



VALLEI AUTOLEASE INNOVEERT IN MOBILITEIT, MEDE OP BASIS VAN KLANTBEHOEFTE

CREATIEF, FLEXIBEL EN VRAAGGESTUURD DENKEN

Vrijwel alle leasemaatschappijen laten zich erop voorstaan maatwerk te leveren en flexibel met hun klanten mee te denken, maar hoever gaan zij daar werkelijk in? Vallei Autolease toont via een aantal sprekende voorbeelden aan dat het buiten de hokjes durft te denken, met steeds de klantbehoeften als leidraad. Creativiteit en slagvaardigheid zijn troeven.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: VALLEI AUTO GROEP

Als onderdeel van de Vallei Auto Groep koppel je Vallei Autolease in Veenendaal eigenlijk automatisch aan de merken Volkswagen, Audi, SEAT, Škoda en Volkswagen Bedrijfswagens, maar dat vertelt niet het hele verhaal. "Wij treden als een universele speler op," zegt accountmanager Erik van Holland. "Dat betekent dat wij personen- en lichte bedrijfswagens van alle merken in een leasecontract kunnen onderbrengen en leveren, naast de reeds zeer uitgebreide portfolio die je in ons dealerbedrijf terugvindt." Vallei Autolease beheert met een team van negen mensen momenteel een wagenpark van 1500 voertuigen en zit in de lift, mede dankzij een allesomvattende dienstverlening. Alle mobiliteitservice vult Vallei Autogroep binnen eigen gelederen in, tot en met schadeherstel, vervangend vervoer en verhuur. Volgens Van Holland zorgen een verregaande transparantie en de lokale betrokkenheid, zoals de actieve aanwezigheid van de directie in businessclubs, voor een hoge klantloyaliteit. "Zeggen wat je doet en doen

wat je zegt, dat kenmerkt onze organisatie. De platte structuur maakt de accountmanagers bovendien heel slagvaardig en geeft de ruimte aan creativiteit om allerlei mobiliteitsvraagstukken op te lossen."

RIJGEDRAG MONITOREN

De accountmanager ondersteunt zijn verhaal met enkele concrete voorbeelden uit de praktijk. "Wanneer bij een klant een medewerker uit dienst treedt, hebben wij verschillende mogelijkheden om de overvloedige auto elders binnen ons netwerk in te zetten en blijven we niet rigide de nog resterende maandtermijnen volledig doorbelasten. Een tijdje geleden kreeg een relatie van ons een grote opdracht voor vier jaar, met een evaluatie van twee jaar. Wij speelden daarop in met flexibele en toch economisch aantrekkelijke contracten rondom de auto's voor de extra medewerkers. Het komt vaker voor dat we vanuit de klantbehoefte een specifiek product samenstellen, zoals een collectiviteitsregeling voor private lease.

Dan biedt een werkgever al zijn personeel de mogelijkheid om tegen een zeer scherp tarief - dankzij grote inkoop - in een zuinige, schone nieuwe auto te stappen. Een secundaire arbeidsvoorwaarde, zeg maar, die zelfs door te trekken valt naar de partners van de medewerkers. Het past binnen maatschappelijk verantwoord ondernemen, net als het fleetmanagementsysteem Mind, dat wij momenteel bij veel van onze klanten onder de aandacht brengen. Dankzij een elektronische connectie met de voertuigen binnen het wagenpark kun je niet alleen rittenregistratie bijhouden, maar ook het rijgedrag van de medewerkers monitoren en daarop bijsturen. We werken er sinds enkele maanden mee en constateren nu al dat iedereen het beste jongetje van de klas wil zijn, dus dat er een gezonde competitie ontstaat, die veel winst in verbruik, uitstoot en onderhoudskosten met zich meebrengt. Zo blijven we telkens innoveren."

www.valleiautolease.nl