

EXPERTISE

VWE ONTZORGT DE VOERTUIGBRANCHE

WWW.VWE.NL

**ALLES OVER APK
INZICHT & RDW-WIJZIGINGEN**

**MEER AANDACHT VOOR ONLINE
WERPT ZIJN VRUCHTEN AF
FRANK OOMEN AUTO'S VERTELT
OVER HET SUCCES**

**EEN DAG UIT HET LEVEN VAN...
EEN STANDPLAATSHOUDER
OP DE AUTOMARKT**

*Mijn VWE:
de ondersteuning voor TimCars
bij adverteren en import*



SOS kinderdorpen: familie is je basis

SOS Kinderdorpen gelooft dat familieliefde een primaire levensbehoefte is. 153 miljoen kinderen over de hele wereld hebben echter één of beide ouders verloren. Daarom zorgen zij ervoor dat kinderen in een liefdevolle familie kunnen opgroeien. Zodat ze zich kunnen ontwikkelen tot zelfstandige volwassenen die verantwoordelijkheid nemen voor zichzelf en anderen. Want wat een kind leert, geeft een kind door.

**VWE is supporter van
SOS kinderdorpen**

VWE weet als geen ander hoe belangrijk het is om een stabiele basis te hebben. En dat een goed fundament noodzakelijk is voor groei. Dat geldt tenslotte ook voor ons bedrijf. Daarom investeren we graag, samen met SOS Kinderdorpen, in stabiele families en daarmee in een duurzame toekomst.



Column

Nieuwe ronde en volop kansen

Bij het verschijnen van deze Expertise zit 2016 er alweer bijna op. 2017, daar gaat het inmiddels om. Een nieuw jaar met nieuwe ronde en volop kansen voor u als ondernemer. Om meer inzicht te krijgen in wat er in de wereld gebeurt en gaat gebeuren, bezocht ik de Singularity University. Dit is geen traditionele universiteit. Hier worden colleges gegeven die dieper ingaan op de impact die nieuwe ingrijpende technologieën hebben op de maatschappij en het bedrijfsleven. Denk aan 3D printen, robotica en zelfrijdende auto's. Twee dagen lang kreeg ik een kijkje in de nabije toekomst. Positief zoals we als ondernemers zijn, zag ik hierin vooral kansen. Ik kreeg meer inzicht in wat data science, online zaken doen, platform technologieën, elektrisch rijden en connected cars voor onze branche en in het bijzonder voor uw bedrijf betekent. Inspirerend en soms zelfs overweldigend. De conclusie: deze veranderingen komen snel en zijn ingrijpend.

Het is onze passie om de brug te bouwen tussen 'de handel van vandaag de dag' en 'de ingrijpend andere toekomst van morgen'. Inzichten en oplossingen bieden die u helpen uw bedrijfsvoering in de showroom en de werkplaats te optimaliseren, door meer relevante informatie en slimme diensten te leveren. Dat is onze drijfveer elke dag weer. Benieuwd naar de drijfveer van andere ondernemers? U leest in deze Expertise weer mooie verhalen over succesvol ondernemen, tevreden klanten en vooral plezier hebben in het vak.

Ik wens u geweldige feestdagen toe. En naast veel succes, vooral veel plezier met ondernemen in 2017.

Piet Renses

Inhoud

Is uw garageverzekering nog op peil?	Pag. 4
Kort nieuws	Pag. 5
Alles over APK	Pag. 6
Schadeherstel van A tot Z	Pag. 8
De bouw van een nieuw huis	Pag. 10
Mijn VWE in cijfers	Pag. 11
Meer aandacht voor online	Pag. 12
TimCars heeft de toekomst	Pag. 14
Autohuis Limburg: efficiënte eenmanszaak	Pag. 15
Haal alles uit Mijn VWE	Pag. 16
VWE whitepaper: De autokoper in kaart	Pag. 18
Een dag uit het leven van...	Pag. 20
VWE Experts	Pag. 22
Autobedrijf Stikkel gebruikt Finnix's kentekenbox	Pag. 23



Colofon

VWE Expertise is een uitgave van VWE voertuiginformatie en -documentatie en verschijnt twee keer per jaar.



W.M. Dudokweg 37, 1703 DA Heerhugowaard
Tel.: 088 - 893 7001 ♦ Fax: 088 - 893 7007
www.vwe.nl ♦ info@vwe.nl

Redactie: Linda Groot, Lisa Klaver en Patricia de Kort
Fotografie: Marjolijn Ansink, Nico Gerardu, Michela Morosini, Marco Peters, Lisa Klaver en Patricia de Kort
Realisatie: H2X communicatiemakers, www.h2x.nl
Oplage: 18.000 stuks

Wilt u de Expertise niet meer ontvangen?
Meld u dan af via expertise@vwe.nl

Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van VWE gepubliceerd worden.



*"In deze tijd moet je gewoon
ieder jaar je
verzekering checken"*

Is uw garageverzekering nog op peil?

Iedereen kent het wel. Ergens een verzekering voor afsluiten en vervolgens loopt deze jaar na jaar 'gewoon' door. Nu het einde van het jaar nadert, is het een mooi moment om te peilen of uw eigen garageverzekering nog aan alle wensen voldoet.

Zo dacht John Huegen-Slot van SH Intermediar ook. Hij sloot onlangs, na het vergelijken van verschillende aanbieders, het GarageZeker-Pakket af. "Wat mij vooral aantrok in dit pakket is de samenwerking tussen twee bekende bedrijven. Ik was al bekend bij Centraal Beheer en na telefonisch contact te hebben gehad, kon ik via www.garagezeker.nl eenvoudig de polis aanvragen", aldus John. Naast de interessante premie, vond hij voornamelijk het persoonlijke contact erg prettig. "Bij zowel Centraal Beheer als bij VWE wist ik al snel bij wie ik moest zijn

en werd ik direct verder geholpen." Het afsluiten van een polis is het begin, maar het tussentijds checken is ook aan te raden. Past de huidige verzekering nog bij uw bedrijfsactiviteiten? En wat zijn de exacte voorwaarden ook alweer? Vragen die u uzelf jaarlijks zou moeten stellen. Zoals u dat ook bij uw zorgverzekering doet. John: "In deze tijden vind ik dat je ieder jaar je garageverzekering moet checken. Voor mij persoonlijk is de prijs niet het allerbelangrijkste. De vertrouwensband met de aanbieders is mij net zoveel waard." ♦♦♦

Waar bent u wel en niet voor verzekerd?

Vergelijk zelf eenvoudig uw eigen garageverzekering. Stel uzelf de volgende vragen bij het beoordelen van de verzekering:

- 1 Welke onderdelen**
Uit welke onderdelen bestaat de garageverzekering? Is het alleen een aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven of zitten er ook aanvullende verzekeringen in? Zoals de werkgeversaansprakelijkheid voor bestuurders van motorvoertuigen of schade aan en diefstal van auto's van klanten.
- 2 Welke auto's**
Worden alle auto's in de bedrijfsvoorraad automatisch aangemeld of moet u dit handmatig doen? Let op dat u zowel uw rijdende als niet-rijdende auto's aanmeldt.
- 3 In- of exclusief assurantiebelasting**
Is de verzekeringspremie inclusief of exclusief 21% assurantiebelasting?
- 4 Naheffingen**
Moet u rekening houden met naheffingen bij eventuele onderverzekering?
- 5 Aanvragen en beheren**
Kunt u de verzekering zelf aanvragen en beheren? Houd verder rekening met de zogenaamde kleine lettertjes en clausules. Bekijk ook hoe de verzekeraar bekend staat als het gaat om de afwikkeling van claims. Als u de garageverzekeringen op deze punten naast elkaar legt, weet u zeker dat u een goede vergelijking maakt.

**Bekijk wat het GarageZekerPakket u kan bieden
op www.garagezeker.nl**

KORT NIEUWS

Occasion Garant Plan

Sinds 1 oktober zijn de voorwaarden van Occasion Garant Plan gewijzigd. Wilt u de nieuwe voorwaarden inzien of meer weten over deze reparatiekostenverzekering? Kijk dan op www.vwe.nl/ogp

Top-5 landen van herkomst voor geïmporteerde occasions

(augustus-oktober 2016)

- 1 **Duitsland**
- 2 **België**
- 3 **Frankrijk**
- 4 **Spanje**
- 5 **Italië**

Vanaf nu heeft VWE ook informatie over het land van herkomst voor importauto's beschikbaar.



Wetswijziging Sagitta

Op 7 december gaat VWE over naar het nieuwe aangiftesysteem van de Douane: AGS Uitvoer. Dit betekent dat alle gebruikers van EAD Douane-documenten ook op dat moment over gaan.

25%

Kennismakingskorting Auto Import Solutions

Nieuwe klanten van Auto Import Solutions, de full-service importdienstverlening van Koopman Logistics Group en VWE, ontvangen een kennismakingskorting van 25% op de eerste offerte.

Rijklaarkosten

Per 1 november zijn de regels rondom het vermelden van rijklaarkosten in de prijs veranderd. Dit betekent dat u onvermijdbare rijklaarkosten in de geadverteerde prijs moet benoemen, ook bij tweedehands auto's. U leest er meer over op www.vwe.nl/rijklaarkosten

Nieuw

Het Finnik Premium Autorapport

Extra essentiële informatie over de historie van elke Nederlandse auto met kenteken. Een uitgebreide eigenaar-historie, de APK-historie met reparatiepunten, de specificaties en uitrusting, de afmetingen, alarminstallatie-informatie en het autostatusoverzicht. Hierin staat of de auto een WOK-status heeft gehad of geëxporteerd of gesloopt is geweest en gedurende welke periode. Zelfs het controleren of een voertuig ooit vermist/gestolen is geweest, wordt ook aangeboden.



Alles over APK

Terugblik op 2016 en de komende wijzigingen voor 2017

In de eerste 8 maanden van 2016 steeg het APK-volume met 2,7% vergeleken met vorig jaar. Over het gehele jaar zal het volume ongeveer uitkomen op 6,2 miljoen APK's, waarmee de APK goed is voor bijna 40% van het aantal werkplaatsbezoeken. VWE geeft u inzicht in de belangrijkste APK cijfers van 2016. In 2017 voert de RDW verschillende wettelijke wijzigingen door. We zetten de wijzigingen voor u op een rij.

Geconstateerde APK gebreken

Adviespunten Top 5

-  Band(en) aanwezig met een profieldiepte van 1,6 t/m 2,5 mm
33,9%
-  Stuur- of fuseekogel met slijtage-sparing <= 1.0 mm
21,1%
-  Overmatige olie lekkage
17,1%
-  Zichtbare mechanische delen rem-systeem met verregaande slijtage
17,0%
-  Het airbag- en/of gordelspansysteem functioneert niet naar behoren
4,6%

Reparatiepunten Top 5

-  Werking/toestand verplichte lichten/retroreflectoren
18,1%
-  Band onvoldoende profiel
8,8%
-  Afstelling dimlicht
7,9%
-  Ruitenwisser-, ruitensproeierinstallatie
6,2%
-  Onderdeel reminrichting ondeugdelijk
5,0%

Afkeurpunten Top 5

-  Werking/toestand verplichte lichten/retroreflectoren
15,6%
-  Band onvoldoende profiel
6,9%
-  Onderdeel reminrichting ondeugdelijk
5,4%
-  Uitlaatsysteem niet gasdicht/ondeugdelijk bevestigd
4,6%
-  Ruitenwisser-, ruitensproeierinstallatie
4,4%



Wijzigingen 2017

Vanaf 1 januari hebben medewerkers die tachografen kalibreren, installeren of controleren de bevoegdheid Tachograaftechnicus nodig. Wanneer de bevoegdheid is behaald dan kan men afmelden met Pasnummer en Pincode.

Per 1 januari 2017

- wordt het doorgeven van de Keurmeester-gegevens 'Pasnummer' en 'Pincode' verplicht bij Inbouwen Tachograaf.
- wordt een indicator toegevoegd aan diverse Raadpleegfuncties die aangeeft of er op een afmelding een steekproef is gevallen.

De RDW gaat bij toezicht op het uitvoeren van de APK nog meer risicogestuurd werken. Het systeem en het toezicht worden daarmee transparanter, rechtvaardiger en eerlijker. Uiteindelijk moeten de maatregelen ertoe bijdragen dat de kwaliteit van de APK toeneemt en dat het Nederlandse APK-systeem meer in lijn is met de regelgeving vanuit de EU.

Per 1 april 2017

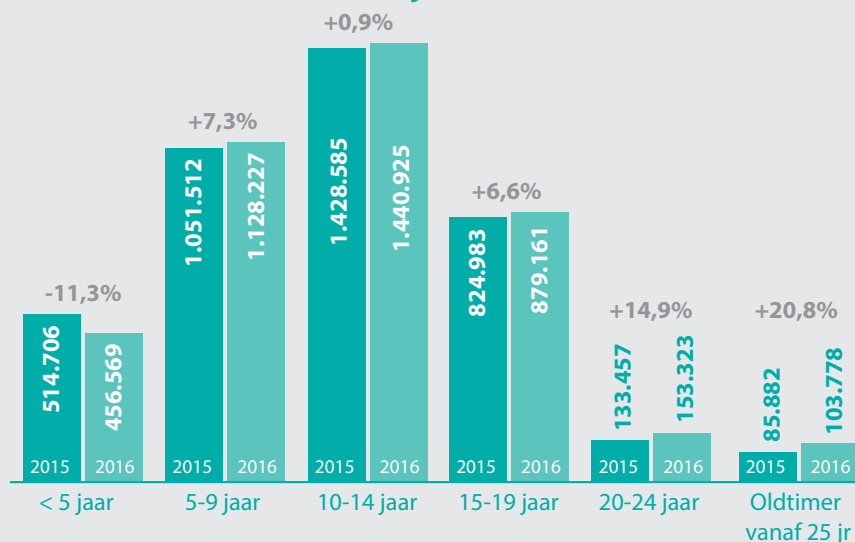
- vervallen de Cusum-klassen voor Keuringsinstanties en Keurmeesters. Het Cusum-systeem als zodanig blijft wel in stand.
- wordt de gebrekenlijst - zoals gehanteerd in APK - uitgebreid en geherstructureerd. Bovendien worden er eisen gesteld aan de presentatie van de lijst en de zoekmogelijkheden die aan de Keurmeesters geboden worden.

Aantal uitgevoerde APK's

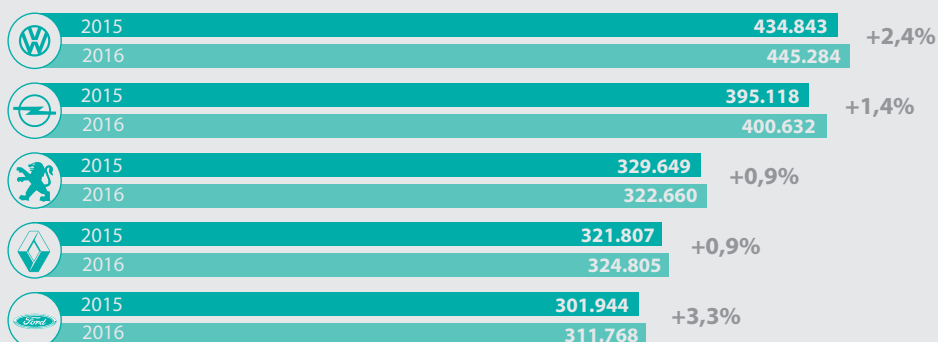
Totaal



Personenauto's naar leeftijd



Top 5 merken personenauto's



Bron: VWE Trendweb
januari - september 2016

Schadeherstel van A tot Z

Met ruim 30 jaar ervaring in het autovak, maakte Martie Janssen in 2012 de stap om zijn eigen bedrijf te starten: Vakgarage Martie Janssen in Herpen. Na jarenlang in loondienst te hebben gewerkt, waarbij hij ook de schadekant behartigde, pakt hij het schadeherstel in zijn eigen bedrijf net even anders aan.



*"De klant
vindt het vaak prettig
wanneer ik ook de totale
schadeafhandeling doe"*



Met een showroom waar gemiddeld 15 auto's staan en een goed gevulde werkplaats waarin dagelijks nog twee monteurs aan het werk zijn, is Martie Janssen tevreden over de ontwikkelingen. "We zijn geen super groot bedrijf in die zin, meer een dorpsgarage", aldus Martie. Wekelijks handelt Vakgarage Janssen ook auto's met schade af. "We bekijken hoe druk we zijn in de werkplaats en beslissen dan of we de demontage- en montagewerkzaamheden zelf doen, of samen met de spuitwerkzaamheden uitbesteden. De kleinere schades doen we zelf."

Extra service voor de klant

Wanneer Martie een klant heeft met schade aan zijn auto, wil hij de klant van A tot Z bedienen. "Bij schade aan de auto komt vaak meer kijken dan gedacht. Daarnaast hebben klanten meestal weinig ervaring met de afwikkeling van autoschade bij hun verzekeringsmaatschappij. Daarom vinden ze het vaak prettig wanneer ik, naast het herstel van de auto, ook de totale schadeafhandeling doe. Ik maak dan een kopie van het kentekenbewijs en de groene kaart. Ook vul ik, naar wens, samen met de klant het schadeformulier in en mail deze naar de verzekeringsmaatschappij. Namens de klant bel ik daar achteraan om informatie te achterhalen over eventueel eigen risico, no-claim verlies en of de BTW verrekend moet worden. En indien noodzakelijk doe ik gelijk een verzoek tot expertise. Daarnaast geef ik bij de verzekeringsmaatschappij aan dat wij werken met een Akte van Cessie, zodat ook de financiële afwikkeling rechtstreeks met ons geregeld kan worden. Het is een extra stukje service naar mijn klanten toe."

Zelf slim calculeren

"Alle schadecalculaties worden door onszelf uitgevoerd. Daar ligt ook een stuk van mijn verleden. Vroeger werkte ik met een ander calculatiesysteem. Toen ik mijn bedrijf begon was dit pakket in verhouding te duur. Daarom had ik voor mijzelf een Excel-bestand gemaakt volgens dezelfde richtlijnen. De onderdeelprijzen, arbeidsuren en spuitposten vulde ik dan in en de rest, klein materiaal en milieuheffing, werden dan automatisch toegevoegd. Door het koppelen van deze gegevens met formules werd de totale calculatie samengesteld. Erg handig, alleen moet je niet vergeten om de onderdelenprijzen en kleine vervangingsdelen op te zoeken. Dat is nu door het gebruik van SilverDAT calculate verleden tijd."

Als je de goede selecties maakt, toont dit systeem automatisch de onderdelenprijzen, spuittarieven en de fabriekstarieven voor demontage en montage. SilverDAT calculate werkt gewoon prettig, snel en makkelijk. Alle onderdelen worden door tekeningen en subgroepen weergegeven en daarnaast is het een groot voordeel dat de calculaties ook worden geaccepteerd door de verzekeringsmaatschappijen."

SilverDAT calculate gekoppeld met softwarepakket

Er draait momenteel een pilot bij een aantal bedrijven waarbij SilverDAT calculate is geïntegreerd in hun GarageManagement-Systeem. "Wij werken met het pakket van Car-Systems. Het grote voordeel van de koppeling met SilverDAT calculate is dat ik nu de calculatie kan starten vanuit de werkorder van Car-Systems. Klantgegevens, kenteken en chassisnummer worden automatisch gevuld in de calculatie. Dat scheelt uiteraard veel tikwerk."

Wanneer de calculatie gereed is, kun je deze compleet inlezen in de werkorder van Car-Systems, waardoor alle waarden van de calculatie in de werkkaart staan weergegeven.

Arbeidsloonregels, spuitwerk en onderdelen staan hierin gespecificeerd. Maar ook voor het bestellen van de onderdelen is het erg gemakkelijk. Deze koppeling vind ik het ultieme voorbeeld van gebruiksgemak."

Beide gebaat bij een goede integratie

Martie test de koppeling zelf en heeft daarbij nauw contact met Car-Systems. "We zijn beide gebaat bij een goede integratie van SilverDAT calculate, dus stop ik hier graag tijd en energie in. Nu werkt het systeem bijvoorbeeld nog zo dat ik een calculatie gelijk moet afronden na het aanmaken. Als er een klant langskomt om een afspraak te maken, dan is dat lastig. Tussentijds opslaan zou hier de oplossing zijn." Car-Systems heeft aangegeven hier direct mee aan de slag te gaan. "Ik ben er van overtuigd dat dit op korte termijn opgelost zal zijn." ♦ ♦ ♦

Nico Houben (directeur Car-Systems B.V.): "Ons softwarepakket is opgebouwd in modules. Zodat de klant naar wens het beste pakket kan samenstellen. Door de koppeling met SilverDAT calculate kunnen wij nog meer bedrijven van dienst zijn. En door de fijne samenwerking met VWE en onze klanten verloopt de pilot naar tevredenheid. Een win-win situatie voor iedereen!"



De bouw van een nieuw huis



Nederlanders verhuizen gemiddeld zeven keer in hun leven. Bij mij staat de teller al op acht, maar een nieuw huis bouwen heb ik nog nooit gedaan. Toch voelt het met de bouw van Mij VWE alsof we een nieuw huis hebben gebouwd. Met alle complexiteit van dien: vergunningen aanvragen, een goede bouwtekening maken, plattegronden tekenen, fundering leggen en dan pas de bouw op zich. En natuurlijk de verhuizing: halverwege dit jaar verhuisden alle klanten van het oude platform naar Mij VWE. Ik neem u graag mee in deze reis!

De bouwtekening

Laat ik beginnen met het waarom. Waarom zijn we Mij VWE gaan bouwen? Simpelweg omdat het oude dienstenplatform aan vervanging toe was. Zowel technisch gezien, als 'aan de voorkant'. In 15 jaar tijd hebben we steeds meer diensten toegevoegd en de logica en samenhang in het platform was niet meer helder. Daarom zijn we in 2014 begonnen met nadenken over een nieuw platform met een nieuwe architectuur, oftewel: het maken van de bouwtekening. In 2015 zijn we gestart met de bouw: beginnend met de fundering, begon het eind 2015 steeds meer op een platform (ofwel een huis) te lijken. In 2016 was het tijd voor 'de afwerking', in technische termen ook wel 'de front-end' genoemd. Welke kleuren en afbeeldingen gebruiken we? Hoe moeten velden en knoppen eruit zien?

De verhuizing

En toen werd het tijd voor de verhuizing. We hebben ons de vraag gesteld: hoe kondigen we zo'n verhuizing aan? Een simpel 'verhuiskaartje' volstaat niet. We wilden alle klanten tijdig meenemen en dus kozen we voor klantavonden, waarin we u alles vertelden over Mij VWE. Dit ondersteunden we met introductiefilmpjes en handleidingen. Maar we hebben u ook veel gemaïld dit jaar. Alles om u zoveel mogelijk op de hoogte te houden van de ontwikkelingen.

De verhuizing zelf was een enorm project op zich, met name voor alle klanten die gebruik maken van adverteren. Alle advertenties moesten namelijk van het oude platform mee naar Mij VWE. Technisch een behoorlijke uitdaging, maar door er veel tijd in te steken, hebben we het goed kunnen voorbereiden. Al met al is de verhuizing goed gegaan, maar zoals dat gaat met zaken die je niet dagelijks doet: dingen gaan niet altijd zoals vooraf bedacht. We willen iedereen bedanken voor zijn begrip, want we beseffen ons dat we in sommige gevallen veel van u hebben gevraagd.

"De bouw van Mij VWE voelt als het bouwen van een nieuw huis"

En nu blijven (ver)bouwen

Bij het betrekken van een nieuwe woning, loop je altijd tegen punten aan die je toch liever iets anders had gedaan. Zo krijgen we van onze klanten ook reacties op Mij VWE. Veelgehoorde reacties zijn: "Ik moet veel meer scrollen en klikken dan in het oude platform" en "Het Adverteren bestaat uit teveel stappen." Hier gaan we komend jaar mee aan de slag! Verder hebben we de afgelopen maanden een vernieuwde exportmodule gebouwd. Deze zal live gaan rond het moment van verschijnen van dit blad. In april 2017 volgt de vernieuwde APK-module, waarin de wijzigingen vanuit de RDW zijn meegenomen. Daarnaast gaan we komend jaar nieuwe diensten aan Mij VWE toevoegen. Zoals de website-module: een kant en klare website voor uw eigen bedrijf. Ook gaan we in 2017 inzicht bieden in verkoopprijzen. Daarover later in het jaar meer!

Klaar voor de toekomst

Met Mij VWE hebben we een vaste basis voor de toekomst, waarop we door kunnen bouwen. We blijven het platform en onze diensten optimaliseren. En we hopen in 2017 met jullie allen in rustiger vaarwater te komen en door jullie gewenste verbeteringen te gaan bieden. Want net als bij de bouw van je eigen huis, het kan altijd mooier en beter...

Marjanka Bakker | Propositie manager Mij VWE ◆◆◆

Mijn VWE in cijfers

Mijn VWE is een dynamisch platform. Er wordt continu aan gebouwd, om het steeds verder te verbeteren. En het is drukbezocht: heel veel klanten van VWE maken er gebruik van. Maar wat gebeurt er nu precies allemaal op Mijn VWE? En waar kunt u het voor gebruiken? We laten het graag zien in cijfers.



BIJ ADVERTEREN OP 5 VERSCHILLENDE PORTALS,
BESPAART U MEER DAN **25 HANDELINGEN**
DOOR DIRECT VIA MIJN VWE TE ADVERTEREN



OM **16.00 UUR** ZIJN DE
MEESTE GEBRUIKERS ACTIEF OP MIJN VWE



DE DUURSTE AUTO DIE VIA MIJN VWE
IS GEADVERTEERD IS EEN
MERCEDES-BENZ SLR 5.4 V8
MCLAREN
VOOR € 299.000,-

IEDERE **3 WEKEN** VRAAGT
EEN NIEUWE PORTAL TOEGANG
TOT MIJN VWE

VIA MIJN VWE KUNT U OP MEER DAN
150 PORTALS ADVERTEREN



DE MEEST GEADVERTEERDE AUTO VIA
MIJN VWE IS **DE VOLKSWAGEN GOLF**



OP **VRIJDAG** WORDEN DE MEESTE
ADVERTENTIES GEPLAATST VIA MIJN VWE

Meer aandacht voor online werpt zijn vruchten af

Na jarenlang via het 'oude vertrouwde' dienstenplatform van VWE te hebben gewerkt, is Frank Oomen Auto's in juli dit jaar overgegaan op het nieuwe online platform Mijn VWE. Een hele overgang, zo hebben ook veel andere klanten ervaren. Inmiddels zijn we enkele maanden verder en vertelt Björn de Leeuw over de ervaringen tot nu toe.

Frank Oomen Auto's is een echte 'dorpsgarage', zoals Björn de Leeuw het noemt. Een universeel autobedrijf, dat onderhoud doet en samen met enkele andere bedrijven een schade-afdeling heeft opgezet. Maar de nadruk ligt op de verkoop van tweedehandsauto's. Zo'n 100 occasions hebben ze op voorraad. Voor de verkoop hiervan is het internet zo belangrijk geworden, dat Björn is aangenomen om de auto's zo goed mogelijk online te presenteren. Dat doet hij inmiddels een jaar. En dat werpt zijn vruchten af, de zaken gaan goed. Maar wat is het succes?

Online steeds beter gevonden worden

"Waar we voorheen weinig foto's en bijna geen tekst plaatsten, zetten we er nu veel foto's en uitgebreide teksten bij. Je ziet dat hierdoor het aantal reacties toeneemt. We willen steeds beter gevonden worden. Zo komt Google binnenkort een 360 graden foto maken, zodat bij ons adres het juiste bedrijf getoond wordt. We moeten het steeds meer van internet hebben, dus besteden we daar veel aandacht aan", aldus Björn.

Mond-tot-mondreclame op de camping

Door de goede online vindbaarheid komen klanten uit het hele land naar het bedrijf in Chaam, maar ook de camping in het dorp speelt een belangrijke rol. "We hebben veel vaste klanten uit de



buurt, maar ook veel klanten uit bijvoorbeeld de Randstad, die op de naastgelegen camping staan. Daar gaat ons bedrijf echt als een lopend vuurtje rond."

Even wennen

Sinds juli heeft Frank Oomen Auto's toegang tot Mijn VWE. En dat was even wennen. "Sommige dingen zijn voor ons fijner geworden, andere dingen minder fijn. Als er veel opmerkingen over een onderwerp zijn, dan onderzoekt VWE dat en past het waar mogelijk aan.

We hebben veel contact met onze accountmanager en geven de punten door waar we niet tevreden mee zijn." Zo is de feedback van Frank Oomen Auto's - het ontbreken van de mogelijkheid om meerdere advertenties tegelijk te herplaatsen - inmiddels verwerkt in Mijn VWE.

Alles rondom een voertuig op één plek

Voor de komst van Mijn VWE heeft Björn enkele jaren met het oude platform van VWE gewerkt.

Dat was een groot verschil met het nieuwe platform:

"In Mijn VWE kun je alles rondom een voertuig zien; je vult een kenteken in en je hebt gelijk alle informatie bij elkaar. Vroeger moest je op de ene plek een tijdelijk documentnummer aanklikken en op de andere plek een tenaamstelling doen. Soms was dat echt zoeken. Maar nu staat alles bij elkaar, zodra je een voertuig hebt aangeklikt.

"We moeten het steeds meer van internet hebben"



Adverteren via Mijn VWE

Adverteren is de dienst die het meest is veranderd sinds de komst van Mijn VWE en dat is ook precies het onderdeel waar Björn het meest mee werkt. "Het maken van een advertentie is nu in meerdere stappen verdeeld. Het zijn wat ons betreft vrij veel stappen, die misschien wel samengevoegd kunnen worden." Maar het opdelen in stappen heeft ook zeker voordelen, omdat de advertentie nu tussentijds opgeslagen kan worden: "Soms komt er tijdens het maken van een advertentie een klant binnenlopen, die ik moet helpen. Bij het oude systeem was ik dan alles kwijt als ik terug kwam bij de computer en moest ik opnieuw beginnen. Nu kan ik tussentijds opslaan, waardoor ik elk moment verder kan gaan waar ik gebleven was."

Nieuwe opties in Mijn VWE

"We hadden al een Facebook-bedrijfspagina en daar hebben we laatst het advertentiesysteem aan gekoppeld, zodat onze voorraad ook op onze Facebook-pagina te zien is." Een andere nieuwe optie is het Lead Dashboard (zie kader). "Hier maken we sinds kort gebruik van. Alle reacties op onze advertenties komen direct in het Lead Dashboard te staan, waardoor we ze niet meer hoeven te zoeken in onze mailbox. Dat werkt erg handig! Daarnaast kun je ook de gegevens van mensen die de showroom bezoeken vastleggen, zodat je ze nog eens kunt benaderen." ♦ ♦ ♦

"Heel fijn dat je in Mijn VWE alles rondom een voertuig kunt zien"

Inzicht in alle reacties met het Lead Dashboard

Zodra uw advertenties gepubliceerd zijn, is het tijd om reacties te ontvangen. Maar hoe houdt u het overzicht op al die reacties? En dan niet alleen de reacties op uw advertenties, maar ook van geïnteresseerden die de showroom binnen komen lopen. Dat kan nu met het Lead Dashboard in Mijn VWE: hét systeem om alle leads te verzamelen en het overzicht te bewaren! U stelt het Lead Dashboard gemakkelijk zelf in via Mijn VWE. Daarbij kunt u verschillende medewerkers toegang en rechten geven, zelf de gewenste statussen kiezen en de manier van weergave instellen. Het Lead Dashboard is onderdeel van de module In- en Verkoop Optimaal.

TimCars heeft de toekomst

Hij is nog maar net 18, maar toch is Tim van Houttum uit Joure al een eigen autobedrijf gestart. Onder de vlag van TimCars adverteert hij zijn occasions online via Mijn VWE. Zo pakt deze Friese ondernemer de zaken direct goed aan.



Tim van Houttum vindt auto's geweldig. Helemaal wanneer deze zijn voorzien van een grille met daarin de vier ringen van Audi. Vanwege zijn grote liefhebberij spendeert hij zijn zaterdagen als autopoetsers bij een dealerbedrijf in zijn woonplaats Joure. Maar Tim wil meer dan alleen auto's poetsen en droomt van een eigen autobedrijf. In september van dit jaar was het zover en schreef hij zijn bedrijf TimCars in bij de Kamer van Koophandel. "Die plannen had ik al langer, maar ik moest wachten omdat ik nog geen achttien was. In maart heb ik in overleg met mijn ouders bij de rechtbank in Leeuwarden toestemming gevraagd, en gekregen, om alvast zelf auto's te mogen inkopen", vertelt Tim van Houttum.

Ondersteuning bij adverteren en import

Inmiddels heeft Tim van Houttum een voorraad van zes auto's, die hij kocht op de autoveiling van BCA. De auto's worden binnenkort afgeleverd, om vervolgens na een uitgebreide inspectie, en natuurlijk een poetsbeurt, te verschijnen op TimCars.nl. "En natuurlijk ook op bekende occasionsites als AutoTrack en Marktplaats", vervolgt Tim. "Daarvoor maak ik gebruik van Mijn VWE, dat werkt heel eenvoudig en overzichtelijk. Dit wilde ik graag vanaf het begin goed geregeld hebben. Ik ben ook bij VWE uitgekomen vanwege de ondersteuning bij het importeren van auto's. Daar wil ik serieus werk van maken, maar voorlopig blijf ik ook Nederlandse auto-veilingen bezoeken om een voorraad op te bouwen. Natuurlijk heb ik mijn eigen voorkeursmerk, maar dat speelt geen rol bij de inkoop. Uiteindelijk wil ik goed geprijsde auto's aanbieden, met voor klanten de mogelijkheid om te kiezen voor garantie van Autotrust. Wat trouwens heel mooi is, is dat ik mijn auto's mag neerzetten bij het autobedrijf waar ik op zaterdag werk. Daar worden ze in consignatie verkocht. Ook dat is dus prima voor elkaar."

Van Joure naar Driebergen

Naast het runnen van zijn eigen autobedrijf, zit Tim van Houttum ook nog dagelijks in de schoolbanken, waar hij de Havo combineert met International Business College. "Mijn vader heeft me al veel geleerd over het ondernemerschap en op het Business College krijg ik les over onderwerpen als boekhouden, presenteren en de omgang met klanten", aldus Tim. "Volgend jaar doe ik examen, daarna ga ik verder met een studie Automotive Business Management aan de IVA. Daar moet je zijn als je verder wilt in de autobranche. Het is niet naast de deur, maar ik verheug me nu al op de dagelijkse autorit van Joure naar Driebergen." ◆◆◆

"Adverteren doe ik via Mijn VWE, dat werkt heel eenvoudig en overzichtelijk"



“Door zelf te poetsen leer ik de auto’s kennen”

AutoHuisLimburg: de efficiënte eenmanszaak

Zes jaar geleden werd voor Wouter Gerardu een droom werkelijkheid toen hij in Sittard de deuren opende van AutoHuisLimburg. Vanuit zijn eenmanszaak verkoopt hij inmiddels ruim tweehonderd auto's per jaar, mede dankzij de efficiency van Mijn VWE.

Inderdaad, een eenmanszaak. Voor Wouter Gerardu geen bedrijf met een receptionist, verkopers en monteurs. De 34-jarige Limburger doet liever alles zelf. Dat hij daardoor dagelijks een flinke to-do-lijst moet afwerken, neemt hij graag voor lief. “Gemiddeld heb ik ongeveer tachtig occasions staan en de meeste daarvan haal ik met de fiets op bij merkdealers uit de buurt. Zo maak ik automatisch een ritje met de auto's die ik neerzet. Dat vind ik belangrijk, omdat ik precies wil weten wat ik verkoop”, vertelt Wouter.

Een kwestie van vertrouwen

Ook in het zuiden des lands is de invloed van internet op de verkoop van occasions goed te merken. Steeds vaker maken klanten uit Groningen of Noord-Holland de lange rit naar Sittard om daar hun auto te kopen. “Ik vind het nog altijd een eer dat mensen van zo ver komen om bij mij een auto te kopen”, vervolgt Wouter. “Het is vooral een kwestie van service en vertrouwen. Ik wil ook het liefst dat een klant belt als er toch iets mis is met zijn auto, wat mij betreft is dat een kans om waar te maken wat ik altijd beloof. Mede daarom koop ik ook heel selectief in. De historie moet bekend zijn en ik zal nooit een auto kopen met een afgeleefd interieur. Een goedkoop merk banden is voor mij ook een reden om een auto te laten staan. Door zelf te poetsen leer ik de auto's in mijn voorraad ook goed kennen.

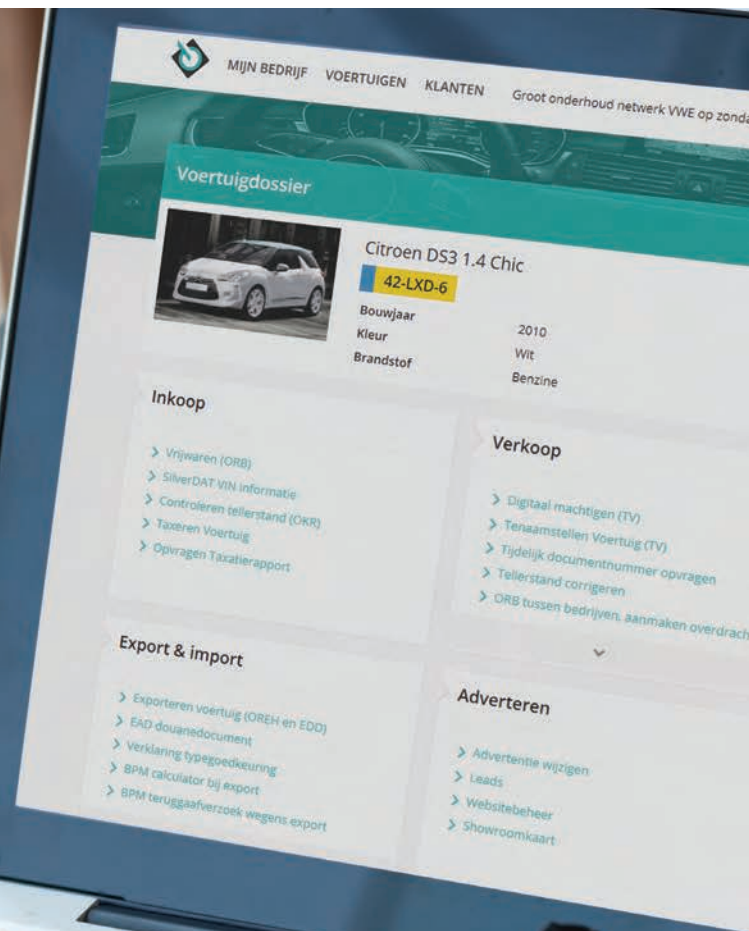
Waar nodig gebruik ik zelfs een tandenborstel om een auto schoon te krijgen. Zo weet ik precies wat er eventueel aan mankeert en dat laat ik altijd verhelpen bij de merkdealer. Mijn garantie geef ik dus met een gerust hart.”

Overzichtelijker en meer gebruiksgemak

Auto's ophalen, heen en weer rijden, poetsen, goed op de foto zetten en vervolgens online zetten. En dan voert Wouter in zijn rol als verkoper van AutoHuisLimburg wekelijks ook nog eens vier tot vijf verkoopgesprekken. Is dat niet wat veel voor één persoon? “Ik doe het net even anders en daarom heb ik het inderdaad behoorlijk druk. Maar ik zou niet anders willen”, lacht Wouter. “Wel moet ik mijn tijd zo efficiënt mogelijk indelen. Met het starten van mijn bedrijf heb ik dan ook direct gekozen voor VWE als provider. Mede door de goede ondersteuning van mijn accountmanager René van Oirschot bevalt dat nog altijd uitstekend. Omdat ik niet zo van verandering houd, was ik vooraf een beetje sceptisch over de komst van het nieuwe Mijn VWE. Maar het moet gezegd: Mijn VWE is overzichtelijker en biedt meer gebruiksgemak. Mijn voorraad adverteer ik op sites als AutoScout, Marktplaats en Auto Trader en dat werkt echt sneller dan voorheen. Ik ben er heel tevreden over.” ♦ ♦ ♦

Haal alles uit Mijn VWE

Mijn VWE is niet zomaar de vervanger van diensten.vwe.nl, het heeft ook vele extra's! Mogelijkheden die u misschien nog niet kent en dus zetten we er een paar op een rij. Zodat u alles uit Mijn VWE kunt halen!





Voorraadmodule

Voor autobedrijven is de eigen website hun digitale showroom. Daarom is het belangrijk om uw voorraad goed op de eigen website te tonen. Maar daar wilt u geen extra werk aan hebben. Met de Voorraadmodule van VWE stelt u de koppeling met de eigen website één keer goed in, waarna u automatisch uw advertenties op de eigen website kunt tonen. De Voorraadmodule is geen standaardframe dat er op iedere website hetzelfde uitziet, maar kan naar eigen wens worden ingericht. Zo kunt u zelf de filters en manier van weergeven kiezen. Daarnaast stelt u eenvoudig de gewenste taal in.

Statistieken

Om uw advertentiebeleid te voeren, is het belangrijk om te weten of uw advertenties veel bekeken worden en op welke pagina ze inmiddels staan. Zodat u kunt inschatten of het tijd is om uw advertentie bijvoorbeeld omhoog te plaatsen. Met de statistieken in Advertentiebeheer krijgt u dit inzicht voor iedere advertentie. Per advertentie ziet u hoe vaak de advertentie tot dan toe bekeken is, uitgesplitst per portal. Zo ziet u welk type voertuig het goed of juist minder goed doet op welke portals. Voor Marktplaats gaan de statistieken nog iets dieper. U kunt bijvoorbeeld zien hoe vaak er is doorgeslipt naar uw website, hoe vaak uw telefoonnummer is opgevraagd en op welke pagina uw advertentie staat.

taGgleAuto

Bij het oriëntatieproces van het kopen van een auto worden video's steeds belangrijker. Advertenties met video genereren ruim 30% meer bezoekers dan advertenties zonder video. Video is dus een interessante toevoeging aan uw advertentie! Met een abonnement bij taGgleAuto kunt u via Mijn VWE automatisch gepersonaliseerde videopresentaties aan uw advertenties toevoegen, met voice-over en ondertiteling. Deze videopresentaties worden automatisch toegevoegd aan uw advertenties, zowel op uw eigen website als op Marktplaats.nl en alle andere portals die video ondersteunen. ◆◆◆

Vakgarage Wessels maakt sinds enkele weken gebruik van video via taGgle. "In mijn vorige baan heb ik goede ervaringen opgedaan met taGgle. Dus toen VWE de mogelijkheid bood om via taGgle video's te maken, zijn we dat gelijk gaan proberen. We vinden uitstraling in onze advertenties heel belangrijk en met een video presenteert u je auto's op een professionele manier. Met taGgle heb je er ook nog eens helemaal geen werk aan! De video wordt automatisch gemaakt met de foto's en tekst die je hebt ingevoerd", aldus Jakob Wessels.

VWE whitepaper:

De autokoper in kaart gebracht

Steeds minder particulieren kopen een nieuwe auto. In 2010 kochten particulieren bijna 260.000 nieuwe personenauto's, in 2015 werd de 150.000 niet eens gehaald. Tegelijkertijd groeide het Nederlandse wagenpark jaarlijks en bleven de occasionverkoop vrij stabiel. De occasionmarkt wordt dus steeds belangrijker voor de autobranche. VWE onderzocht wie die occasionkopers zijn, welke auto's zij kopen en waarin zij verschillen van kopers van nieuwe auto's. En keek welke groepen autokopers er te onderscheiden zijn binnen de Nederlandse automarkt. Zo zijn er zeven groepen gevonden waar de Nederlandse automobilist, zowel de particuliere als de zakelijke rijder, in verdeeld kan worden.

Mom in balance

Compacte tweede auto's (13% van alle auto's)

Vrouwen jonger dan 40 jaar met kleine, vrij nieuwe auto's. Vaak gezinnen met kinderen en een hoger inkomen. Wonen vaak in de Randstad. Zij kopen jonge occasions en ruilen die vrij snel weer in voor een andere auto. Dat zijn kleine hatchbacks uit A- en B-segment. Vaker Fiat, Citroën, Skoda en Koreaanse merken. Lichte, goedkope auto's met kleine motoren. Deze auto is in veel gevallen een tweede auto in het huishouden.

Zoeken vooral een handig tweede autootje.
Toyota Aygo, Fiat 500



No nonsense

Voordelige nieuwe auto's (16% van alle auto's)

Deel van hen zijn zakelijke rijders, ander deel zijn particulieren boven de 55 jaar, waaronder veel vrouwen. Nieuwe, goedkopere auto's met kleine motor. Vooral kleine hatchbacks, uit A- en B-segment. Franse en Aziatische merken zijn favoriet. Dat zijn jonge auto's van de eerste eigenaar.

Zoeken vooral een betaalbare en nieuwe auto.
Volkswagen Up!, Kia Picanto, Peugeot 208



Family first

Modale gezinsrijders (12% van alle auto's)

Grotere huishoudens met kinderen en modaal inkomen. Zij kopen jonge occasions en houden die vervolgens een lange tijd. Dat zijn gezinsauto's uit het C-segment of een mpv. Niet al te dure auto's van volumemerken. Vaak Japanse auto's, ook wel Opel.

Zoeken vooral praktisch en betrouwbaar vervoer voor het gezin.
Renault Scénic, Toyota Corolla Verso



Business car(d)

Duurdere leaseauto's (17% van alle auto's)

Vooral zakelijk gereden auto's. Nieuw besteld en nog jong. Auto's met hogere nieuwprijs, veel stations uit C- en D-segment en SUV's. Zwaardere auto's met sterke motoren, vaak met automaat. Veel diesels, soms hybrides. Vaak van premiummerken, zoals BMW en Audi. Ook wel Volvo, Lexus, Skoda en Britse merken.

Zoeken vooral mooie en fijne auto binnen het leasebudget.
Peugeot 308 SW, Volvo V60





Bye bye NS

Jonge starters (14% van alle auto's)

Jongeren met een oudere auto. In verhouding vooral veel jongens en meisjes onder de 25 jaar. Hebben nog een laag inkomen en wonen vaak op zichzelf in wat grotere plaatsen. Kopen oudere occasions en hebben die maar kort in bezit. Auto's zijn 13 tot 17 jaar oud en zijn vooral hatchbacks uit B- of C-segment. VW, Opel, Ford, Seat en Fiat zijn veel voorkomende merken. Het zijn auto's met lagere nieuwprijs en niet al te grote benzinemotoren.

Zoeken vooral een auto die ze kunnen betalen.

Peugeot 206, Volkswagen Polo, Fiat Punto



Comfort class

Grote occasionliefhebbers (17% van alle auto's)

Mannen die van auto's houden. Kopen een wat oudere, grotere en snellere auto. Dat zijn soms auto's uit het D-segment, maar ook wel eens een SUV of cabrio. Vooral Duitse premiummerken, Saab, Volvo, Alfa Romeo, Britse of Amerikaanse auto's. Ook wel diesels of LPG. Auto's met een hoge nieuwprijs, maar nu 5 tot 12 jaar oud. Deze zijn als oudere occasion gekocht en vaak ook na een paar jaar weer ingeruild. Vaak grotere huishoudens met kinderen die op het platteland wonen.

Zoeken vooral dat model dat ze graag willen en fijn vinden rijden.

Volvo V70, Audi A4 Avant, BMW 3-serie



Grey wheels

Oudere doorrijders (11% van alle auto's)

Mensen boven de 50 met oudere auto's. Kopen oudere occasions en houden die vervolgens nog lange tijd. Auto's zijn daardoor meer dan 10 jaar oud. Vrij kleine auto's met kleine benzinemotoren en lage nieuwprijs. Vooral uit B-segment. Vaker van Japanse of Italiaanse merken. Hebben lager inkomen en wonen vooral op platteland.

Zoeken vooral vervoermiddel voor vele jaren.

Opel Corsa, Suzuki Alto, Nissan Micra



Conclusie uit de whitepaper:

Occasions zijn steeds belangrijker voor de omzet en winst van een autobedrijf.

Meer van deze conclusies?

Download de gehele whitepaper via
www.vwe.nl/whitepaper

Een dag uit het leven van... een standplaatshouder op de Automarkt

Op de Automarkt in Beverwijk komen Nederlandse autobedrijven samen met kopers uit heel Europa. Hoe ziet de dag van een standplaatshouder op de Automarkt er uit? We volgen Rachid Khaoudi, eigenaar van Autogarage Famillia in Zaandam. Vanaf 1998 is dit bedrijf elke week op de Automarkt te vinden, eerst in Utrecht en nu in Beverwijk. In 2002 heeft Rachid het bedrijf overgenomen van zijn vader en runt het nu samen met zijn twee broers.



MAANDAG - 10:00 uur

Rachid begint op maandagochtend met een rondje door de showroom om de auto's te selecteren die hij mee wil nemen. "Ik selecteer op de meest gangbare auto's en wat de afgelopen 20 jaar goed verkocht op de markt. **Ruitenwisser omhoog betekent dat de auto mee gaat naar de markt.** Zo weten mijn medewerkers dat ze de auto klaar moeten zetten voor transport."



10:30 uur

Sinds begin dit jaar moeten alle auto's **vooraf online aangemeld** worden. "De auto's worden daardoor online geadverteerd, dus kopers kunnen vooraf inzien wat er te koop is deze week. Ook weet de Automarkt dan precies welke auto's er deze week op de markt staan, waardoor de exportafhandeling sneller gaat."



11:00 uur

Nadat alle auto's aangemeld zijn worden ze **opgeladen voor transport** naar de Automarkt. "Ik kan drie auto's op de oprijwagen kwijt en één auto gaat rijdend. Dit doen we twee keer. Ik neem elke week ongeveer acht auto's mee."



12:00 uur

Elke auto heeft een eigen marktk kaart die gegenereerd wordt na het aanmelden van de auto. "De marktkarten heb ik geprint en worden **bij aankomst gescand** door de marktmeester." De Automarkt weet daardoor exact welke auto's daadwerkelijk het terrein op zijn gereden voor verkoop.



"Gemiddeld verkoop ik 50% van de aanvoer"



12:05 uur

Autogarage Famillia heeft het PRO abonnement en heeft daardoor **vaste standplaatsen**.

"Ik heb acht vaste plaatsen, maar als ik een keer een extra auto meeneem is dat geen probleem, dan kan ik een losse standplaats afnemen."



DINSDAG - 06:00 uur

Dinsdagochtend om **06:00 opent de markt** en komen de kopers het terrein oprennen. Na 20 jaar op de Automarkt weten de kopers Rachid te vinden: "Ik krijg vaak op maandag al kopers in mijn showroom die dinsdag naar de markt gaan, ze hopen dan al auto's te kunnen kopen. Maar ik kies er toch voor om de auto's mee te nemen naar de markt, omdat ik er daar vaak meer voor kan krijgen."



07:45 uur

"Gemiddeld verkoop ik 50% van de aanvoer. Vandaag heb ik ook weer **vier van de zeven auto's verkocht**. Prima resultaat!" Niet alleen Rachid doet goede zaken op de Automarkt, van de totale aanvoer van alle klanten, wordt wekelijks 70% verkocht.



08:00 uur

Als de auto verkocht is, wordt de **exportadministratie afgehandeld door VWE**. De koper gaat dezelfde dag nog met de auto naar huis.

Rond 09:00 uur loopt de markt alweer op zijn eind. "Mijn bedrijf kan de rest van **de dag gewoon open**, dat is het voordeel van dit vroege tijdstip. De auto's die ik niet verkocht heb neem ik weer mee terug. Ik kan ook gebruik maken van de stalling van de Automarkt, maar misschien krijg ik er deze week nog wel een koper voor."

Wilt u de Automarkt in Beverwijk ook ervaren? Via www.automarkt.nl/proef kunt u zich aanmelden om het eenmalig kosteloos met één auto te proberen.

VWE Experts

Dagelijks helpen onze experts ruim **400 klanten** aan een oplossing voor de meest uiteenlopende vragen. In deze rubriek beantwoorden onze experts van het **Klant Contact Center** veel voorkomende klantvragen. Heeft u ook een vraag? Mail deze naar **info@vwe.nl**. Of bel naar **088 - 893 7001** en spreek zelf met een van onze experts.

Ik mis een factuurspecificatie in mijn administratie.

Waar kan ik deze terugvinden?



Sharon

Alle facturen kunt u terugvinden in Mijn VWE (mijn.vwe.nl). U heeft hiervoor bij het inloggen geen RDW-certificaat nodig. Na het inloggen gaat u naar **Mijn Bedrijf > Facturen > Factuurarchief**.

Wilt u de facturen op een ander e-mailadres ontvangen? Dit stelt u zelf eenvoudig in via **Mijn Bedrijf > Adresgegevens – klik rechtsboven op wijzig** > Op het tabblad **Factuur** vult u vervolgens het e-mailadres in waar u uw factuur op wilt ontvangen.

Ik heb mijn advertentie aangepast, maar de wijziging is niet doorgevoerd op de portal. Hoe kan dit?



Diane

De oorzaak hiervan kan per portal verschillen. Bepaalde portals zijn namelijk 'real-time' en passen de wijziging binnen enkele seconden of minuten aan. Een voorbeeld hiervan is Marktplaats. Andere portals zijn niet real-time, maar werken in 'batch'. Hierdoor kan het iets langer duren voordat een verandering in uw advertentie is doorgevoerd.

Verder heeft u in uw Advertentiebeheer-overzicht achter elke advertentie een icoon staan. Dit is een groen vinkje of een rood uitroepteken. Hiermee wordt aangegeven of de betreffende advertentie goed is aangekomen bij een portal. Wanneer u het icoon aanklikt, krijgt u een compleet overzicht van de status van de advertentie per portal te zien. Door vervolgens op de portalnaam te klikken, ziet u waarom de advertentie niet goed is doorgekomen.

Let er bij het aanpassen op dat u het betreffende scherm, waar u de wijziging in aanbrengt, ook opslaat. Vervolgens dient het voertuig opnieuw gepubliceerd te worden om de aanpassing daadwerkelijk door te sturen naar de portal(s). Het opnieuw publiceren van de advertentie na een aanpassing is kosteloos.

Mijn exportplaten en -stickers zijn op, waar kan ik nieuwe bestellen?



Marvin

Via onze exportshop kunt u rechtstreeks een bestelling plaatsen voor:

- ◆ vrijwaringsblok(ken)
- ◆ kentekenplaten
- ◆ kentekenclips
- ◆ een stickerkoffer
- ◆ losse kentekenstickers

Bezoek de exportshop via: www.vwe.nl/exportshop

Voor overige bestellingen, zoals Groene Kaarten of omslagmapjes voor uw exportpapieren, kunt u mailen naar bestel@vwe.nl. Vermeld in de e-mail uw klantnummer voor een snelle afwikkeling.



Raoul



Esko



Boy



Denise



Floris



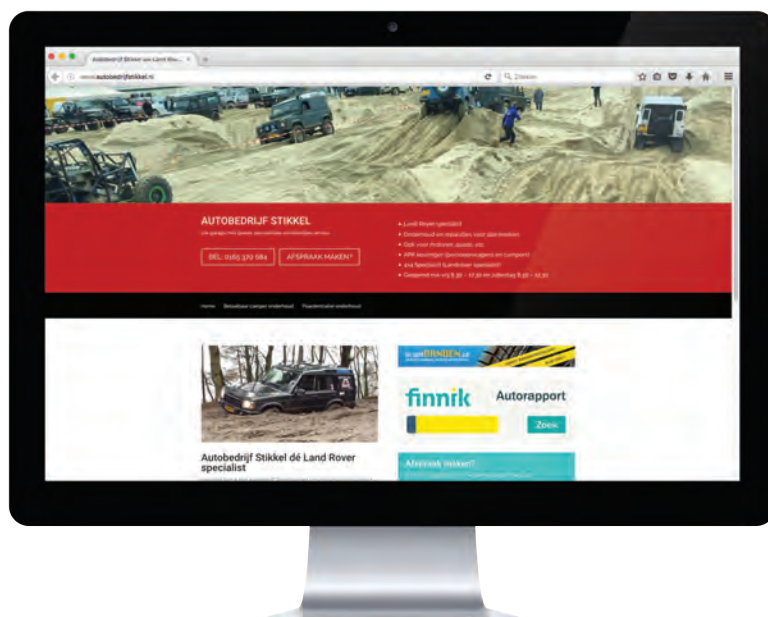
Lydia



Erik



Daniël



Inzet kentekenbox ondersteunt online service van Autobedrijf Stikkel

Autobedrijven hebben sinds de zomer de mogelijkheid om de Finnik kentekenbox op hun website te integreren. Ze kunnen daarmee hun klanten gratis het meest uitgebreide Autorapport van Nederland aanbieden. Bezoekers op de website van het autobedrijf vullen hun kenteken in waarna ze direct, in een nieuw scherm, het Finnik Autorapport te zien krijgen. Zo komen ze alles te weten over het voertuig. Autobedrijf Stikkel uit Oud Gastel was één van de eerste autobedrijven die de kentekenbox integreerde in hun website.

De eigenaar van Autobedrijf Stikkel is Daniel Stikkel. Afkomstig uit een familie die als één van de eersten in Nederland met auto's bezig waren. Zij bouwden één van de eerste garages in Nederland: de Kennemer garage in Alkmaar. Met 25 jaar ervaring in het vak, richtte Daniel eind 2015 Autobedrijf Stikkel op en sinds januari 2016 kan iedere auto, motor of camper er terecht voor reparatie, onderhoud en APK-keuring. Tevens is Autobedrijf Stikkel 4x4 specialist, met name van het merk Land Rover. Daniel vertelt over zijn ervaringen met de Finnik kentekenbox.



“Ons bedrijf biedt goede, persoonlijke en duidelijke service. Zo ook online. De kentekenbox van Finnik sluit daar heel goed op aan en onderstreept deze kernwaarden. Ik zie het aanbieden van het Autorapport als een extra service voor mijn klanten. Daarnaast verwacht ik dat de kentekenbox ervoor zorgt dat mijn klanten vaker terugkeren naar mijn website en dat het ook helpt nieuwe klanten aan te trekken.

Sinds de box is geïntegreerd zijn er ongeveer 30 klanten per maand die de kentekenbox hebben gebruikt. Die klanten vinden het Autorapport interessant, want ze blijven gemiddeld bijna 5 minuten op de site om het Autorapport te lezen.

In mijn dagelijkse werkzaamheden maak ik zelf ook gebruik van het Autorapport en check dan vooral de APK-vervaldatum.”

De Finnik kentekenbox ook op uw website?

Kijk dan op www.finnik.nl/informatie/kentekenbox



DE WEBSITE-MODULE

EEN KANT EN KLARE WEBSITE VOOR UW EIGEN BEDRIJF



Begin het nieuwe jaar met een nieuwe website!

www.vwe.nl/eigenwebsite