

EXPERTISE

VWE ONTZORGT DE VOERTUIGBRANCHE

WWW.VWE.NL

**LOOP GEEN RISICO,
BIED DE JUISTE GARANTIE
DOE DE GARANTIECHECK!**

**GEBUNDELDE KRACHTEN:
VWE NEEMT AUTODEALERS.NL OVER**

**WIE GEEFT DE BESTE
VERKOOPADVIESPRIJS?
EXPERTS UIT DE BRANCHE
GEVEN ANTWOORD**

*Sam van Dalen brengt
Italië naar de polder*

2017 / 2



VWE
Automotive

VWE steunt Oxfam Novib

Ambassadeurs van het zelf doen

VWE steunt in 2017 het micro-financieringsprogramma van Oxfam Novib: Ondernemers voor Ondernemers. Lenen bij een bank is voor veel mensen in ontwikkelingslanden niet mogelijk. Met dit programma krijgen deze mensen een klein krediet waardoor ze de kans krijgen een eigen bedrijfje, en dus een zelfstandig bestaan, op te bouwen. Zo bouwen zij aan hun eigen toekomst én dat van hun land.



VWE
is supporter van
Oxfam Novib

Gelijke kansen voor iedereen
Oxfam Novib werkt, samen met het bedrijfsleven, aan een wereld zonder armoede en met gelijke kansen voor iedereen. Oxfam Novib gaat uit van de kracht van de mensen zelf. Voor jezelf kunnen zorgen is essentieel voor het opbouwen van een zelfstandig bestaan. En het draagt bovendien bij aan de duurzame economische ontwikkeling van een land.

Inhoud



8 De beste partner bij schade

10 Van Slooten legt klant in de watten

14 De juiste garantie bieden

20 Overname Autodealers.nl

- 4 Column Piet Renses
- 5 Kort nieuws
- 6 Het salesteam van VWE
- 11 Vier generaties Kreijne
- 12 Wie geeft de beste verkoopadviesprijs?
- 16 Inzicht, actie & groei
- 18 Van Dalen brengt Italië naar de polder
- 19 Nieuwe wet: AVG
- 22 VWE Experts
- 23 Wat vinden klanten van Mijn VWE?

Colofon

VWE Expertise is een uitgave van VWE Automotive en verschijnt twee keer per jaar.

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

www.linkedin.com/company/vwe-automotive
www.facebook.com/VWEnieuws
www.twitter.com/VWEnieuws

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

Redactie: Linda Groot, Lisa Klaver, Patricia de Kort, Samantha Schermer en Rob de Boer
Fotografie: Marjolein Ansink
Realisatie: H2X communicatiemakers, www.h2x.nl
Oplage: 16.500 stuks

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



In de watten leggen

De feestdagen staan voor de deur! Met gezellige borrels, mooie cadeaus en het kerstdiner brengen we in december vaak meer tijd door met familie en vrienden. We doen net dat beetje extra voor elkaar. Dat 'in de watten leggen' is u als ondernemer ook wel toevertrouwd. Uit de vele interviews blijkt dat klanten bij autobedrijven in Nederland voor bijna alles terecht kunnen. Van echt goede koffie, smakelijke online video's en een work-out in de sportschool tot aan dat lastige telefoontje naar de verzekeraar, een appje als de auto klaar staat in de werkplaats en zelfs een uitgebreide vrijdagmiddagborrel inclusief barbecue. Kortom, u weet uw klant keer op keer weer te verrassen.

Ook VWE wist de autobranche onlangs te verrassen, door de overname van Autodealers.nl. In oktober kwam de bekendmaking van het heugelijke feit: de eerste overname in de geschiedenis van VWE. Twee familiebedrijven, met veel overeenkomsten maar ook verschillen. Al deze aspecten worden de komende tijd vergeleken, zodat we het beste van twee werelden kunnen combineren. Maar bovenal met als doel: autobedrijven in Nederland helpen om het resultaat in de showroom, werkplaats en bedrijfsvoering te verbeteren.

Op naar een succesvol en ondernemend 2018!

Piet Renses

KORT NIEUWS

Voertuigdetails in Mijn VWE

Wilt u weten wat de uitstoot van een auto is? Of wat het rest-BPM-bedrag is? En wilt u weten of het om een BTW- of marge-voertuig gaat? Of welk type eigenaren het voertuig heeft gehad (bijvoorbeeld bedrijven of particulieren)? U vindt het allemaal in Mijn VWE, via de optie 'voertuigdetails'. Beschikbaar voor iedere gebruiker van Mijn VWE!

Het werkt als volgt:

1. Zoek een voertuig op in Mijn VWE, onder 'voertuigen'
2. Klik rechts bovenin op de knop 'voertuigdetails'
3. U krijgt nu alle details over het voertuig in beeld!

Occasions steeds ouder en sneller verkocht

Uit het Nationaal Occasion Onderzoek 2016 bleek dat:

De gemiddelde leeftijd van een auto was tot 2016 gestegen naar

10,2

jaar

Occasions werden in 2016 met

65

dagen het snelst verkocht in de zaanstreek

Download het Nationaal Occasion Onderzoek via www.vwe.nl/noo voor alle inzichten en trends uit de occasionmarkt.

Volg onze blog en blijf up-to-date



Wilt u ook handige tips en tricks, meer achtergrondinformatie en inzichten over de voertuigbranche? Houd www.vwe.nl/blog in de gaten.

- ◆ Haal meer uit Mijn VWE
- ◆ Handige tips & tricks
- ◆ Achtergrondinformatie



Nieuw op uw website: een actie-pop-up!

Nieuw

Vanaf nu is het bij een website, gemaakt door VWE, mogelijk om een actie-pop-up te tonen aan uw bezoekers. Deze pop-up wordt eenmalig getoond aan iedere bezoeker en is een mooie plek om acties onder de aandacht te brengen. Gegarandeerd aandacht voor bijvoorbeeld een wintercheck! Meer weten? Kijk eens op www.vwe.nl/eigen-website

Vrijwaren via smartphone en tablet

Als u op pad bent om voertuigen in te kopen is het mogelijk mobiel te vrijwaren via uw smartphone of tablet. Daarbij kunt u ook direct de vrijwaring mailen naar de partij waar u het voertuig van heeft gekocht. Ideaal toch? Lees hier alles over onderweg vrijwaren: www.vwe.nl/vrijwaren



Milieustickers Duitsland

Gaat u deze maand een Kerstmarkt in Duitsland bezoeken of maakt u, of uw klant, een tripje naar een van de grotere Duitse steden? Vergeet dan niet een milieusticker te bestellen! Deze heeft u nodig in de meeste Duitse steden. Bestel uw milieusticker via www.vwe.nl/milieusticker.

Even voorstellen: het salesteam van VWE

Bent u benieuwd wat VWE voor u kan betekenen? Wilt u graag dat iemand met u meedenkt over de mogelijkheden voor uw bedrijf en meekijkt waar nog kansen liggen? Of bent u al klant en vraagt u zich af of uw modules nog bij uw bedrijf passen? Neem dan contact op met de accountmanager uit uw regio! Ze stellen zichzelf aan u voor.

Alex Everts
Noord Nederland

06 - 5368 3702
alex.everts@vwe.nl



Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg

"Het vele persoonlijke contact maakt dit werk zo leuk. De diversiteit in onze klanten: van dealer en universeel autobedrijf tot garage-formules, schade- en sloopbedrijven. Dit maakt dat geen dag hetzelfde is. Door de informatie en de diensten die VWE te bieden heeft, zorgen we ervoor dat onze klant zijn werkzaamheden en processen kan vereenvoudigen. Ik vind het mooi dat ik daar een bijdrage aan kan leveren!"

Ga niet zelf het wiel uitvinden

"Mijn tip voor autobedrijven: ga niet zelf het wiel uitvinden, maar informeer altijd bij VWE naar de mogelijkheden voor uw bedrijf. U zult verrast zijn van wat VWE u te bieden heeft..."

Kees Schalkwijk
Zuid-West Nederland

06 - 1360 4677
kees.schalkwijk@vwe.nl



Als je iets echt wilt, dan lukt het

"Ik ben de spin in het web waar klanten bij aan kunnen kloppen. Naast gedrevenheid in mijn werk, houd ik ook graag de controle om tot bepaalde resultaten te komen. Mijn motto is dan ook: 'als je iets echt wilt, dan lukt het!'. Wat ik zo leuk vind aan het werken bij VWE is het begeleiden van klanten in hun bedrijfsvoering en samen sparren om te komen tot diensten die het beste aansluiten op de behoefte van de klant. Ik deel graag mijn kennis op vakgebieden als adverteren, garantie en export!"

Denk in mogelijkheden!

"Het klinkt misschien als een cliché, maar er wordt vaak te veel in hetzelfde stramien gedacht. Wees onderscheidend en creatief. Kijk naar de ontwikkelingen in de branche en speel daar op in!"

Alex Everts
Noord Nederland

René van Oirschot
Zuid-Oost Nederland

Kees Schalkwijk
Zuid-West Nederland



René van Oirschot
Zuid-Oost Nederland

06 - 1596 8544
rene.vanoirschot@vwe.nl



Gedrevenheid en passie voor het vak

"Ik geniet ervan om bij zoveel bedrijven een kijkje in de keuken te mogen nemen en ze een mooi pallet aan diensten en producten te mogen aanbieden. Als accountmanager probeer ik volledig klaar te staan voor de klanten in mijn rayon. Door goed te luisteren en met ze mee te denken en vervolgens daar waar mogelijk oplossingen aan te reiken. Door mijn gedrevenheid en passie voor het sales-vak heb ik ook echt plezier in mijn werk. Dit breng ik ook graag over op mijn klanten. Oprechte en eerlijke verkoop van de diensten en producten vind ik hierbij erg belangrijk."

Neem de tijd!

Als ik mijn klanten 1 tip mag geven, dan is het: neem de tijd voor het verkopen van een voertuig!
Neem de tijd... om de auto er allereerst perfect uit te laten zien
Neem de tijd... om goede foto's van de auto te nemen
Neem de tijd... om de advertentie goed en compleet samen te stellen
Neem de tijd... om reacties te beantwoorden
Neem de tijd... voor de klant

Naast onze accountmanagers staan ook Sharon en Lydia, onze Medewerkers Verkoop Binnendienst, voor uw klaar om al u vragen over uw account, en modules te beantwoorden.

Sharon Bakker

088 - 893 7127
sharon.bakker@vwe.nl



Lydia Jurcka

088 - 893 7146
lydia.jurcka@vwe.nl



Klant Contact Center

Krijgt u een foutmelding tijdens het vrijwaren? Of lukt het niet om in te loggen op Mijn VWE? Voor het antwoord op dit soort vragen neemt u contact op met het Klant Contact Center via 088 - 893 7001 of info@vwe.nl.

De beste partner bij schade

Toen Henk Jonker in 1983 begon met een klein spuitcabinetje en een spuiters als eerste medewerker, wist hij nog niet dat dit ooit zo'n succesformule zou zijn. Het bleek de grondslag voor jarenlang kwalitatief schadeherstel door Vakgarage Henk Jonker. Momenteel heeft hij zeven medewerkers in dienst, waarvan twee man zich dagelijks volledig richt op schadeherstel. Vakgarage Henk Jonker is dan ook een bekende in Warmenhuizen en omstreken en verricht naast schadeherstel voor vaste klanten ook veel werk voor autobedrijven en dealers uit de buurt. Wij zijn benieuwd hoe Jonker dit voor elkaar heeft gekregen, welke tips hij heeft om als autobedrijf meer met schade bezig te zijn en wat zijn ervaring is met de schade-experts.

“Bij schade aan de auto eerst ons bellen en dan de verzekering”



Over CED

CED heeft een heldere visie: we beschermen en behouden wat voor mensen van waarde is. Met ruim 1500 medewerkers in 14 landen maken we die belofte waar. Dat doen we onder andere voor bedrijven in de verzekeringssector, vastgoedbedrijven, woningbouwcorporaties, leasemaatschappijen, zorgverleners, grote corporates en overheden. De kracht van CED is haar geïntegreerde aanbod: van preventie, noodhulpverlening, schadebehandeling, expertise tot herstel.

Dat maakt CED tot een full-service dienstverlener. Of liever nog, tot een waardespecialist.

Guus Brinkhof

Vakgarage Henk Jonker is een van de weinige in de regio met een richtbank, waardoor zij veel schades vanuit andere autobedrijven krijgen doorgestuurd. “De investering om een eigen richtbank te kopen is te groot en daarom brengen ze deze schades bij ons onder.” Daarnaast komen veel vaste particuliere klanten voor schadeherstel bij Jonker, ook als deze complexer zijn. “Door de jaren heen zijn auto's uitgerust met meer technische opties. Het repareren van een bumper kan hierdoor aanzienlijk langer duren.” De monteurs van Vakgarage Henk Jonker blijven goed bij op dit gebied, maar zomaar een prijs noemen is ook voor hen een stuk moeilijker geworden. “Daarom gebruiken wij het schade-calculatiesysteem ‘SilverDAT calculate’. Eenvoudig in gebruik en zeker een stuk goedkoper”, aldus Jonker.

Tips voor de klant

“Om te voorkomen dat onze klanten bij schade naar een andere, vaak onbekende, schadehersteller worden gestuurd, adviseren wij ze altijd om eerst ons te bellen en dan pas de verzekeraar. Wij geven de klant dan gelijk de tip om ter plekke foto's van de schade te maken. Dit helpt namelijk bij het opstellen van het schadeformulier en later bij het indienen van het schaderapport. Wij zijn ervan overtuigd dat wij onze klanten dan sneller en beter van dienst kunnen zijn. Een echte partner als het op schade-afhandeling aankomt. En denk eens in: wanneer een klant een flinke aanrijding heeft gehad, nog aan het bijkomen is van de schrik en dan al moet beslissen wat er met zijn voertuig moet gebeuren, dan kan hij wel wat hulp gebruiken. Op dit soort momenten willen wij onze klanten bijstaan waar nodig. Dit doen wij door het ophalen van het voertuig, het bellen naar de verzekeraar en uiteraard het repareren van de schade. Maar we vragen ook wat voor autoverzekering onze klant heeft. Een vrije keuze polis (zelf de keuze hebben waar je je auto wilt laten herstellen) lijkt soms geen optie om af te sluiten bij een ver-

zekeraar, maar daarmee is de klant misschien wel beter geholpen. Mijn advies voor andere autobedrijven is om de klant er in ieder geval op te wijzen dat dit mogelijk is.”

Redelijk en eerlijk blijven

Een van de redenen om niets met schadeherstel te doen, zou de angst kunnen zijn voor de strenge regels van de schade-expert. Bij Vakgarage Henk Jonker leert de ervaring dat dit erg meevalt. “Redelijk en eerlijk blijven is daarbij het motto. Als je dat hanteert is er niks aan de hand”, vertelt Jonker. Dat zegt ook Guus Brinkhof, teammanager bij CED:

“Als een begroting wordt gemaakt met het uitgangspunt dat deze zo kostenefficiënt voor de betalende partij als mogelijk kan worden opgesteld, zonder daarbij de benodigde kwaliteit uit het oog te verliezen, zal de expert daar normaal gesproken niet snel bezwaar tegen maken. Als deze stelling op een juiste wijze wordt nageleefd en er daarbij gebruik wordt gemaakt van een norm-systeem zoals SilverDAT calculate, kan de expert eenvoudig een rapport beoordelen. Mijn advies is dan ook: vraag jezelf altijd af, ‘wat als je de schade zelf zou moeten betalen, hoe zou je dan een rapport opmaken?’. Alles draait om redelijkheid en betrouwbaarheid in deze branche.”

SilverDAT calculate gekoppeld met CED

Paul, schadehersteller bij Vakgarage Henk Jonker vertelt: “wij werken sinds een aantal jaar met SilverDAT calculate. In het begin gaven de experts en verzekeraars de feedback dat het schade-rapport te lang was. Dit hebben we gedeeld met VVE en zij hebben het rapport aangepast. Nu krijgen we alleen maar enthousiaste reacties! Sinds kort kunnen we, door de koppeling met CED, de rapporten direct in hun systeem inschieten. Het zou handig zijn als andere partijen zoals Dekra dit ook gaan doen. Dat werkt voor iedereen makkelijker denk ik.” ♦ ♦ ♦

Land Rover-specialist legt klant in de watten

Voor veel liefhebbers van het Britse Land Rover is er in Nederland maar één adres: Bas van Slooten in Nijkerk. Het bedrijf heeft service en klantgerichtheid dan ook tot kunst verheven. Meekijken in de werkplaats, even naar de sportschool of zelfs samen een borrel drinken terwijl uw Land Rover of Range Rover een onderhoudsbeurt krijgt? Bij Van Slooten kan het allemaal.

"Het gaat ons gewoon om de best mogelijke service."

Er komen zelfs klanten uit het buitenland naar Nijkerk om hun Discovery, Defender of deftige Range Rover te laten onderhouden. Voor die mensen regelt Bas van Slooten desnoods een overnachting in een hotel. "Je kunt bij ons in de showroom ook rustig werken, met een kop echt goede koffie. En wie in de sportschool hier tegenover gratis een uurtje wil sporten terwijl we aan zijn auto sleutelen, krijgt van ons sportkleding mee. Maar in de praktijk vinden de meeste mensen het leuk en interessant om mee te kijken met onze monteurs. We hebben zelfs een aparte verzekering afgesloten omdat onze klanten in de werkplaats rondlopen", vertelt eigenaar Bas van Slooten.

Jong geleerd

Dat Bas van Slooten zich heeft gespecialiseerd in auto's van Britse makelij is geen toeval. Als 14-jarige werkte hij al elke zaterdag bij een Rover-dealer in Nijkerk. "Daar heb ik het vak geleerd. Ik begon er met auto's poetsen en de smeerput schoonmaken. Na verloop van tijd ging ik ook motoren reviseren. Ik heb er uiteindelijk twaalf jaar gewerkt", vervolgt Van Slooten. "Daarna ben ik nog een tijdje in loondienst geweest bij een Mazda-dealer, vijftien jaar geleden ben ik voor mezelf begonnen. Een merkdealerschap vond ik niet nodig. Nog altijd vind ik het prettig om mijn eigen plan te trekken en niet gebonden te zijn aan allerlei regels van een importeur of fabrikant."

Tien bruggen

In eerste instantie hield Van Slooten zich alleen bezig met de aan- en verkoop van Land Rovers. Maar als steeds meer klanten vragen of hij ook het onderhoud wil uitvoeren, komen al snel de eerste monteurs in dienst. "In het begin besteedde ik al het onderhoud uit aan merkdealers. Ik had vrij snel in de gaten dat dat op veel punten beter kon, en besloot om zelf mensen aan te nemen. Inmiddels staan er tien bruggen in de werkplaats", aldus Van Slooten. "Het gaat ons gewoon om de best mogelijke service. Daar hoort bijvoorbeeld bij dat we 's ochtends al om half 8 open zijn, maar ook dat we een auto desnoods bij een klant op het werk ophalen en afleveren. En op vrijdagmiddag steken we de barbecue aan voor de mensen die hun auto komen halen. We hanteren een goed uurtarief en daar mogen klanten ook wat voor terugverwachten."

Vrijwaren op locatie

Met zijn bedrijf maakt Van Slooten gebruik van uiteenlopende diensten van VWE, van tenaamstellen en vrijwaren tot online adverteren. "Daar ben ik al mee begonnen toen ik nog in loondienst was. De aanleiding was destijds dat je bij VWE op locatie kon vrijwaren met de Easy Key, dat was heel vooruitstrevend. Wat mij betreft is VWE nog altijd trendsetter. Wij werken bijvoorbeeld uitsluitend op iPads en alle applicaties van VWE draaien daar zonder problemen op. Bij andere organisaties wil dat nog wel eens problemen geven. We zijn redelijk veeleisend voor leveranciers en over VWE ben ik heel tevreden", besluit Van Slooten. ♦ ♦ ♦



Vierde generatie Kreijne bereikt meer met social media

Volgend jaar viert Autobedrijf Kreijne het 90-jarig jubileum. Teveel achterom kijken doen de medewerkers bij dit familiebedrijf echter niet. Dankzij een nieuwe generatie jonge medewerkers waait er een frisse wind en worden ook Youtube en Facebook ingezet als marketingtool om klanten te binden.

Het tankstation Peut in Hoogland is de plek waar het allemaal begon voor het huidige Autobedrijf Kreijne. Hier begon grondlegger Gerrit Kreijne al in 1925 in een oude schuur met de reparatie van fietsen. Drie jaar later volgde een verhuizing naar een nieuwbouwpand en begon het bedrijf officieel met de reparatie en verkoop van brom- en motorfietsen. Al snel verschenen ook de eerste auto's in de showroom.

Hard werken en eerlijk zaken doen

In de loop der jaren vertegenwoordigde het bedrijf merken als Simca, Talbot en Chrysler, anno 2017 zijn er in Amersfoort en Hilversum dealerschappen van Suzuki en Mazda. "Daarmee hebben we twee mooie merken in huis die elkaar niet in de weg zitten. We zijn al jaren Suzuki-dealer, in Amersfoort kwam daar in 2014 Mazda bij. Een jaar later werden we ook voor het rayon Hilversum aangesteld als Mazda-dealer", vertelt Jasper Bijl, die de verantwoordelijkheid is voor beide vestigingen. "Met Rosan Kreijne, verantwoordelijk voor de tankstations, is sinds kort de vierde generatie in het bedrijf gekomen. We zijn nog een echt familiebedrijf, met een gemoedelijke sfeer. De kernwaarden uit het begin staan nog altijd recht overeind: hard werken, eerlijk zaken doen en een sterke band met de lokale

gemeenschap. Een auto kopen moet leuk zijn en we vinden het belangrijk dat mensen zich thuis voelen in onze winkel. Die klantgerichtheid laten we ook zien op onze social media."

Foto en video

Het gemoedelijke karakter van een familiebedrijf betekent niet dat de medewerkers van Kreijne niet met hun tijd meegaan. Klanten kunnen er bijvoorbeeld rechtstreeks bellen naar het mobiele nummer van een verkoper, of ontvangen een Whatsapp-bericht om op de hoogte te blijven van wat er met hun auto in de werkplaats gebeurt. "Ook sturen we even een foto om te laten weten dat de auto weer klaar staat. We merken dat veel mensen dat op prijs stellen", vervolgt Bijl. "Zo zijn we het afgelopen jaar ook begonnen met filmpjes op YouTube. Daarmee laten we nieuwe modellen zien, of dat de Mazda CX-5 heel geschikt is als trekauto. Ook geven we tips over onderhoud. De video's worden vooral op onze Facebook-pagina veel bekeken. Dat is goed voor onze naamsbekendheid, we willen laten zien waarom mensen bij ons moeten zijn. Dat is de investering zeker waard. Adverteren in een lokaal dagblad of op internet kost ook geld. En ook daar moet je maar afwachten hoeveel nieuwe klanten het oplevert." ♦ ♦ ♦

Kan de computer over 2 jaar een betere verkoopadviesprijs geven dan de handelaar?

Experts uit de autobranche geven antwoord

Onlangs is er een computermodel losgelaten op een tweedehands BMW 1-serie die voor 18.000 euro te koop stond. Op basis van tientallen variabelen (leeftijd, kilometerstand, kleur, opties, vraag en aanbod in de markt) gaf de computer een verkoopadviesprijs van 15.500 euro. Een handelaar plaatste het voertuig op basis van zijn eigen kennis voor 18.000 euro op internet. Na zes weken was de auto nog niet verkocht en verlaagde hij de prijs naar 15.000 euro. Drie dagen later was de auto verkocht voor 15.000 euro...

De ontwikkeling van de toepassing van data gaat razendsnel. Maar hoe gaat het zich verder ontwikkelen? Daarom legden wij verschillende experts uit de branche de volgende vraag voor: Kan de computer over twee jaar een betere verkoopadviesprijs geven dan de handelaar?



Ard Jan Zevenbergen

Operationeel Manager
bij Leasevisie

"Nee, ik denk zeker niet dat de computer dit over twee jaar beter kan. Mijn ervaring is dat computermodellen prima de gemiddelde vraagprijzen op internet kunnen verzamelen om op basis daarvan een vraagprijs voor te stellen. Maar als de computer geen rekening houdt met de inkoopprijs, kan het naar mijn idee nooit een goede verkoopadviesprijs geven. Ik denk dat vooral door de opkomst van privé lease de inkoopprijs een steeds grotere rol gaat spelen. Auto's die uit de privé lease komen, hebben over het algemeen een hogere restwaarde, omdat het een echte prijsvechtersmarkt is. Doordat het volume van privé lease steeds groter wordt, gaat deze hoge restwaarde een effect hebben op de gehele keten. Een hogere restwaarde, betekent een hogere inkoopprijs en uiteindelijk dus ook een hogere verkoopprijs. De computer zal dus ook moeten kijken naar het aanbod op de markt en niet alleen naar de vraag, wil het een goede verkoopadviesprijs kunnen geven."

Michiel Aker

Manager Business
Development automotive
bij Marktplaats

"Sterker nog, ik denk dat de computer dit nu al kan! We kunnen op basis van alle beschikbare data vraag en aanbod al heel goed bij elkaar brengen. Er is zo ontzettend veel data! We weten alles van een auto, wat er precies wordt aangeboden in de markt en ook de gemiddelde vraag- en schadeprijzen. Naast data, zien we ook dat de techniek al ontzettend ver is. Kijk bijvoorbeeld naar image recognition: met deze techniek wordt - op basis van foto's - het merk, model en type herkend. Daarbij kun je ook een foto maken van de schade aan een voertuig. Deze schade kan herkend worden en de bijbehorende reparatiekosten kunnen opgezocht worden. Technisch gezien kunnen we met data en techniek dus al heel goed een verkoopadviesprijs geven. Alle bouwstenen zijn aanwezig. De vraag is alleen of dit op korte termijn in een toegankelijk systeem beschikbaar wordt. Of hier dus over twee jaar al op grote schaal gebruik van gemaakt kan worden... dat betwijfel ik."

Hans Winter

Directeur BVA Automotive

"Ik houd me veel bezig met data en geloof zeker dat de computer voor 95% van de auto's een heel goede verkoopadviesprijs kan geven. Voor auto's met standaardpakketten en accessoires zijn er nu al modellen die hele kloppende advies- en handelsprijzen kunnen geven, dus ik geloof zeker dat dit over twee jaar aan de orde van de dag is. Maar voor auto's in een hogere prijsklasse, zit dit anders. Neem bijvoorbeeld een BMW 5-serie, een Volvo V90, of een Porsche 911 voor de liefhebber, dan spelen visuele zaken een belangrijke rol bij de waardebeoordeling. Denk aan het type velgen, de kleur van het interieur en bijvoorbeeld het logo in de hoofdsteun. Ik geloof niet dat een data-model deze factoren op de juiste waarde kan schatten. Een handelaar kan altijd beter aanvoelen wat zijn klanten in dit segment voor specifieke wensen hebben en of de waarde van deze auto net wel of net niet klopt."

Lion van Loon

Eigenaar Automobielfabriek
Lion van Loon

"Onlangs was er een experiment in het nieuws, waarbij big data werd toegepast in de rechtspraak. Bij twee rechtszaken werd zowel de computer als een rechter om een oordeel gevraagd. In beide gevallen bleek de rechter het bij het juiste eind te hebben en dus nog niet vervangen kan worden door een computer. Ik denk dat dit ook geldt voor de voertuighandel. Voor een bepaald segment auto's zou het wel kunnen, zoals een Citroën C1 en Toyota Aygo. Die auto's zijn zo vergelijkbaar en hebben maar weinig varianten, waardoor de computer daar wel goed een prijs voor kan bepalen, mits de kilometerstand en alle opties bekend zijn. Maar voor het grootste deel van het wagenpark spelen zoveel factoren mee die de prijs bepalen, dat een datamodel dit nooit volledig kan overnemen. Denk bijvoorbeeld aan een kleurcombinatie van exterieur en bekleding; een mens kan dit altijd beter op waarde schatten dan een computer."

Bas Vriens

Eigenaar ABV Holland

"Gezien de ontwikkelingen in de markt op het gebied van beschikbare digitale informatie moet dat volgens mij zeker mogelijk zijn. Het allerbelangrijkste is natuurlijk dat de data die daarvoor gebruikt wordt uit een betrouwbare bron komt. Bij doorsnee auto's denk ik dat de computer een goede, realistische verkoopadviesprijs kan bepalen, gebaseerd op landelijke gegevens. Uiteindelijk bepaalt de situatie ter plekke vaak de definitieve verkoopprijs, maar dat is weer afhankelijk van wat er aftersales aangeboden wordt en wat de bedrijfskosten per voertuig zijn. Voor 'exotische auto's' zal het een stuk moeilijker zijn om de computer een goede voorspelling te laten doen, omdat emotie daarbij een veel belangrijkere rol speelt."



“Aloude Bovag-garantie
op occasions is eigenlijk
een verzekering - en dat
mag helemaal niet”

Volkskrant

“*DNB scherpt regels aan:
aanvullende garantie is verzekering*”

Automotive Management

“Zonder garantie’
bestaat niet”

Autoweek

"Bovag-garantie
moet op de schop"

NOS

Loop geen risico, bied de juiste garantie

U kon er de afgelopen tijd niet omheen, het onderwerp garantie werd breed uitgemeten in de pers. De Nederlandsche Bank (DNB) scherpte onlangs de regels aan voor het aanbieden van garantie en verzekeringen op occasions. Dit betekent dat garanties gegeven door een auto-bedrijf, moeten worden afgenomen bij een verzekeraar. Dit roept uiteraard vragen bij u op: Wat houdt deze aangepaste regelgeving in? Bied ik momenteel wel de juiste garantie aan? Welke garanties zijn er die wel aan de nieuwe regelgeving voldoen? VWE zocht het voor u uit.

Wat is garantie?

Bij wet is geregeld dat de consument altijd garantie heeft op ieder product dat hij aanschaf, ook tweedehands. Het uitgangspunt hierbij is het conformiteitsbeginsel: ieder product moet voldoen aan de verwachtingen die je er redelijkerwijs van kunt hebben. Voldoet een product hier niet aan - is er dus nonconformiteit - dan is de verkoper verplicht om het product te repareren of te vervangen. Naast deze wettelijke garantie kan de fabrikant ook een garantie geven. Deze fabrieksgarantie is gratis en komt bovenop de wettelijke garantie die de consument heeft.

Wat is verlengde garantie?

In sommige branches bieden fabrikanten en verkopers, naast de wettelijke garantie en de gratis fabrieksgarantie, de consument de mogelijkheid tot het aankopen van garantie. Deze garantie wordt soms ook verlengde (fabrieks)garantie genoemd. Zoals ook veelal in de autobranche wordt gedaan bij de verkoop of onderhoud van een voertuig. U ziet er op toe dat wanneer er binnen de afgesproken termijn een defect is aan het voertuig, en dit gebeurt na 'normaal' gebruik, u deze schade kosteloos repareert of laat repareren. Het gaat in deze gevallen om een garantie bovenop de wettelijke rechten van de consument waarvoor de consument moet betalen. DNB stelt dat

een garantie waar de consument voor moet betalen, wordt beschouwd als een verzekeringsproduct. Dat is het geval als de garantie los moet worden gekocht, maar ook als het bedrag van de garantie in de aanschafprijs of afleverkosten is opgenomen.

Garantie check!

Maar hoe weet u of u de juiste garantie aanbiedt? Dat kunt u eenvoudig zelf controleren. Via de website: www.garantievragen.nl checkt u, door het beantwoorden van een aantal vragen of de garantie die u momenteel aanbiedt voldoet aan de huidige wet- en regelgeving. Een snelle en handige tool waarmee u zelf, maar ook uw klant, snel inzicht krijgt over uw garantie op occasions.

Nooit meer zorgen over uw garanties

Autotruster is de jongste garantiedienstverlener in Nederland, en toch al marktleider. Een expert op dit gebied en daarmee voor VWE een betrouwbare partner. Een fijne samenwerking die ervoor zorgt dat u via Mijn VWE altijd de juiste garantie biedt op occasions. Via Mijn VWE sluit u eenvoudig uw garanties af bij Autotruster. Deze voldoen altijd aan de laatste wet- en regelgeving en zo heeft u, en uw klant, nooit meer zorgen over garanties. ♦ ♦ ♦



Inzicht, actie & groei!

Aan APK kan goed verdiend worden. We zien dan ook dat steeds meer bedrijven flink op APK inzetten. Maar op welke doelgroep kunt u zich het beste richten om meer APK's te doen? En in welk gebied zit die doelgroep? Het maandelijkse rapport APK Prestatiemeter geeft hier het antwoord op, zodat u gerichte marketing kunt voeren!



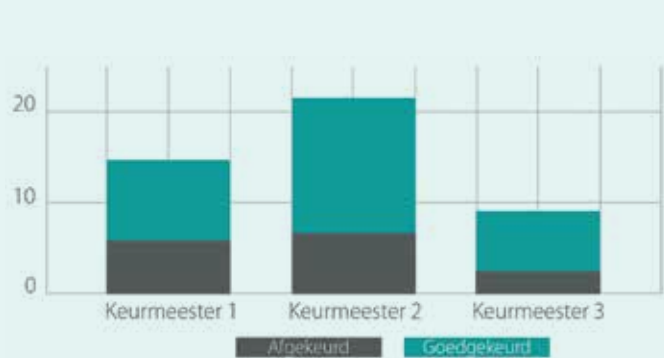
INZICHT

APK Prestatiemeter geeft u inzicht in uw eigen prestaties: van het gehele bedrijf én van uw keurmeesters. Maar daarnaast maken we ook de vergelijking met uw concurrenten, doordat we inzicht geven in uw lokale werkgebied. Zo ziet u waar uw kansen liggen, maar ook waar bedreigingen zijn.

Uw bedrijf

Met APK Prestatiemeter krijgt u inzicht in de prestaties van uw bedrijf en uw keurmeesters. Zo ziet u:

- ◆ Het aantal APK's per maand vergeleken met vorig jaar
- ◆ Uw marktaandeel per maand vergeleken met vorig jaar
- ◆ Het aantal goed- en afkeuringen per keurmeester
- ◆ Het verwachte aantal APK's in de komende maanden per keurmeester inclusief de verdeling tussen goedkeuringen en afkeuringen.



Grafiek 1: Inzicht in het aantal keuringen per keurmeester en de verdeling tussen goedkeuringen en afkeuringen.



Grafiek 2: het aantal APK's dat uw keuringsinstantie per maand heeft gedaan, vergeleken met het voorgaande jaar.

Uw lokale werkgebied

APK Prestatiemeter richt zich op úw situatie. Daarom vergelijken we die met uw eigen werkgebied. Dit werkgebied bepalen we nauwkeurig, door zes relevante postcodegebieden te kiezen. Een aftersales-klant wil immers vaak niet meer dan 15 minuten rijden voor APK en onderhoud. In uw werkgebied laten we zien:

- ◆ Hoeveel APK's er de voorgaande maand in uw werkgebied zijn gedaan door dealers en door universelen
- ◆ Wat uw marktaandeel per postcode is
- ◆ Wat de totale potentie per postcode is

| | Mei | Jun | Jul | Aug | Sep | Okt | Nov | Dec | Jan | Feb | Mrt | Apr |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|
| Gebied | 1432 | 1584 | 1210 | 1080 | 1265 | 1255 | 1174 | 993 | 1322 | 1306 | 1468 | 1261 |
| Eigen bedrijf | 37 | 53 | 59 | 42 | 61 | 53 | 38 | 31 | 35 | 33 | 39 | 30 |

Tabel 1: het verwachte aantal APK's in de komende maanden, voor zowel het eigen bedrijf als het totale lokale werkgebied.

| Postcode | Marktaandeel | Eigen bedrijf | Totaal aantal |
|----------|--------------|---------------|---------------|
| 1023 | 0,8% | 1 | 129 |
| 1024 | 0,9% | 3 | 340 |
| 1025 | 4,0% | 4 | 100 |
| 1030 | 2,6% | 7 | 271 |
| 1031 | 4,8% | 12 | 250 |
| 1032 | 3,8% | 6 | 159 |

Tabel 2: het totale aantal APK's per postcodegebied weer, plus het eigen marktaandeel per gebied.

ACTIE

Doordat u per postcodegebied ziet wat uw marktaandeel is, weet u exact waar er nog kansen liggen en kunt u heel gerichte marketingacties starten op de voor u meest interessante postcodegebieden. Allemaal inzichten waarmee u kosten bespaart! Denk aan een huis-aan-huis-folder in een bepaald gebied, een Facebook-campagne gericht op een specifieke doelgroep in relevante postcodegebieden of het sponsoren van een lokale sportclub. Maar ook kunt u uw werkplaats planning en –bezetting afstemmen op de verwachtingen die u uit de APK Prestatiemeter haalt.

GROEI

Omdat de APK Prestatiemeter een maandelijks rapport is, kunt u tijdens uw marketingacties goed monitoren of ze het gewenste effect hebben. Namelijk of uw marktaandeel in de geselecteerde gebieden groeit!

Met APK Prestatiemeter heeft u:

- ◆ Beter inzicht in uw lokale werkgebied en eigen prestaties
- ◆ Het verwachte aantal APK's voor de komende periode
- ◆ Inzicht in het marktaandeel van uw bedrijf
- ◆ Grip op de kansen en bedreigingen in uw werkgebied
- ◆ Dé tool om gerichte marketingacties rondom APK uit te zetten

De APK Prestatiemeter is nu standaard onderdeel van de Module Onderhoud, het meest complete APK-pakket: van APK-afmelden en -adviezen, tot inzicht in uw APK-prestaties en -kansen.

Meer weten over APK Prestatiemeter? Kijk eens op www.vwe.nl/prestatiemeter

"Het is niet moeilijk om gek te zijn op Italiaanse auto's"

Sam van Dalen brengt Italië naar de polder

Met zijn in Opmeer gevestigde autobedrijf staat Sam van Dalen voor 'La Dolce Vita', het goede leven in Italië. In de showroom staan dan ook alleen maar auto's van Italiaanse bodem, van Alfa Romeo en Fiat tot exclusieve raspaarden van merken als Lamborghini, Ferrari en Maserati. Daar weet hij bovendien verrassend creatieve films over te maken.

Zomaar een scène uit de meest recente online video van Sam van Dalen: een Ferrari rijdt over een ophaalbrug, en passeert vlak daarna een klassieke Alfa Romeo die liefdevol wordt gepoetst door zijn eigenaar. Ondertussen klinkt Het Dorp van Wim Sonneveld, maar de tekst is net even anders. In plaats van het vee en de boerderijen heeft de zanger – Van Dalen zelf – het over de teloorgang van de V8 en auto's die rijden op batterijen. In een andere video reizen Sam van Dalen en een van zijn medewerkers met de trein af naar Duitsland, na een telefonische tip over een bijzondere Maserati die hij aan zijn inventaris wil toevoegen. Een bezoek aan de Facebook-pagina van Sam van Dalen leert dat er nog veel meer van dit soort vermakelijke video's online staan.

Tekenaar of reclamemaker

"Drie jaar geleden zijn we begonnen met het maken van films en het is een behoorlijk succes. Online video's zijn vooral goed voor de naamsbekendheid van ons bedrijf, sommige video's worden wereldwijd wel honderdduizend keer bekeken", vertelt Sam van Dalen. "Maar minstens zo belangrijk is dat het heel leuk is om dit te maken. Ik pak het ook serieus aan en steek er veel tijd in. Het monteren doe ik zelf, dat is het mooiste wat er is. Als kind wilde ik al tekenaar of reclamemaker worden. Het was min of meer toeval

dat ik uiteindelijk terechtkwam op de IVA in Driebergen. Een paar jaar geleden heb ik het besluit genomen dat ik in mijn bedrijf alles wil kunnen combineren wat ik leuk vind. Dat bevalt heel goed. Op deze manier kan ik al mijn creativiteit kwijt. Kijk maar naar ons bedrijfspand waar we sinds vijf jaar zitten. Dat heb ik grotendeels zelf getekend en ik heb mijn best gedaan om iets neer te zetten dat over twintig jaar nog mooi is. Daar heb ik ook nooit het idee dat ik aan het werk ben."

Direct op pad

De meeste auto's die via zijn showroom een nieuwe eigenaar vinden, vindt Van Dalen in Nederland. Al heeft hij er ook geen problemen mee om bij onze oosterburen of in Zuid-Europa auto's in te kopen. "Het inkopen blijft altijd een mooie belevenis. Het is ook niet moeilijk om gek te zijn op Italiaanse auto's. Maar bij sommige auto's die te koop staan, weet je gewoon dat je direct op pad moet om niet achter het net te vissen. We maken regelmatig mee dat de telefoon bij een verkoper blijft rinkelen, terwijl wij al op de stoep staan om de deal te sluiten", vervolgt Sam. "Daarom is het fijn om te kunnen terugvallen op de diensten van VWE, zodat we gemakkelijk onderweg kunnen vrijwaren en auto's kunnen invoeren." ♦ ♦ ♦

Bent u al voorbereid op de nieuwe wet Algemene verordening gegevensbescherming?

Op 4 mei 2016 publiceerde de Europese Unie de intreding van een nieuwe wet: de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG), of internationaal beter bekend als 'general data protection regulation' (GDPR). Deze wet treedt in op 25 mei 2018 en heft daarmee de huidige Wet bescherming persoonsgegevens op. Dit betekent dat u aan meer verplichtingen moet voldoen bij het verwerken van persoonsgegevens. Zo wordt er van u verwacht dat u kunt aantonen dat u zich aan de wet houdt en dient u meer verantwoording af te leggen naar de persoon waarvan u de persoonsgegevens verwerkt. In dit artikel behandelen we een aantal vragen die u wellicht heeft.



1. Wat zijn persoonsgegevens?

Persoonsgegevens geven u, direct of indirect, informatie over een bepaald natuurlijk persoon. De gegevens van de persoon moeten identificeerbaar zijn. Een persoon is identificeerbaar als de identiteit van de persoon zonder veel inspanning kan worden vastgesteld.

Drie vormen van persoonsgegevens

Directe persoonsgegevens...

...geven feitelijke informatie over een persoon weer. Bijvoorbeeld als u klantgegevens invult: naam, woonplaats, emailadres of telefoonnummer.

Indirecte persoonsgegevens...

...vertellen indirect iets over een persoon. Wanneer gegevens te herleiden zijn naar een persoon zijn het indirecte persoonsgegevens. Bijvoorbeeld: het kenteken van de auto van uw klant. Deze gegevens zijn te herleiden naar een specifiek persoon, het kenteken is daardoor een indirect persoonsgegeven.

Bijzondere gegevens...

...mogen alleen door organisaties worden verwerkt die daar bij wet toestemming voor hebben gekregen. Bijvoorbeeld: ras, godsdienst, politieke voorkeur, lidmaatschap vakbond en gezondheid.

2. Wanneer ben ik persoonsgegevens aan het verwerken?

U bent persoonsgegevens aan het verwerken bij verschillende handelingen die u als bedrijf uitvoert. Enkele voorbeelden hiervan zijn:

De verkoop van een auto

Wanneer een klant een auto bij u koopt, verwerkt u directe persoonsgegevens. U registreert de naam van de koper, adresgegevens en wellicht zelfs het nummer van het identiteitsbewijs. Deze informatie heeft u nodig bij het opstellen van de koop- of verkoopovereenkomst.

Onderhoud aan een auto

Bij onderhoud aan een auto noteert u gegevens van de auto, maar ook van de eigenaar van de auto. Zo registreert u de kilometerstand, de reparatiepunten en de APK vervaldatum van de auto. U koppelt deze gegevens aan het kenteken van de auto en daardoor verwerkt u indirecte persoonsgegevens.

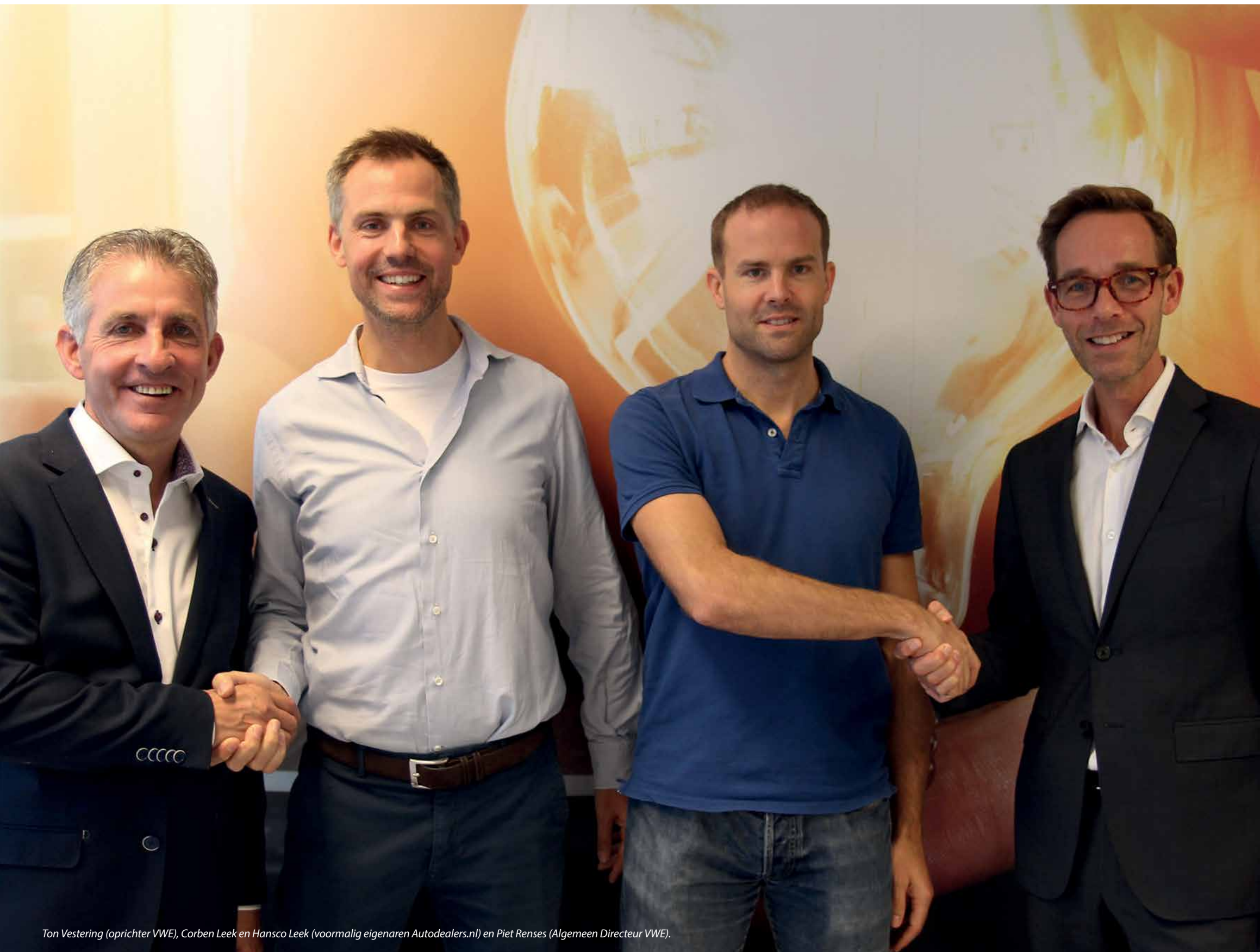
Een proefrit aanvragen

Een klant vraagt een proefrit bij u aan en moet hiervoor zijn naam, adresgegevens en een kopie van zijn rijbewijs bij u achterlaten. U verwerkt op dit moment directe persoonsgegevens.

3. Wat verandert er voor u?

Door de wetwijziging moet u als bedrijf kunnen aantonen dat u zich aan de wet houdt en heeft u meer verantwoordelijkheden naar de persoon waar u gegevens van verwerkt. Meer informatie over deze onderwerpen vindt u op www.vwe.nl/avg. Houd ook onze blog in de gaten via www.vwe.nl/blog. Hier zullen de komende periode blogs verschijnen met meer informatie over deze nieuwe wet!

Gebundelde krachten: optimale online presentatie



Ton Vestering (oprichter VWE), Corben Leek en Hansco Leek (voormalig eigenaren Autodealers.nl) en Piet Renses (Algemeen Directeur VWE).

In oktober maakte VWE bekend Autodealers.nl te hebben overgenomen. Groot nieuws in de markt, want wat betekent het dat deze partijen samen gaan? Wat gaan de klanten van beide bedrijven hiervan merken? En waarom is er eigenlijk voor overname gekozen? Inmiddels zijn we anderhalve maand verder en dus is het tijd voor wat meer uitleg.

Verkoopproces steeds meer online

Een steeds groter deel van het verkoopproces van voertuigen speelt zich online af. Het is daarom ontzettend belangrijk voor het autobedrijf om zich online goed te presenteren. Dat kan door de voertuigen zo volledig en onderscheidend mogelijk online te adverteren. Maar ook door een goede website of een sterke koppeling met de eigen social media kanalen. Succesvol zijn in het (online) verkoopproces vraagt dus om slimme online tools die hierbij helpen. Zowel Autodealers.nl als VWE ondersteunen autobedrijven hierbij, met het voertuigadvertentiesysteem dat ze aanbieden en door het bouwen van websites. Doordat de bedrijven de krachten bundelen, kunnen de klanten van zowel VWE als Autodealers.nl nog beter ondersteund worden.

Wie is Autodealers.nl?

Autodealers.nl is 15 jaar geleden opgericht door de broers Corben en Hansco Leek. In die jaren is het bedrijf uitgegroeid tot een grote speler op het gebied van online presentatie. Autodealers.nl is gestart als advertentiewebsite waarop autobedrijven hun voertuigadvertenties konden plaatsen. Het systeem werd al snel uitgebreid, waardoor klanten ook op vele andere websites konden adverteren. In 2006 is Autodealers.nl ook gestart met het bouwen van websites en inmiddels zijn vele autobedrijven in Nederland voorzien van een website van Autodealers.nl.

Overeenkomsten en aanvullingen

Net als Autodealers.nl heeft VWE ook een voertuigadvertentiesysteem, maken beide bedrijven websites en richt de dienstverlening zich op het onafhankelijke autobedrijf. Daarbij zijn Autodealers.nl en VWE familiebedrijven, dus de overeenkomsten zijn zowel qua producten en diensten als cultuur erg groot. Maar er zijn ook verschillen, en op die punten kunnen de bedrijven elkaar goed aanvullen. Zo is VWE RDW-provider, waardoor klanten van VWE via Mijn VWE alle RDW-diensten kunnen doen, zoals vrijwaren, tenaamstellen en APK-keuren. Daarentegen biedt Autodealers.nl een facturatietool, waarmee eenvoudig offertes, koopovereenkomsten en facturen gemaakt kunnen worden. Door de overname kunnen de bedrijven dus een breder dienstenpakket bieden. Met als gezamenlijk doel: autobedrijven in Nederland helpen om het resultaat in de showroom, werkplaats en bedrijfsvoering te verbeteren. ◆◆◆

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.

Hoe kan ik het BPM-bedrag bij import berekenen?

Steeds vaker importeren autobedrijven een auto naar Nederland. Bijvoorbeeld op verzoek van een klant of om de juiste occasions op voorraad te hebben. Zodra de auto in Nederland gekeurd is, moet de BPM worden bepaald en afgedragen aan de Belastingdienst. Daarom krijgen we regelmatig de vraag: "hoe kan ik de BPM bij import berekenen?". We bieden vier verschillende pakketten aan, waarbij de BPM op verschillende manieren berekend wordt.

Welk pakket u het beste kunt kiezen bekijkt u op: www.vwe.nl/BPM-import

| BPM Pakket 1 | BPM Pakket 2 | BPM Pakket 3 | BPM Pakket 4 |
|--|--|--|--|
| Voor slechts €1,95 krijgt u een indicatie van het rest-BPM bedrag. | Exacte berekening op basis van de leeftijd van het voertuig. | Exacte en uitgebreide BPM berekening op basis van drie koerslijsten. | Exacte berekening en fysieke expertise voor voertuigen met schade. |
| €1,95 | €72,50 | €150,00 | €275,00 |

Kan ik tijdens zon- en feestdagen RDW transacties doen?

Ja dat kan, veel diensten zijn 24/7 toegankelijk. Dit geldt overigens niet voor APK en andere diensten waarbij er steekproeven kunnen vallen. Deze hebben beperkte openingstijden en zijn ook tijdens feestdagen gesloten.

Bekijk voor meer informatie: www.rdw.nl

Waar kan ik in Mijn VWE mijn adresgegevens aanpassen?

Via het onderdeel Mijn Bedrijf kunt u dit snel aanpassen. Op deze plek vindt u uw correspondentie-, vestigings-, factuur- en adverteeradres, die u allemaal gelijk kunt aanpassen. Zo kunnen wij u altijd op de juiste manier bereiken!

Meer van dit soort vragen beantwoorden wij in handige video's. Bekijk alle video's op www.vwe.nl/mijnvwe of via het VWE Youtube-kanaal.



Wat vinden onze klanten van Mijn VWE?

Om Mijn VWE continu te kunnen verbeteren, is het voor VWE heel belangrijk om te weten wat onze klanten van Mijn VWE vinden. Daarom hebben we alle gebruikers onlangs gevraagd naar hun mening over Mijn VWE. Daar kwam waardevolle feedback uit, die we gebruiken bij de ontwikkeling van het platform. We zetten de belangrijkste punten voor u op een rij!



De enquête over Mijn VWE is ingevuld door bijna **300 KLANTEN**



is volgens de ondervraagden het allerbelangrijkst aan Mijn VWE



van de ondervraagden geeft aan alles te kunnen vinden op Mijn VWE



Mijn VWE wordt gemiddeld beoordeeld met een **7,9**



Het aantal stappen binnen het adverteren, wordt door veel gebruikers als verbeterpunt genoemd

BPM bij import berekenen?

Kies uit 4 pakketten om de BPM van uw geïmporteerde auto te berekenen, dit kan al vanaf € 1,95

BPM Pakket 1

Voor slechts € 1,95 krijgt u een indicatie van het rest-BPM bedrag

€ 1,95

BPM Pakket 2

Exacte berekening op basis van de leeftijd van het voertuig

€ 72,50

BPM Pakket 3

Exacte en uitgebreide BPM berekening op basis van drie koerslijsten

€ 150,00

BPM Pakket 4

Exacte berekening en fysieke expertise voor voertuigen met schade

€ 275,00



www.vwe.nl/bpm-import