



Het team van Van Aarle, met linksvoor Ben van Aarle, geflankeerd door broer Ron, zoon Bart, dochter Marjolein en vijf collega's.

Volvo-specialist bindt met slimme import trouwe klanten

Jong gebruikte auto scheelt duizenden euro's

Ondernemers die een auto zoeken, hebben genoeg te kiezen. De eerste vraag is, ga je voor spiksplinternieuw of voor gebruikt? Van Aarle in Nuland weet het wel: jong gebruikt. 'Als je met een nieuwe auto de showroom uitrijdt, ben je al een paar duizend euro kwijt'.

Eigenaar en oprichter Ben van Aarle weet waar hij het over heeft. Al 34 jaar verkoopt hij Volvo's waar net de 'kop' af is. Waarop de eerste flinke afschrijving is gedaan. Wat de auto volgens Van Aarle extra interessant maakt. „Een auto halveert gemiddeld elke vier jaar in waarde. Een auto die nieuw negentigduizend euro heeft gekost, is dan nog 45 duizend waard. Koop je die na een jaar of twee voor circa zestig mille, dan is diezelfde auto twee jaar later alsnog 45 duizend euro waard. Scheelt een hoop geld,” is de ervaring van de automan. „Bovendien zijn eventuele kinderziektes in die eerste twee jaar verholpen en rijd je dankzij onze importauto's met een actueel kenteken en lijkt het een spiksplinternieuwe auto”. De Nulandse Volvo-specialist verkoopt jaarlijks zo'n achthonderd tot duizend gebruikte auto's, vrijwel uitsluitend Volvo's. „Al vanaf het begin heb ik mij toegelegd op dit merk. Ik denk niet dat er een ander bedrijf is met zoveel keuze op voorraad,

zelfs een dealer niet. Dat maakt ons uniek. Zestienduizend klanten hebben wij hierdoor in de loop der jaren in een Volvo geholpen. De meeste komen steeds weer terug voor hun volgende auto” Het zegt alles over het bedrijf. Vlak na

'Volvorijders zijn heel merktrouw en minder conjuncturegevoelig'

de start kwam broer Ron erbij en samen wisten ze duizenden klanten succesvol aan zich te binden. Ondertussen is het helemaal een familiebedrijf geworden, want ook de zoon en dochter van Ben, Bart en Marjolein, staan op de vloer. „Iedereen in het bedrijf heeft dezelfde filosofie: een klant geeft ons het vertrouwen en dat mogen wij niet beschamen. Wij gaan daarom op de stoel van die klant zitten. Wat is

belangrijk? Het gaat vaak om spaargeld. Dan wil je geen ellende. Als iets niet goed gaat, hebben wij een verkeerd verwachtingspatroon gecreëerd. Een afgeleverde auto moet aan alle verwachtingen voldoen”. De voordelen van de keuze voor een single brand autobedrijf, en zeker Volvo, zijn voor Van Aarle heel helder. „Volvo-rijders zijn heel merktrouw en minder conjuncturegevoelig. Bovendien weten Volvo-rijders ons goed te vinden en zijn wij, in de showroom en in de werkplaats, experts.” Wat zich ook uitbetaalt bij het inkopen. „Van elke auto die hier binnenkomt is de historie bekend en wij zorgen ervoor dat alles wat eventueel nog nodig is, wordt uitgevoerd voordat de klant er mee vertrekt. Elke Volvo die hier van het erf rijdt, is helemaal in orde. Dat bewijst de grote klantenkring.”

i Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met Autobedrijf Van Aarle. Meer informatie: info@vanaarle.nl

'Dat scheelde mij zo'n 30.000 euro'

Marcel Oomen laat jaarlijks zo'n zeventigduizend kilometer asfalt onder zijn auto doorschieten om zijn tegels en plavuizen bij retailers te krijgen. Sinds dertig jaar met Volvo als reisvriend.

Onder de naam Aurora Ceramics vertegenwoordigt Oomen een aantal Spaanse en Italiaanse keramiekfabrieken in ons land en reist hij stad en land af om zijn plavuizen onder de aandacht te brengen. „Ik breng heel wat tijd door in mijn auto en ben er echt van afhankelijk. Toch koop ik nooit een nieuwe. Na twee maanden staat er bij mij al minstens vijftienduizend kilometer op de teller en dan schrijf je echt een hoop af.” Zijn XC90 komt van een Duitse Volvo-dealer, waar hij zo'n anderhalf jaar dienst heeft gedaan als demo. Bijzonder is dat de auto in die tijd net vijftienduizend kilometer had gereden, net zoveel als Oomen in twee maanden rijdt. „Dat scheelde mij zo'n dertigduizend euro. Voor elke ondernemer een hoop geld. Het mooie is dat de auto reed en voelde alsof hij twee maanden oud was. Eigenlijk rijdt hij nog steeds als nieuw.”

MEEDENKEN

Hoewel Nuland niet echt naast de deur is voor de in West-Brabant wonende keramiekagent, kwam hij als Volvo-rijder een paar auto's geleden toch bij Van Aarle uit. „Het zijn specialisten met een enorm netwerk om de juiste auto te vinden en mensen die met mij als ondernemer meedenken.



Ik had meteen een klik en zij zijn mede de reden waarom ik nog steeds Volvo rijd. Toen het tijdens de economische crisis even iets minder ging, wilde ik kleiner gaan rijden. Hoe prettig Van Aarle Het gaat om vertrouwen. Geen ruitensproeier-vloestof op de factuur als het reservoir nog vol zit, die kleine dingen. Alles gaat met open vizier. Als ondernemer is dat belangrijk, je moet ergens op kunnen bouwen en je wilt geen onnodige kosten voor je kiezen krijgen. Dat gebeurt ook niet, weet ik ondertussen.”

Inkopen is rekenen



BEN VAN AARLE
OVER MOBILITEIT

Vrijwel elke Volvo die bij ons binnenkomt, hebben we uit andere landen gehaald. In grote delen van Europa zijn auto's goedkoper, beter uitgerust en voorzien van dikkere motoren. Waarom?

Dat we bij Van Aarle onze klanten beter kunnen bedienen met auto's die we uit het buitenland halen, heeft alles te maken met leaseregels en bijtelling. In ons land zorgen BPM en CO2-belasting voor hoge prijzen en een flinke bijtelling. Daarom kiest de leaserijder hier voor kariger uitgeruste auto's die bovendien gemiddeld vier jaar dienst doen. In het buitenland liggen autoprijzen dan ook een stuk lager en daarmee de leaseprijzen. Dat levert meestal leaseauto's op

die veel comfort- en veiligheidsaccessoires aan boord hebben. Daarnaast worden auto's in het hoge segment vaak al na twee jaar gewisseld, met als resultaat lagere kilometrages en nog lang geen grote onderhoudsposten. Want de prijs daalt weliswaar met de jaren, maar daar staan hogere onderhoudskosten tegenover. Met een auto van zo'n twee jaar oud kun je nog lang onbezorgd doorrijden.

Keuringsrapport

De meeste Volvo's kopen we in Duitsland en Frankrijk, bij door ons zorgvuldig geselecteerde fleetowners. Ondertussen weten we precies waar we op moeten letten en welke modellen het goed doen bij ons. Daarnaast is elke auto die wij inkopen

voorzien van een uitgebreid en zeer gedetailleerd keuringsrapport. Omdat het om ex-leaseauto's gaat, zijn ze bovendien keurig onderhouden en is de hele (schade)historie bekend. Dan nog kan het af en toe misgaan, want wat voor sommige verkopers een goed gerepareerde schade is, is dat voor ons niet. Als zo'n auto dan toch bij ons wordt afgeleverd, dan is dat ons bedrijfsrisico. Wij leveren ook zo'n auto volkomen in orde af en melden de koper altijd wat er aan is gerepareerd. Helderheid en transparantie.

Rekenwerk

Het zoeken naar aanbod is overigens bijna een dagtaak. Elke auto wordt voor inkoop door ons uit-

gebreid bekeken. Want zien we iets over het hoofd, dan moeten wij daarvoor zoals gezegd zelf bloeden. Het is veel rekenwerk. Welke prijs gaan we bieden, is er achterstallig onderhoud, is er schade en welke motor ligt er in? Wij kijken zelfs naar de wielen omdat ook die invloed hebben op de CO2-uitstoot. Vijf gram CO2 meer betekent hier in Nederland namelijk achthonderd euro extra belasting. Alles wordt meegenomen om te kijken of wij een auto uiteindelijk zowel in topconditie als met een interessante prijs kunnen aanbieden.

i Ben van Aarle is dga bij Volvo-specialist Autobedrijf Van Aarle. Heb je een vraag? info@vanaarle.nl