een goede afzetmarkt. Over het algemeen, wanneer hij niet buitengewoon veel kilometers aflegt, wordt een bedrijfswagen met twintig procent per jaar afgeschreven. Dat valt dan mooi samen.”

### ZELF KEUZES MAKEN

In tegenstelling tot wat sommige ondernemers denken valt ook een gebruikte bestelwagen prima in een leaseconstructie onder te brengen. “Vrij veel klanten kiezen daarvoor, zeker degenen die net met hun bedrijf gestart zijn,” zegt de verkoopadviseur van Autobedrijf Willekes in Opheer. “De meeste zakelijke klanten geven in dat geval de voorkeur aan financial lease, omdat je dan aan het eind van de looptijd de eigendomsrechten van het voertuig verwerft. Financial lease geeft je ruimte om zelf keuzes te maken. Na de looptijd van financial lease kiest de ene ondernemer ervoor om de bedrijfswagen in te ruilen, terwijl de andere hem zelf overneemt.”

### ONAFHANKELIJKE STATUS

Vanuit een onafhankelijke status kan Autobedrijf Willekes de ondernemer zuiver adviseren op het gebied van mobiliteit, zonder zich te hoeven laten leiden door één bepaald merk. Mocht dat een heel divers wagenpark opleveren, dan vormt dat geen enkel probleem, zo laat Van de Geer weten. “Wij zijn aangesloten bij de formule Bosch Car Service, waarmee we beschikken over de equipment en know-how om alle typen personen- en bedrijfswagens te kunnen onderhouden. De ondernemer kan zijn hele vloot dus bij één partij onder-

brengen. Daarnaast stellen we ons flexibel op als het gaat om spoedreparaties en om de inzet van vervangend vervoer. Niet voor niets weten steeds meer bedrijven in de regio de weg naar Autobedrijf Willekes te vinden. Voor onderhoud, maar ook voor de aanschaf van personen- en bedrijfswagens, nieuw of gebruikt. Kennelijk doet de mond-tot-mondreclame zijn werk.”

### WAGENPARKBEHEER

Naast het leveren en onderhouden van personen- en bedrijfswagens ondersteunt Autobedrijf Willekes steeds meer ondernemers in het mkb met wagenparkbeheer. Van de Geer: “Dat doen we met name voor de categorie bedrijven die oneerbiedig gezegd tussen wal en schip valt: teveel auto's om zelf nog te monitoren, te weinig om er zelf iemand voor in dienst te nemen. Wij maken een volledig onderhouds- en vervangingsschema op basis van de behoeften in combinatie met onze adviezen, waarbij we de ondernemer helpen om de beste balans te vinden tussen efficiency, representatie, betrouwbaarheid en kosten. Daarbij verzorgen we ook het cosmetische deel, dus deukjes weghalen, ruitschades repareren etcetera. Automatisch maken we daar mee de bestuurders bewust van het feit dat ze zuinig met het voertuig moeten omspringen. Periodiek praten we de ondernemer bij over wat er speelt in zijn wagenpark en inventariseren daarbij actuele behoeften. Ook belangrijk: hij heeft voor alles één aanspreekpunt. Iemand die flexibel met hem meedenkt, zonder gebonden te zijn aan strikte protocollen.”

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

33

