

Compact gebleven met een grote professionaliteit!

Ondanks een krimpemde leasemarkt maakt Auto-Lease Groningen, onderdeel van de Van der Molen Autogroep, over het afgelopen jaar een flinke groei door. Hoe dit mogelijk is vragen we aan Marnix van Dijk, directeur van Auto-Lease Groningen, die ons een nuchter kijkje in zijn keuken geeft en 'en passant' een aantal leaseproducten de revue laat passeren, waarmee onze lezers, vooral in deze tijd, hun voordeel kunnen doen.

Tekst en foto: Evert Flapper

Mobiliteitsbehoefte

"In onze advertentie op de achterkant van deze krant", zo begint Marnix van Dijk het gesprek, "adverteren we met Shortlease, wat slechts één van onze diensten is. Wij richten ons bij ALG op de zakelijke markt, hoofdzakelijk in Noord-Nederland en wij kijken naar de mobiliteitsbehoefte van de klant. Dat kunnen klanten zijn die één auto nodig hebben of 100 auto's en alles wat daar tussenin zit. Vanuit die mobiliteitsbehoefte van de klant hebben wij een totaalpakket te bieden. Dat varieert van auto's die je voor één dag kunt huren tot auto's die je voor 3, 4, 5 maanden of langer kunt leasen. Shortlease is daar een tussenvorm van, net als Flexlease. Dat is heel in het kort wat we doen. Als lease-maatschappij zijn we onderdeel van de Van der Molen Autogroep en dat zegt iets over ons karakter. Belangrijke kernwaarden zijn achtereenvolgens onze *laagdrempeligheid*, klanten komen hier echt gewoon over de vloer en dat is voor een lease-maatschappij redelijk uniek te noemen. *Persoonlijk contact* is dan ook zeer belangrijk, net als *flexibiliteit*, een andere belangrijke kernwaarde. Allemaal waarden die in het MKB gewaardeerd worden".

Je kunt m.a.w. iedere klant een maat-kostuum aanbieden, toegesneden op hun persoonlijke wensen? "Zo zou je het kunnen zeggen, maar je moet ook meegaan met veranderingen. Dat is ook de reden dat we onze organisatie hebben ingericht zoals het is ingericht.



Ik heb vier lease-adviseurs in het team, die allemaal een deel van hun tijd ook in de buitendienst zitten. Zij bezoeken graag hun klanten om te inventariseren wat hun wensen zijn. Tegelijkertijd zijn zij ook het vaste aanspreekpunt en daar komt weer dat persoonlijke om de hoek kijken. De reden waarom ik een relatief klein team heb van 11 mensen en dat ook niet groter wil laten groeien, heeft er mee te maken dat we géén tussenlaag willen en geen managementlijnen. Gewoon korte communicatie-lijnen met heel zelfstandige mensen. Met die aanpak kunnen we voor onze klanten 7 sterke punten naar voren brengen, waarvan ik er een paar wil uitlichten.

Shortlease

Eén daarvan is *Shortlease*, ik noemde het zoëven al. Grote voordeel van Shortlease is dat je een auto kunt leasen zonder verplichtingen. Je doet wel aan lease, maar je zit er niet aan vast en dat is uniek.

Het lijkt een beetje op huur, maar huur is relatief duur en shortlease niet. Shortlease kost wel een héél klein beetje meer dan een contract voor de langere termijn, maar lang niet in verhouding tot de extra flexibiliteit die je ervoor terug krijgt. Voor die flexibiliteit betaal je bij ons heel weinig en dat maakt het eigenlijk redelijk uniek. Als je kijkt naar wat we allemaal binnen ons shortlease-park aan auto's kunnen bieden (*ons shortlease-park bestaat uit zo'n 700 auto's, van Aygo's, Astra's tot A6-en*), dan kun je echt te kust en te keur gaan.

Sale & lease-back

Aangezien we op dit moment dus behoefte zien aan flexibiliteit, maar ook aan geld, wil ik ook nog *Sale & lease-back* noemen, een vlotte, efficiënte manier om geld te kunnen vrijmaken. Het is niet nieuw, het bestaat al heel lang, maar iedereen schreeuwt om geld, het is nergens te krijgen en wij hebben het.

Veel grote lease-maatschappijen kampen tegenwoordig met een probleem en hebben zelfs overheidsgarantie nodig. Wij hebben dat probleem niet en dat is het voordeel dat wij zelf een MKB-bedrijf zijn en geen groot concern. Qua karakter zijn we een nuchter Gronings, langbestaand bedrijf, wat geen gekke sprongen doet, maar gewoon hard werkt voor z'n geld en het daardoor in deze tijd ook kan volhouden. Je helpt je klanten ermee. Dat is ook elke keer de link die we leggen van buiten naar binnen. Wat heeft de klant nodig en hoe kunnen wij onze organisatie daarop inrichten? Is meteen de reden waarom we klein willen blijven. Tegelijkertijd zijn we ook weer niet zo klein, want we hebben wel 2 vestigingen: eentje in Groningen en eentje in Zwolle. We zien echt voor ons bedrijf een groei. Het is absoluut geen groeiemarkt, want alle lease-maatschappijen zien hun leaseportefeuille dalen, maar wij zijn dit jaar gegroeid in een krimpemde markt en dat is toch een heel positief signaal.

Wij zijn een compacte lease-maatschappij en hebben wel de professionaliteit van een grote in huis. Dat maakt ons zo uniek, omdat we zowel voor de kleinere als de grotere ondernemer een zeer professionele partner zijn. Onze grotere concurrenten kunnen dat persoonlijke aspect niet meer waarmaken en daar zitten wij heel mooi tussenin. Met name dat aspect is de belangrijkste reden voor onze groei. Een ander sterk punt is onze unieke Online Autoregeling, een handige tool om je eigen werknemer een auto te laten uitzoeken die past binnen de autoregeling van je eigen bedrijf. Dat heeft geen enkele andere lease-maatschappij.

Grijs kenteken

Wat ik tot slot nog wil benadrukken is dat mijn hele verhaal 1 op 1 ook van toepassing is op het grijs kenteken. Speciaal voor deze krant is dat wel even van belang, aangezien jullie krant verspreid wordt onder bedrijven die met grijs kenteken rijden".

Goed om te weten! Wij staan voor u klaar en heten u van harte welkom bij Auto-Lease Groningen!



Voor meer informatie:

Auto-Lease Groningen

Wismarweg 9, 9723 HC Groningen

T 050-3139333

E info@autoleasegroningen.nl

www.shortlease.biz

ALG
WWW.SHORTLEASE.BIZ
AUTOLEASE GRONINGEN