

Broekhuise lease diepte interview OP VOLGORDE

(0:00) Ik ben Mikail en diegene die wordt geïnterviewd is...

(0:04) Martijn Verhoef van Broekhuis Lies.

(0:06) Nou, ten eerste omdat we natuurlijk bij een bedrijf zijn,

(0:09) moesten we onze vragen gaan aanpassen van B2C naar B2B, van bedrijf tot bedrijf.

(0:13) Dan beginnen we gewoon gelijk met de eerste vraag en dat is,

(0:16) kunt u iets vertellen over uw rol binnen de organisatie?

(0:19) Zeker, ik ben operationeel manager bij Broekhuis Lies en daardoor

(0:23) verantwoordelijk voor operationele afdelingen als schade-onderhoud,

(0:27) bestellen, afleveren, innamen, sales support en centrale diensten.

(0:33) En dat gaat dus echt van het bestellen van een lease-auto,

(0:36) tot aan het repareren, de administratie die erbij komt kijken.

(0:40) Daar zijn allemaal afdelingen voor, met wel iedereen een eigen teamleider.

(0:45) En die zitten dan bij mij weer in het team.

(0:48) Zo is dat opgesteld.

(0:51) In hoeverre bent u betrokken bij het beheer of onderhouden van voertuigen?

(0:57) Nou, ik heb dus qua beheer de afdeling schade- en reparatie-onderhoud.

(1:05) Ik neem mijn verantwoordelijkheden.

(1:07) En dat is een afdeling die toestemming geeft aan garagebedrijven

(1:11) om werkzaamheden uit te voeren aan onze auto's.

(1:14) Dus we hebben bij Broekhuis Lies ongeveer 25.000 auto's in de vloot.

(1:18) Auto's die wij dan gekocht hebben.

(1:21) Alleen, we willen niet van elke auto bepalen van je mag naar die garage of naar die garage.

(1:26) Dus we geven onze bereiders gewoon de gelegenheid om zelf een afspraak bij een merkdealer te maken voor het onderhoud.

(1:36) En vervolgens vraagt die merkdealer dan bij ons toestemming in een computersysteem

(1:41) om dan de werkzaamheden uit te mogen voeren.

(1:44) En dat doen we natuurlijk altijd met een...

(1:47) Aan de ene kant is het de klantvriendelijkheid.

(1:48) Er moet altijd een dealer bij de klant in de buurt zijn.

(1:51) Die wil ook niet teveel geld uitgeven.

(1:53) Want we houden natuurlijk rekening in het leasebedrag met bepaalde mate van uitgaven die we hebben.

(2:01) En aan de andere kant gewoon doorlooptijd.

(2:04) Dus je wil dat het onderhoud tijdig uitgevoerd wordt.

(2:07) Dat de schade snel gerepareerd wordt.

(2:10) Dus dan moeten we daar ook de juiste adres voor hebben eigenlijk.

(2:14) Nou, we hebben een volgende vraag als het wordt een beetje beantwoord.

(2:16) En dat volgende vraag is, hoe ziet uw wagenpark er ongeveer uit?

(2:19) De omvang en het type voertuigen dat jullie hier hebben.

(2:22) Ja, dus we zijn een leasemaatschappij met ongeveer 25.000 leasevoertuigen.

(2:28) Lease dat wil zeggen dat je dus de auto als klantzijde niet koopt.

(2:33) Maar eigenlijk betaalt voor het gebruik van de auto.

(2:36) Dat doen veel zakelijke klanten.

(2:37) Dus dat zijn bedrijven die hun werknemers in de auto's laten rijden.

(2:40) Maar het zijn ook wel particuliere klanten die een private leaseauto afnemen.

(2:46) En de verhouding is dat we om en nabij de 9.000 private leaseauto's hebben.

(2:52) En de rest is dan zakelijk.

(2:53) Maar er is ook een gedeelte, we zijn vanuit Broekhuis ook een dealergroep.

(2:58) Dus we hebben een aantal garagebedrijven, best wel veel ook, ongeveer 60.

(3:04) Die hebben ook allemaal hun eigen auto's.

(3:05) En dat zijn ook auto's die weer bij ons geleased worden.

(3:09) Bijvoorbeeld demo-auto's of huurauto's, die zitten daar ook allemaal bij in.

(3:15) En dat zijn dus de auto's die bij ons in de vloot zitten.

(3:19) En particulieren zijn eigenlijk allemaal, dat noemen we dan geel kentekens.

(3:22) Dus personenwagens.

(3:25) Zakelijk zijn er natuurlijk ook gedeelte grijze kentekens, bedrijfsbussen.

(3:30) En zelfs nog wat vrachtauto's.

(3:33) Oké, dan kunnen we even op onze kant wat informatie gaan vertellen.

(3:36) Waarom we natuurlijk hier zijn voor het interview.

(3:37) Ik weet niet of Dien het een beetje heeft verteld met wat wij van plan zijn.

(3:40) Of eigenlijk wat ons concept is.

(3:42) Nou ons concept is zoals je ziet op de afbeelding.

(3:44) Wij willen dit als een paasmodel, dus als een product as a service.

(3:47) In principe ook gewoon lease aan leasemaatschappijen.

(3:50) Want we zien vaak bijvoorbeeld als auto's terugkomen bij leasebedrijven.

(3:53) Dat ze bijvoorbeeld heel smerig zijn of heel slecht onderhoud zijn.

(3:55) Nou in principe ons doel is om dit te gaan leasen aan leasemaatschappijen.

(3:58) Waar dus in principe gewoon de klanten zelf die de auto's verhuren.

(4:01) Deze gaan we dus implementeren in de auto zelf.

(4:03) Gaan we zeg maar zo'n houdertje maken.

(4:05) Waar dus dat in de interieur van de auto kan zijn.

(4:07) Vaak bijvoorbeeld bij de center console.

(4:09) Waar het zeg maar in het zicht is van de klanten zelf.

(4:11) Waardoor dus klanten in principe meer bewust zijn.

(4:13) Om dus de auto's toch gaan schoonmaken.

(4:16) Vooral als zeg maar, hebben jullie hier te maken met elektrische auto's?

(4:18) Zeker, ja steeds meer.

(4:20) Daarom dus.

(4:21) Bij elektrische auto's hebben we zeg maar op internet gezien dan.

(4:23) Tijdens het onderzoek.

(4:24) Dus bij Description hebben we gezien dat de auto's heel vaak stilstaan bij het opladen.

(4:27) Nou in principe is dat natuurlijk een goed dingetje doen tijdens het opladen.

(4:31) Weet je wat ik bedoel.

(4:31) Ja je hebt er toch altijd over.

(4:33) Exact.

(4:33) Ja.

(4:34) Dus dit is dus ons concept.

(4:36) We willen gewoon eigenlijk in principe een klein stofzuigertje erbij gaan implementeren.

(4:39) Die plaats je dan bijvoorbeeld ergens in de auto.

(4:41) Yes, dat het gewoon zichtbaar is.

(4:42) En dat die ook oplaadt.

(4:43) Dat het interieur wordt opgeladen.

(4:45) Zeker weten, ja.

(4:46) En je zegt, het plan is dan om te.

(4:49) Is dat de bedoeling dat ik vragen stel trouwens tussendoor?

(4:51) Of zeg je trouwens.

(4:51) Oh ja, dat ligt er aan wat we vragen.

(4:52) Maar zeker weten.

(4:53) Omdat je zei, we willen graag dan zelf een soort leasen aan leasemaatschappijen.

(4:59) En waarom kies je dan voor een soort van abonnementsmodel en niet dat je ze gewoon verkoopt?

(5:03) Nou ten eerste het feit dat we het niet kunnen verkopen is omdat we nog steeds.

(5:06) Dit concept is ontwikkeld door vijf studenten.

(5:09) Nou iemand zoals Bosch die is heel veel meer verder ontwikkeld dan wat wij weten over stofzuigers.

(5:14) Dus als wij in principe ervoor gaan zorgen dat wij natuurlijk gewoon goede stofzuigers kunnen regelen.

(5:18) En dat als we product en service kunnen doorleasen aan leasemaatschappijen.

(5:24) En diegenen dus natuurlijk niet hier aan voordelen aan kunnen hebben.

(5:27) Dan hebben wij gewoon.

(5:28) Dan zitten we er gewoon goed in het markt.

(5:30) Laat ik het zo zeggen.

(5:31) Ja.

(5:32) En als ik nog verder informatie heb dan laat ik het ook even weten.

(5:35) Dit is nu heel enkel het hoofd van mijn hoofd.

(5:37) Ja.

(5:38) Nou in principe weet je dus nu een beetje het hele concept van ons.

(5:42) Daarom willen we dus nu even.

(5:43) De doorvraag is dus nu over het huidige schoonmaakproces.

(5:45) Ja.

(5:46) Onze eerste vraag daarbij is.

(5:47) Hoe is het schoonmaakproces van voertuigen momenteel ingericht binnen uw organisatie?

(5:51) Dat is een goede vraag.

(5:52) We hebben daar wel wat verschillende stromen eigenlijk in.

(5:57) Stel dat een auto gewoon vier of vijf jaar bij iemand rijdt.

(6:00) Dan rijdt hij gedurende dat hele proces bij de klant.

(6:03) En we zien de auto dan eigenlijk niet.

(6:04) Ja.

(6:05) Die is dan gewoon.

(6:06) En op een gegeven moment loopt het contract af.

(6:08) En dan krijgt de klant informatie van.

(6:11) Oké je contract loopt bijna af.

(6:12) De auto kan ingeleverd worden of opgehaald worden afhankelijk van wat de afspraken zijn.

(6:18) Dit moet er bij de auto zitten.

(6:19) Je hebt bijvoorbeeld een trekhaak erbij afgenomen.

(6:23) Die moet er dan ook wel weer bij zitten bij het inleveren.

(6:25) Maar we zeggen ook van oké als er schade op zit.

(6:28) Dan willen we dat graag van tevoren weten.

(6:29) Dus meld dat.

(6:30) Ja.

(6:30) En zorg dat de auto acceptabel schoon is bij inleveren.

(6:35) Ik wil zeggen dat je niet brandschoon hoeft in te leveren.

(6:39) Maar wel.

(6:40) Genoeg bestaat.

(6:41) Ja dat is relatief eenvoudig.

(6:43) Eigenlijk met je stofzuig schoon inleveren.

(6:48) Gebeurt dat niet dan kan het zijn dat we de schoonmaakkosten doorbelasten aan de klant.

(6:53) Bij inleveren.

(6:55) Dus dat zijn auto's die vier of vijf jaar rijden.

(6:58) In de praktijk zie je dat mensen het ook wel belangrijk vinden.

(7:01) Hoe lever ik een auto in?

(7:04) Het is ook voor jezelf fijn als je hem natuurlijk een beetje bijhoudt.

(7:06) Maar het is wel heel wisselend per persoon hoe daarmee omgegaan wordt.

(7:10) We hebben ook auto's die vaker terugkomen.

(7:13) Dat zijn bijvoorbeeld short lease auto's die een paar weken of een paar maanden bij iemand rijden.

(7:18) Die dan weer terugkomen.

(7:20) We hebben ook stallingsauto's.

(7:22) Dat zijn auto's van onze klant waarbij de medewerker uit dienst gaat.

(7:26) En die levert zijn auto in.

(7:28) Maar het contract van de lease auto loopt nog door.

(7:31) Dus het is eigenlijk wachten op een volgende werknemer van de klant die er dan in kan gaan rijden.

(7:34) En dan zorgen wij dat hij in de tussentijd ook helemaal weer geserviced wordt.

(7:40) Zodat hij weer ingezet kan worden.

(7:42) Dus zowel voor de short lease als voor dat soort auto's.

(7:46) We zorgen bijvoorbeeld hier in Nardewijk dat de auto terugkomt.

(7:49) Dan hebben we een schoonmaakbedrijf hier in de buurt.

(7:51) Die haalt hem dan even op.

(7:52) Die stofzuigt hem, die poetst hem.

(7:54) Van binnen en van buiten.

(7:56) En dan kan eventueel ook nog onderhoud uitgevoerd worden of reparatie.

(8:00) En dan kan hij daarna weer door naar de volgende rijder.

(8:03) Dus dat zijn een beetje de verschillende stromingen die er zijn.

(8:07) Dus dan is het hier een beetje afwisselend met onze volgende vraag.

(8:09) Want dat is zeg maar, wanneer worden voertuigen doorgaans schoongemaakt?

(8:11) Nou, bij het inleveren gaan we er sowieso vanuit dat die wordt schoongemaakt.

(8:14) Worden die ook tussentijds en periodiek schoongemaakt?

(8:16) Want u zegt net dat de auto's ook wekelijks en zo zijn.

(8:19) Dus in principe gaan we daar ook wel vanuit.

(8:21) Ja, maar dan kijk, als de auto gewoon bij de klant rijdt dan zien we dat natuurlijk niet.

(8:25) Dan is die gewoon bij de klant.

(8:26) Maar als het dus de short lease auto's zijn of stallingsauto's.

(8:28) Dan zorgen wij dus in de tussentijd dat die wordt schoongemaakt voordat hij naar de volgende rijder gaat.

(8:34) En een derde mogelijkheid is nog de deelauto.

(8:40) Dat zijn auto's die gewoon bij onze klanten staan.

(8:43) En die hebben daar gewoon een vaste basis.

(8:46) Gewoon bij het kantoor bijvoorbeeld.

(8:47) En daar rijden verschillende mensen in.

(8:50) Die reserveren hem dan bijvoorbeeld via de app.

(8:53) Dan maak je een reservering en dan kun je hem met de app openen.

(8:57) En dan gebruik je hem en dan zet je hem daarna weer terug en dan sluit je hem weer af met de app.

(9:00) En dan kan de volgende weer gebruiken.

(9:02) En dat zijn dan auto's waar dit denk ik ook wel interessant voor zou zijn.

(9:05) Dus dat je, die auto's staan gewoon op een vaste plek.

(9:08) Maar die moeten nu één keer in de zoveel tijd, komt er een schoonmaakbedrijf om dan te reinigen.

(9:14) Dat is best wel kostbaar natuurlijk.

(9:17) Dus ja dan kun je zeggen, de laatste die hem op vrijdag gebruikt, haal er even een stofzuigel doorheen.

(9:22) En het is weer goed.

(9:23) Ja terecht.

(9:26) Ik hoor ook een beetje afwisselende reacties over.

(9:28) Wie is verantwoordelijk voor de schoonmaak?

(9:29) Is het intern personeel of is het meer extern?

(9:32) Bij ons is het meer extern.

(9:33) Dus we hebben geen autopoets echt in dienst.

(9:37) Wat we wel hebben is, wat ik net zei, de auto's die dan vier of vijf jaar hebben gereden bij ons klanten.

(9:42) Die komen dan terug bij een innamescentrum, noem dat eens bij ons.

(9:48) In Vaassen, vlak bij Apeldoorn.

(9:51) En daar is ook een hele werkplaats waar kleine reparaties kunnen worden uitgevoerd.

(9:56) Maar waar ze ook op de foto gezet worden om dan geveild te kunnen worden.

(10:00) Dan komen ze op een veiling en dan kunnen andere garagebedrijven daar de auto's kopen.

(10:04) En daar worden de auto's wel schoongemaakt bij terugkomst.

(10:08) Dus dan is het wel intern personeel.

(10:10) Maar hier in Harderwijk is het voor de short lease, stalling.

(10:14) En ook bij die deelauto's is het allemaal een extern poetsbedrijf die dat doet.

(10:19) Dan nu wat meer bij leveringen.

(10:22) Dat is onze laatste vraag trouwens als het gaat om de huidige schoonmaakproces.

(10:24) Hoe consistent is de staat van de voertuigen bij een levering?

(10:30) Als we 50.000 auto's hebben, dan komen er ongeveer 5000 per jaar terug.

(10:37) En ik denk dat het grootste gedeelte daarvan echt wel keurig is.

(10:41) Er zitten altijd wel wat kleine beschadigings.

(10:42) Een auto is vijf jaar oud.

(10:45) En hetzelfde geldt eigenlijk voor de short lease auto's.

(10:50) Over het algemeen worden ze gewoon best wel netjes ingeleverd.

(10:55) Maar je hebt altijd uitzonderingen.

(10:56) Dat zal denk ik 10 tot 20% zijn van auto's die echt wel wat vieser zijn.

(11:03) Of wat meer schade hebben dan gebruikelijk.

(11:09) Dan zijn dat de vragen over het huidige schoonmaakproces.

(11:12) Dan gaan we naar de volgende paar delen van de vragen.

(11:14) Dat is vooral over het probleem met je inefficiënties.

(11:17) Dat is dus eigenlijk wat je ervaring mee is.

(11:19) Onze eerste vraag daarbij is waar loop je tegenaan in het huidige schoonmaakproces?

(11:22) Dit is niet precies wat u er aan tegen loopt.

(11:24) Maar meer als een bedrijf, laat ik het zo zeggen.

(11:26) Ik denk over het algemeen dat je hooguit tegenaan loopt dat de kosten vrij hoog zijn.

(11:32) Als je een auto moet schoonmaken, dan kan dat gepland zijn dat je denkt.

(11:35) Hij moet schoongemaakt worden.

(11:37) Maar het is ook heel vaak dat je er misschien geen rekening mee houdt.

(11:41) Maar dat dat wel moet gebeuren.

(11:43) En dan heb je de auto ook nog wat langer kwijt.

(11:45) Want hij moet dan naar het schoonmaakbedrijf toe.

(11:47) Dan moet hij geschoongemaakt worden.

(11:49) En dan moet hij daarna weer terug.

(11:50) En dan staat een auto dus ook langer stil.

(11:52) En in de tussentijd kun je hem niet weer opnieuw inzetten.

(11:55) En dan loop je dus ook inkomsten mis.

(11:57) Dus dat is met name rondom kosten.

(11:59) Dus het kost aan de ene kant om schoon te maken.

(12:02) Maar ook omdat de auto stil staat.

(12:04) Nou, de volgende vraag daarbij is.

(12:06) Zijn er piekmomenten waarop schoonmaakcapaciteit een probleem wordt?

(12:09) Of een probleem vormt, laat ik het zo zeggen.

(12:12) Nee.

(12:13) Omdat we dus echt wel extern ook gebruik maken van poetsbedrijven.

(12:19) Ja, lopen we daar niet tegenaan.

(12:23) Nou, de volgende vraag is weer een beetje zo van hoe dat bedrijf er tegenop kijkt.

(12:28) Hoe ver verschilt de kwaliteit van schoonmaak per voertuig?

(12:31) Bijvoorbeeld, kijken jullie naar wat duurdere auto's dat beter wordt schoongemaakt?

(12:34) Of in principe is alle auto's hetzelfde?

(12:36) Goeie vraag.

(12:38) Ik denk niet dat het echt per merk of model in te delen is.

(12:43) Het is echt wel bereider afhankelijk.

(12:46) Hoe ga je met je auto om?

(12:49) Wat je wel ziet, kijk hoe makkelijk het is een auto schoon te maken.

(12:52) Dat is soms ook wel iets.

(12:53) Sommige auto's hebben gewoon betere bekleding dan de anderen.

(12:56) Maar het is niet zo dat we zeggen, oké alle Volkswagen's worden schoon ingeleverd.

(12:59) En alle Fiat's heel smerig.

(13:02) Zo is het niet.

(13:05) Nee, terecht.

(13:06) Welke kosten zijn het meest significant binnen het schoonmaakproces?

(13:13) Welke kosten?

(13:14) Ja, welke kosten kosten?

(13:16) Ja, de schoonmaak aan zich.

(13:18) Het is eigenlijk gewoon een pakket dat je dan afneemt.

(13:22) Zowel bij onze eigen collega's in Vaassen.

(13:24) Daar betalen we dan gewoon één vast bedrag voor alle auto's.

(13:27) Ongeacht hoe vies de auto is.

(13:29) En bij het poetsbedrijf, bijvoorbeeld hier in Harderwijk.

(13:32) Dan heb je bepaalde pakketten.

(13:34) Dus als je een normaal stofzuiger en te poetsen auto hebt.

(13:40) Dan betaal je pakket A.

(13:42) Dan is het een wat viesere auto.

(13:43) Dan is het pakket B.

(13:45) Dan heb je ook nog dat er grond ingerookt is in de auto.

(13:47) Of een andere voor huisdieren.

(13:49) Dan heb je pakket C.

(13:50) Dat zijn allemaal pakketprijzen.

(13:52) En daarvan hangt dus af hoe duur het schoonmaakproces gaat worden.

(13:57) Oké, dan kom ik bij de laatste vraag.

(13:59) Hoe ver heeft de staat van het interieur invloed op de restwaarde van de voertuigen?

(14:05) Heel erg.

(14:06) En zelfs het schoonmaken van de auto maakt al een verschil.

(14:09) Zoals ik al zei.

(14:10) We zetten die auto's dus op een veiling.

(14:13) Nadat ze terugkomen gaan we ze verkopen.

(14:16) Wat je ziet is.

(14:17) Als je een auto, gewoon zoals hij terugkomt.

(14:20) Gelijk op de veiling zou zetten.

(14:21) Dus je zou foto's maken.

(14:22) Dat is wat binnen als buitenkant.

(14:23) En de auto is nogal vies.

(14:25) Er liggen nog dingen in de bekerhouders.

(14:27) De matten zijn nog niet uitgeklopt.

(14:28) Noem het maar op.

(14:30) Dan levert een auto gewoon minder op.

(14:31) Dat kan echt wel 500 euro zijn.

(14:34) Per auto.

(14:36) Als je dan 5000 auto's per jaar terugkrijgt.

(14:38) Dat is een flink bedrag.

(14:39) Ja.

(14:39) Zeker weten.

(14:41) Dan kom ik bij de volgende vraag.

(14:43) En dat is vooral van de gebruikers.

(14:44) Dus hoe jullie ten opzichte kijken van jullie klanten.

(14:46) Ja.

(14:46) En de eerste vraag daarbij is.

(14:47) Hoe ver verwacht u dat gebruikers zelf bijdragen aan het schoonhouden van de voertuigen op het huidige status?

(14:53) Ja.

(14:54) Wat wij dus doen is.

(14:56) Als je een leaseauto afneemt.

(14:58) Dan teken je een contract.

(15:00) En daar in dat contract staat.

(15:01) Aan de ene kant wat je mag verwachten van een leaseauto.

(15:04) Wat er allemaal voor je geregeld wordt.

(15:06) Waar je geen omkijken meer hebt.

(15:07) Aan de andere kant staat er ook een stukje verplichtingen.

(15:10) Dat klinkt dan wel heel zwaar.

(15:11) Maar het is natuurlijk gewoon.

(15:12) Je betaalt zoveel euro in de maand voor de auto.

(15:15) Maar er staat ook bij dat je goed met de auto moet omgaan.

(15:19) En wat is goed?

(15:20) Dat is dat je tijdig de auto onderhoudt.

(15:25) Als de auto een melding geeft.

(15:26) Dat je naar de garage gaat.

(15:27) Dat je olie bijvult als dat nodig is.

(15:30) Maar dat is ook.

(15:31) Dat je het lease natuurlijk geen schade veroorzaakt.

(15:34) En dat je de auto netjes houdt.

(15:37) En eigenlijk zien we dat natuurlijk gedurende de periode.

(15:39) Dat de auto bij de klant is niet.

(15:41) Dus als jij hem vijf jaar lang als een hele vieze auto.

(15:45) Bij je voor de deur hebt staan.

(15:47) Maar wel heel schoon inlevert.

(15:49) En dat er ook geen schade verder is.

(15:51) Dan is dat prima.

(15:52) Maar ja als dat niet zo is.

(15:54) Of dat je hem ook heel vieze inlevert.

(15:55) Dan is dat wel iets wat niet hoort.

(15:59) Volgens het contract.

(16:00) Dit is trouwens alleen een vraag dat ik eigenlijk wou stellen.

(16:03) Bij het lease van auto's.

(16:04) Zijn de kosten van bijvoorbeeld het service en wat dan ook allemaal op jou zelf?

(16:08) Nee in het algemeen.

(16:10) Je hebt wel verschillende soorten leasecontracten.

(16:12) De meest gebruikte vorm betaal je een vast bedrag per maand voor een auto.

(16:16) Zowel private lease als zakelijk.

(16:18) Er zit eigenlijk geen verschil.

(16:20) En daarin zit eigenlijk alles inbegrepen.

(16:22) Je hebt onderhoud.

(16:23) Je hebt een stukje verzekering.

(16:25) Een stukje wegenbelasting.

(16:27) Andere autocosten die je maar kunt bedenken.

(16:30) Behalve brandstof.

(16:32) En bekeuringen.

(16:33) Dat is dan hetgene wat nog voor je eigen rekening komt.

(16:36) Maar zelfs voor brandstof en bekeuringen kunnen we wel het beheer doen.

(16:41) Dus dan heb je natuurlijk de kosten wel zelf.

(16:43) Maar wij schieten het bijvoorbeeld voor.

(16:45) En dan zetten we het op de factuur.

(16:47) Dus dat is ook mogelijk.

(16:51) Dan gaan we naar de volgende vraag.

(16:52) Dat is weer uit uw ervaring.

(16:53) Hoe vaak wordt een voertuig een schoon ingeleverd volgens uw ervaring?

(16:56) U heeft al een beetje geantwoord.

(16:57) 10 procent, 20 procent komen vies binnen, zei u.

(17:00) Ja, dat is een inschatting.

(17:02) Dat zou ik echt even in de rapportages moeten duiken.

(17:05) Maar dat is een beetje mijn inschatting.

(17:06) Want over het algemeen vinden mensen het best wel belangrijk om de auto weer netjes in te leveren.

(17:10) En dat ze ook wel bang zijn dat ze anders misschien een boete krijgen.

(17:16) Dus dat ze er wel mee bezig zijn.

(17:18) En de dag ervoor nog even de mat uitkloppen.

(17:21) En de stofzuiger erin halen.

(17:23) Dus over het algemeen komen auto's echt wel keurig terug.

(17:27) Alleen niet allemaal.

(17:29) Ja, nee.

(17:29) Want dat wilde ik ook aanvragen.

(17:31) Want bij andere dienstmaatschappijen waar we dus waren gaan om interview's houden.

(17:34) Daar werd ook gewoon duidelijk gezegd.

(17:35) Als de auto's smerig zijn ingeleverd, dat ze daar ook echt een boete voor krijgen.

(17:38) Dat hebben we hier waarschijnlijk ook gehaken vanuit.

(17:40) Ja, het verschilt wel een beetje wat voor auto, wat voor contract het is.

(17:46) Wat zijn de verwachtingen.

(17:49) Het moet wel, als ik eerlijk ben, moet het wel heel fors zijn.

(17:54) Als we daar echt een, zoals we dat dan zeggen, een eigen risico voor doorbelasten.

(17:59) Maar als het echt op de foto's is, als het echt hondenharen, gewoon vieze bekleding.

(18:06) Dan kan het zijn, dat wordt dan beoordeeld bij binnenkomst.

(18:10) Gaat de auto ook helemaal op de foto.

(18:12) Dan noteren hoeveel kilometer ze zijn gereden.

(18:15) Of er nog brandstof in de tank zit.

(18:18) En dan wordt ook gekeken van hoe schoon is de auto.

(18:20) En als die daar echt heel erg vies is, dan kan daar dus een bedrag voor worden doorbelast.

(18:26) Wat de hoogte van het bedrag is, is afhankelijk van de contractverspraak.

(18:31) Oké, nou de volgende vraag is.

(18:33) Denkt u dat gebruikers gemotiveerd zijn om hun voertuigen schoon terug te brengen?

(18:36) Waarom wel of niet?

(18:38) Als we het over de grote gemiddelden zien, dat ze best wel netjes worden ingeleverd.

(18:44) Dan denk ik dat gebruikers het belangrijk vinden.

(18:45) Hoe lever ik een auto in?

(18:47) Hoe ga je er mee om?

(18:48) Wat wil je uitstralen?

(18:49) Dat is echt niet dat ze helemaal van onder naar boven gepoetst zijn.

(18:53) Maar wel dat ze gewoon even doorheen gaan kijken.

(18:57) Heb ik nog persoonlijke eigendom er nog in liggen?

(19:01) Hoe wil ik hem achterlaten?

(19:03) Dus dat daar wel naar gekeken wordt.

(19:06) Oké, dan kom je bij de laatste vraag aan.

(19:07) Dit is meer vanuit uw persoonlijke ervaring.

(19:10) Want u bent natuurlijk wel bekend met auto's.

(19:11) U zit natuurlijk in een brandje.

(19:13) En de vraag is dus.

(19:14) Welke factoren beïnvloeden volgens u het schoonmaakbedrag van gebruikers?

(19:19) Wat zijn de factoren?

(19:21) Nou, je hebt de gebruikers.

(19:23) Vanuit de gebruikers zelf, dat hij hem dus schoon wil inleveren.

(19:27) Je hebt een stukje angst voor boetes of voor naheffingen.

(19:31) Dus daar heb je dan als leasemaatschappij weer invloed op.

(19:34) Als je dat weer of niet van tevoren kenbaar maakt en deelt.

(19:39) Maar er zit ook een stukje begeleiding.

(19:40) Dus wat we wel doen is.

(19:41) Voordat iemand een auto inlevert.

(19:43) Dan krijg je gewoon een informatie, mail of in de app een melding.

(19:48) Van nou, let even op wat je allemaal moet inleveren bij de auto.

(19:53) Zitten alle hoofdsteunen er nog in?

(19:54) Ligt er niet nog een hoedeplank in het schuurtje?

(19:56) Dan staat er ook bij van.

(19:58) Denk eraan dat de autostofzuig schoon is.

(20:03) Dat hij niet helemaal door de was staat.

(20:05) Maar in elk geval gewoon acceptabel is dat alle sleutels erbij zitten.

(20:10) Dus je kan ook wel iets doen in een stukje begeleiding.

(20:12) Vooraf, voor het inleveren.

(20:14) Dus waar neem je iemand in mee?

(20:17) En wat je wel eens.

(20:18) Kijk, de ene rijder kan vijf jaar met een auto doen.

(20:23) En dat altijd heel keurig bijhouden.

(20:24) En iemand anders heeft twee weken een short lease auto.

(20:27) En laat hem achter alsof hij al zes jaar geen rijdbewijs wil spreken.

(20:30) Dus ja, je gaat nooit helemaal voorkomen.

(20:32) Maar dat zijn denk ik wel factoren die invloed hebben op.

(20:36) Wordt een auto schoon ingeleverd of niet?

(20:39) Oké.

(20:40) Dan komen we nu bij de vraag over de concepttest.

(20:42) Ik heb zojuist de concept aan u laten zien.

(20:45) Hierbij wat meer informatie.

(20:46) Ik kan het best wel eens lezen.

(20:48) We hebben een concept ontwikkeld dat zich richt op het verlagen van een drempel

(20:50) voor gebruikers om het voertuig schoon te houden.

(20:52) Natuurlijk het feit dat we die willen implementeren in de centrale console.

(20:56) Het deel is om het compacte stofzuiger standaard in het voertuig te integreren.

(20:59) Zodat gebruikers tussentijds en voor inlevering eenvoudig kunnen schoonmaken.

(21:03) Het doel is om schone voertuigen bij een leven te realiseren.

(21:05) Wat leidt tot lagere schoonmaakkosten.

(21:07) Minder tijdsinvestering en constantere kwaliteit van het interieur.

(21:11) Zodat het restvaar natuurlijk langer mee blijft.

(21:13) Ik heb u zojuist een foto laten zien van ons concept.

(21:17) Dat u even opnieuw kunt gaan kijken.

(21:19) Onze eerste vraag daarbij is.

(21:21) Even kijken.

(21:22) Wat is uw eerste reactie op het concept?

(21:26) Ik zie een stofzuiger die qua type me wel bekend voorkomt.

(21:33) Tenminste volgens mij is het wel iets wat bestaat in de zin van een kruimeldief.

(21:38) Ja, het is in principe wel een kruimeldief.

(21:40) En dan denk ik dat hij op een bepaalde manier ook in de middenconsole kan worden vastgeklikt.

(21:47) We gaan daar een houdertje van maken.

(21:50) En dan gaan we ervoor zorgen dat het stofzuiger daarin kan geplaatst worden.

(21:54) En ook in de auto kan opgeladen worden.

(21:57) Natuurlijk, zoals u zegt, het product bestaat wel.

(22:00) Maar het bestaat niet in het concept dat we bijvoorbeeld gaan leasen aan mensen.

(22:04) Nee, het is meer het businessmodel eromheen.

(22:07) Zoals ik al zei, het past, maar het product is een service.

(22:09) Dat bestaat in principe niet.

(22:10) Dat willen wij dus uit gaan brengen.

(22:13) Even eens kijken.

(22:14) De volgende vraag is.

(22:15) Hoe ver denkt u dat dit daadwerkelijk invloed heeft op het gedrag van gebruikers?

(22:21) Dat is een aanname natuurlijk.

(22:22) Maar ik denk dat het op het moment dat je hem hebt, en het is heel laagdrempelig,

(22:27) dan denk je toch van, je hebt een stuk gereden, toch wel even een broodje gegeten, wat gehaast enzovoort.

(22:33) Hou even de kruimeldief eroverheen en ben je klaar.

(22:36) En als je het niet hebt, dan doe je het misschien niet.

(22:38) En dan stapelt het zich natuurlijk op.

(22:42) Ons idee is natuurlijk gewoon het feit, zoals u zegt, je gaat iets eten.

(22:46) En dan zie je uiteindelijk dat er kruimels zijn.

(22:47) Dit heb je toch wel in zicht.

(22:49) Dus dan kan je denken van, laten we daar even rustig overheen gaan.

(22:51) Maar als je dat bijvoorbeeld niet in zicht hebt, dan denk je van, ik moet naar de wasstraat gaan.

(22:54) Het gaat me weer geld kosten.

(22:55) Het is onnodig.

(22:55) Dus dan doe je het niet.

(22:56) Dus we proberen in principe dat drempel nog lager te zetten.

(23:00) Dus dat zal zeker gebeuren.

(23:02) Gaan wij er natuurlijk van uit hoeveel invloed het gaat zetten.

(23:05) Dan is de volgende vraag een aanleiding hiervoor.

(23:07) Ik denk dat dit kan bijdragen aan een efficiëntere schoonmaakproces binnen uw organisatie.

(23:12) Dus we gaan ervan uit dat we bijvoorbeeld een samen partnership hebben.

(23:14) En uiteindelijk, dit wordt geïntegreerd in een bepaalde hoeveelheid auto's.

(23:18) Zou dat dan echt bijdragen aan een efficiëntere interieur bij de auto's zelf bij ze te leveren?

(23:24) Ja, ik denk dat, kijk, als een auto schoon moet worden ingeleverd, is dat voor ons een efficiënte proces.

(23:31) Want dan hoeven we hem zelf niet meer te stopzuigen.

(23:32) Dus als hij schoon wordt ingeleverd, en we denken dat dat door de stopzuiger meer het geval is.

(23:38) Dan zal het ook meer invloed hebben op het schoonmaakproces.

(23:43) Oké, en dit is een grofwegvraag.

(23:46) Kunt u inschatten wat voor impact dit zou hebben op het kosten van tijd?

(23:52) Als je een stopzuigbeurt niet hoeft uit te voeren.

(23:56) En er even vanuit te gaan dat je nog steeds wel een aantal mensen hebt die natuurlijk alsnog de stopzuiger niet gebruiken.

(24:03) Maar stel dat jij 25% minder hoeft schoon te maken.

(24:09) Dan is het op 5000 innames een half uurtje stopzuigtijd.

(24:16) En daar dan 25% van.

(24:22) Dus 125 auto's?

(24:26) Nee, 25%.

(24:28) Maar dan een keer een half uur.

(24:33) Dus even kijken hoor.

(24:36) Wat zou dat besparen?

(24:39) Ja, dat zou wel genoeg tijd besparen.

(24:42) En daar gaan we wel gewoon vanuit.

(24:44) Maar dit zijn vragen die je gewoon heel eerlijk kunt gaan beantwoorden.

(24:46) De eerste vraag hierbij is, de vragen gaan dus over waarde en haalbaarheid.

(24:51) De eerste vraag daarbij is, welke waarde zou je dit concept geven voor je

organisatie?

(24:56) Ja, dat vind ik wel moeilijk in te schatten.

(24:57) Want dat heeft met te maken, kijk je noemt het product as a service.

(25:03) En Lease Smart Supply koopt graag dingen.

(25:07) Want dat zijn ook natuurlijk elektrische auto's die je kunt kopen zonder de accu, zonder de batterij.

(25:12) Waarbij de batterij eigenlijk een soort van, dat heet battery as a service.

(25:17) Maar dan least je als het ware de batterij mee.

(25:20) Maar een Lease Smart Supply kan dat eigenlijk niet zo goed.

(25:21) Daar zijn de processen niet op ingeregeld.

(25:24) Dat heeft met te maken dat je eigenaar wil zijn van de auto en toebehoren.

(25:29) Omdat je in het geheel ook iets moet zeggen over wat is de auto weer waard bij terugkomst.

(25:34) Nou is een batterij natuurlijk wel een veel wezenlijker onderdeel van de auto dan een stofzuiger.

(25:40) Alleen de processen, dus we hebben een lease contract.

(25:43) We sturen een factuur openbaar naar de klant.

(25:47) Dat is een soort afgekade proces.

(25:49) En stel dat je daar dan een stofzuiger op abonnementsvorm bij zou voegen.

(25:55) Dan moet je er ook voor zorgen dat het abonnement stopt op het moment dat die auto terugkomt.

(25:59) En aan de andere kant moet je er wel ook voor zorgen dat die stofzuiger weer bij jullie terugkomt.

(26:03) Op het moment dat die wordt ingeleverd.

(26:05) Of dat het op een bepaalde manier moet worden afgekocht.

(26:08) En dan moet je alsnog de check doen van komt die stofzuiger terug of niet.

(26:12) Dus ik vraag me wel af of onze processen daarop ingericht zijn.

(26:16) En hoeveel geld mensen daar dan voor over hebben.

(26:19) Want de stofzuiger, kijk de klant zal zoiets hebben van ja met jullie auto wil ik voor die stofzuiger dan bijbetalen.

(26:30) En voor ons is het dan de business case van weten we zeker dat een auto dan zonder dat die gestofzuigd hoeft te worden bij terugkomst terugkomt.

(26:39) Dan zou zo'n stofzuiger wellicht uit kunnen.

(26:43) Maar als dat niet het geval is dan heb je en nog je schoonmaakkosten en je hebt voor de stofzuiger betaald.

(26:48) En eigenlijk heb je er vijf jaar niks aan gehad want dan is die auto toch bij de klant.

(26:51) Ja, dat is trouwens ook wel extra informatie die ik ook even bij kan zeggen.

(26:55) Het is natuurlijk heel afhankelijk van hoeveel auto's we willen interpreteren.

(27:01) Hoe meer auto's hoe minder het maandelijks kost.

(27:04) Ik weet niet de kosten exact uit mijn hoofd maar volgens mij rond de honderden

auto's wordt dat maandelijks van 15 tot 15 euro per stofzuiger.

(27:12) En in principe is het de service van de stofzuiger als ze kapot gaat dan is het onze verantwoordelijkheid wij gaan het vervangen.

(27:17) En in principe zorgen wij er gewoon voor dat jullie een werkende stofzuiger hebben.

(27:20) Dus dat is extra informatie die ik erbij kon zeggen.

(27:22) Goed om erbij te vermelden.

(27:23) Dan de volgende vraag is onder welke voorwaarden ziet u dat dit interessant is om te interpreteren in de auto?

(27:31) Ik denk dat je dan met name bij het type gebruik moet kijken.

(27:36) De auto's die vijf jaar bij een klant rijden zijn wat mij betreft dan minder interessant want die komen dan één keer terug en dan moet je stofzuigen.

(27:43) Maar dan heb je vijf jaar geen omkijk naar gehad.

(27:46) Maar je hebt ook auto's die vaker terugkomen of auto's die je dan niet ziet maar die wel in je beheer vallen.

(27:52) En dat zijn bijvoorbeeld die deelauto's die ik zei.

(27:53) En ik denk dat met name die productvormen dus of short lease of deelauto's dat je daar kans moet benutten.

(28:04) Want dat zijn auto's die veel bereidewissels hebben en daardoor kun je ook wel wat eisen stellen van zorg dat je je auto schoon achterlaat.

(28:16) Zet er niet de volgende gebruiker op met jouw troep.

(28:21) Dat zou dan nog wel een goede productvorm zijn denk ik.

(28:26) We hebben al zoiets gezegd over wat dit niet goed zou uitkomen met jullie organisatie.

(28:32) En dat is onze volgende vraag en daar kunnen we wel wat dieper op in.

(28:34) Wat zou voor u een reden zijn om dit juist niet te doen? Dus om niet met ons concept te werken?

(28:39) Ja dat is eigenlijk wat ik net zei Eddy.

(28:44) Onze processen zijn niet echt ingericht op abonnementsvormen die we dan weer bij onze klanten inzetten.

(28:51) Het evenement te maken dat je je facturatie hebt.

(28:54) Je moet ervoor waken dat een abonnement ook weer stopgezet wordt.

(28:58) Dus wat we nu heel vaak doen bijvoorbeeld bij onze laadpalen.

(29:01) Dat zijn laadpalen die worden bij onze bereiders thuis geplaatst.

(29:04) Maar er zit ook een soort simkaartje in met een abonnement wat elke maand loopt.

(29:09) Maar wij zeggen oké we denken dat die auto vijf jaar bij de klant gaat rijden.

(29:15) We belasten dus vijf jaar abonnement door naar de klant.

(29:20) En daarna is die ook afgekocht dus dan stopt ook de abonnementskosten.

(29:25) Dus dan doen we het in één keer op een factuur.

(29:28) En dan gaat het goed.

(29:30) Maar als je het elke maand zou doorbelasten aan de klant.

(29:34) Dan heb je maand 1 dat die start.

(29:36) Dan moet je dus op tijd zijn met het doorbelasten.

(29:39) En aan het einde van het leascontract dan staat die laadpaal nog bij de klant.

(29:47) Maar het abonnement stopt wel want de auto wordt ingeleverd.

(29:49) Dus je moet het dan in het leascontract.

(29:52) Ja, dat is eigenlijk niet helemaal een werkbare situatie.

(29:57) Want dan heb je die administratieve processen lopen gewoon niet tegelijk.

(30:02) En dat zou je dan met Stosja ook een beetje hebben.

(30:07) Dat je iets doorbelast aan de klant, als de klant er vijftien euro per maand bijvoorbeeld voor wil betalen.

(30:09) Wij krijgen van jullie de factuur, die zetten we dan door naar de klant.

(30:15) Maar stel dat de klant de auto al heeft ingeleverd, dan krijg ik nog wel één maand of factuur van jullie

(30:18) die we dan niet meer op dat contract kwijt kunnen.

(30:23) Dat is één keer vijftien euro, maar als je dat vaak hebt, bijvoorbeeld tweehonderd keer,

(30:26) dan is het tweehonderd keer vijftien euro.

(30:30) Dat is allemaal de wet van de grote getallen.

(30:30) Dus in die zin is voornamelijk denk ik de administratie en de productform is voor ons een uitdaging.

(30:36) Ja, oké.

(30:38) En dan zei je net ook iets over, dat was al een paar vragen eerder,

(30:41) zei je net iets over het feit dat als we de auto's gaan schoonmaken, dat kost natuurlijk tijd,

(30:46) en dat gaat natuurlijk weer van jullie omzet of opbrengsten, daar willen we van af.

(30:50) De vraag daarbij is dus, hoe belangrijk is de balans tussen investering en besparing in dit soort innovaties?

(30:57) Ja, je moet altijd goed die afweging maken, want waar trek je de grenzen.

(31:03) Want als wij auto's die terug zouden komen ook nog helemaal zouden repareren,

(31:10) alle schades zouden wegpoetsen, dan zouden onze auto's veel meer waard zijn.

(31:14) Maar je hebt ook veel meer schadekosten, want dat moet je ook allemaal betalen.

(31:15) Het is altijd een afweging.

(31:20) Ja, hoeveel levert het op en wat kost het?

(31:20) En daar moet je een soort balans in zien te vinden.

(31:23) Dat vind ik wel moeilijk om van tevoren te zeggen.

(31:28) Maar stel dat je een hogere opbrengst hebt van de auto, want daar wordt beter bij gehouden,

(31:36) en je hebt geen schoonmaaktijd achteraf nodig, want hij is al helemaal schoon,

(31:42) dat is het ideale plaatje.

(31:43) Dan zou je natuurlijk wel een flinke besparing per auto kunnen opleveren.

(31:49) Oké, nou, dat waren de vragen over waarde en haalbaarheid.

(31:54) Dan gaan we door naar nummer 7, we zijn er bijna van af.

(31:56) De vragen van nummer 7 gaan over product en implementatie.

(32:04) De eerste vraag daarbij is, aan welke eisen zou je dergelijke producten moeten voldoen,

(32:13) dus waar vindt u dat ons product aan moet kunnen voldoen?

(32:15) Het moet universeel zijn.

(32:18) Dus je moet het eigenlijk voor elke auto kunnen toepassen.

(32:20) Ik zei het al, ik wil hem in de middenconsole plaatsen.

(32:24) Alleen de middenconsole van de Fiat Panda is net even anders dan die van de grote Mercedes.

(32:30) Dus het moet overal toepasbaar zijn.

(32:30) Het moet een duidelijk administratief proces zijn.

(32:39) Waarbij, ik denk dan van, waarom zou er dan een leasematsapaal tussen moeten zitten?

(32:49) Waarom zou je niet gewoon dat bij de bereider dan gelijk factureren?

(32:54) Zodat de factuur gewoon naar de bereider gaat.

(32:58) Maar dat is een goed administratief proces.

(33:00) Je moet ook, op het moment dat zo'n stofzuiger kapot is,

(33:07) moet je duidelijk hebben waar je moet zijn voor een nieuwe stofzuiger.

(33:12) Of wordt die dan ergens gerepareerd?

(33:17) Of hoe gebeurt dat?

(33:18) Hoe werkt het opladen van de stofzuiger?

(33:18) Dat is gewoon in principe in het interieur.

(33:22) We hebben bij het interieur dat usb en wat dan ook.

(33:26) Dus het blijft gewoon constant opladen als je het daarin zet.

(33:27) Dat is natuurlijk weer afhankelijk van elke bestuurder of ze het erin zetten.

(33:31) Maar in principe ons plan is gewoon dat je bij het interieur,

(33:34) daar heb je vaak usb plekken waar je het gewoon in kan zetten.

(33:36) Zo gaan we dus constant lopen opladen.

(33:38) Daarmee is het goed.

(33:38) Daarbij heb ik het dus ook even duidelijk gemaakt.

(33:42) De volgende vraag is, waar zou je op letten bij implementatie in uw wagenpark,

(33:47) dus als we een nieuwe auto gaan implementeren, waarom zou je vooral eens opletten,

(33:53) dus zoals we zeiden met de middenconsoles van de Fiat 500, dat is wat anders dan de Mercedes,

(33:56) is er nog iets anders?

(33:57) Ja op het moment ga je dan de stofzuiger meeleveren met een nieuwe auto.

(34:03) Dan ga je hem opsturen naar de klant.

(34:08) Dan moet hij hem zelf in de auto plaatsen.

(34:13) Dat zijn nog wel dingen waar je dan over nadent.

(34:17) Voordat een auto gaat rijden, dat zijn natuurlijk allemaal auto's die door de dealer worden geleverd.

(34:25) Iemand gaat zijn nieuwe auto ophalen bij de garage.

(34:29) Zit dan dat stofzuiger er al in?

(34:32) Of moet hij die dan ergens anders ophalen?

(34:35) Of krijgt hij die opgestuurd?

(34:38) In principe hoort het wel gewoon bij de, zeg maar wanneer de auto's hier zijn,

(34:42) dan gaan wij de auto's nemen, we implementeren het en dan komen ze hier terug voor de klant.

(34:46) Dat is ons idee om dat te doen.

(34:56) Dan door naar de volgende vraag.

(35:05) En dat is, hoe belangrijk zijn de zaken als onderhoud, duurzaamheid en levensduur van het product zelf,

(35:08) dus van ons product zeg maar, hoe belangrijk zou dat voor jullie zijn?

(35:15) Kijk, voor ons zou het, je wil natuurlijk sowieso een product dat gewoon aan alle veiligheids eisen voldoet.

(35:23) Dat is denk ik het grootste.

(35:29) Kijk, de auto's zijn ons bezit.

(35:35) Dus op het moment dat zo'n auto in de flik vliegt,

(35:40) of dat dat stofzuiger ontploft, dan is dat natuurlijk heel vervelend.

(35:44) Dus dat is denk ik de grootste zekerheid die je wilt hebben,

(35:49) dat het gewoon een veilig doorgetest product is,

(35:55) wat niet kans op oververhitting of andere manieren.

(36:00) Het moet ook wel natuurlijk duurzaam gefabriceerd zijn.

(36:07) Dat je niet elke maand een nieuwe stofzuiger nodig hebt,

(36:10) want daar worden mensen niet blij van,

(36:11) maar dat is ook echt niet goed voor het milieu.

(36:16) Ja, dus hoe wordt het gefabriceerd,

(36:17) wat voor levensduur geef je er aan,

(36:20) en het moet gewoon gebruiksvriendelijk zijn,

(36:25) maar ook wel echt iets doen natuurlijk.

(36:29) Dus dat je, ja, moet echt iets toevoegen.

(36:29) Dus het moet er ook wel een goede stofzuiger zijn,

(36:36) dat je er langdurig gebruik van kan maken.

(36:40) Dus dat zijn denk ik de belangrijkste eisen die ik zou hebben.

(36:44) Oké, dan ga ik op mijn laatste vraag gaan voor een product in implementatie,

(36:48) en dat is, hoe ziet u praktisch uitdagingen bij het integreren van dit concept in uw voertuigen?

(36:55) Ja, dat is eigenlijk wat ik al aangaf.

(37:00) Bij een nieuwe auto, hoe gaat zo'n stofzuiger dan in de auto terechtkomen?

(37:06) Want alle nieuwe auto's, die zien we heel vaak niet.

(37:13) Die worden ergens in het land bij een dealer afgeleverd aan de klant.

(37:29) Die klant die gaat vijf jaar rijden,

(37:33) en pas na die vijf jaar zien we eindelijk een keer die auto bij ons in fase binnenkomen.

(37:44) Maar daarvoor, ja, af en toe bij onze garagebedrijven, bij onze schadebedrijven,

(37:49) maar wij zien die auto's verder niet.

(37:53) Dus wij zitten er niet tussen voordat die klant die auto krijgt.

(37:57) Dus hoe komt dan die stofzuiger in de auto, dat is dan wel dan eentje.

(38:08) En de facturatie.

(38:10) Ja, oké, terechte antwoorden.

(38:20) We zijn bij nummer acht, en dat is het businessmodel.

(38:23) Hoe zou je verwachten dat een dergelijke oplossing wordt aangeboden,

(38:30) bijvoorbeeld bij, is het te koop, lease of abonnementen enzo,

(38:34) hoe zou je dat verwachten, zeg maar.

(38:38) Ik heb het al een beetje verklapt, maar wat zou je zeg maar zelf verwachten van het hele concert?

(38:43) Ja, nou ja, kijk, je noemt dat product as a service, volgens mij.

(38:49) Ja, product as a service, ja.

(38:54) En we staan denk ik in een abonnementsvorm.

(39:00) Maar ja, ik had al uitgelegd, voor ons zou dat,

(39:09) zou het ideaal zijn als je zegt, oké, je hebt een aantrekkelijk aanbod in,

(39:17) je koopt duizend van die stofzuigers,

(39:20) daar hoort dan een soort vervangingservice bij,

(39:26) dat koop je als het ware een soort van afvolg,

(39:32) of je geeft twee jaar garantie, doe maar zoiets.

(39:38) Maar het zou denk ik voor een leasematschappij makkelijker zijn,

(39:46) dat je gewoon zegt, je hebt één keer in de investering, en dan is dat het.

(39:58) We zaten trouwens al bijna klaar.

(40:00) Oh nee, ik kreeg een belletje.

(40:05) Ja, weet ik, dan misschien moet je bijna handhaven.

(40:07) Dan kom ik bij de volgende vraag aan,

(40:10) dat hebben we al een beetje verklapt,

(40:12) maar het is gewoon meer van,

(40:16) zou je eerder kiezen voor een eenmalige investering, of een terugkerend model?

(40:20) Ja, dat is de eerste.

(40:22) Ja, kort en snelle antwoord.

(40:26) De laatste vraag bij het business model is,

(40:30) hoe zou je de kosten het liefst terugzien?

(40:34) Bijvoorbeeld per voertuig, verwerking en leaseprijs, of iets anders?
(40:40) Ja, dus aan de ene kant heb je je inkoop, noem ik dat maar even,
(40:48) zouden jullie dan betalen voor die stofzuigers.
(40:54) Aan de andere kant zou je daar dan een doelbelasting voor willen doen naar de klant toe,
(40:58) maar dat is puur als je zegt van, oké, het leeft mij niet genoeg op,
(41:06) met het hele proces van, de auto is meer waard,
(41:10) hij komt schoon terug.
(41:12) Maar stel dat je het als een soort doorverkoopder naar de klant zou willen doen,
(41:20) ja dan is het makkelijk dat je een, in het leasbedrag opneemt.
(41:31) Dus je hebt een leascontract, daar betaal je bijvoorbeeld 500 euro per maand,
(41:40) en we rekenen 2 euro per maand voor de stofzuiger.
(41:52) Aan het einde van de rit betaal je dan bijvoorbeeld 5 jaar lang 2 euro per maand.
(42:04) Dan heb je een aardige stofzuiger bij elkaar.
(42:15) Dan zijn we bij de afstrijdingsvragen,
(42:20) dat is onze laatste paar vragen die we gaan stellen.
(42:23) Eigenlijk drie vragen om wat zou dit concept voor u echt waardevol maken?
(42:34) Het mag gewoon compleet eerlijk zijn,
(42:37) als je denkt dat het helemaal niks voor u is, dan kun je het ook gewoon zeggen.
(42:45) Wat het waardevol zou maken, als ik het product zou kiezen,
(42:54) dan zou ik ervoor kiezen om dat dus bij deelauto's toe te passen.
(43:04) Dus auto's die veel wisselende bestuurders hebben,
(43:10) maar geen, eigenlijk echt een beheerder,
(43:16) iemand die zich echt verantwoordelijk voelt voor die auto.
(43:18) Want bij deelauto heb je het heel makkelijk ook in het proces kunnen opnemen.
(43:29) En je zegt gewoon van oké,
(43:33) je hebt vandaag die auto gebruikt,
(43:35) voordat je je reservering kan beëindigen moet je afvinken,
(43:40) ik heb de auto even gestofzuigd.
(43:42) En dan klik je dat en dan kan je de reservering beëindigen
(43:44) en ben je weer klaar voor de volgende reservering.
(43:52) Dus ik zie daar echt de meeste kansen.
(43:56) En bij short lease, dat je hem bij een huurauto meelevt.
(44:04) Je gaat ermee op vakantie,
(44:08) maar zorg even dat je na het strand wel even de stofzuiger erin haalt.
(44:12) Dat soort dingen.
(44:21) Daar zie ik denk ik de meeste kansen,
(44:24) maar minder bij de vaste.
(44:30) Dat hadden wij ook gehoord, van deelauto's.
(44:32) Ik wist zelfs niet eens wat deelauto's waren,
(44:34) dat heb ik dus ook gisteren of eergens geleerd.

(44:40) Dus daar gaan we nog verder onderzoek doen,
(44:44) maar natuurlijk al het feedback dat wij hier krijgen is heel waardevol van ons.
(44:48) We komen bij de ene laatste vraag aan,
(44:51) dat is als u één aspect van het idee zou mogen verbeteren, wat zou dat zijn?
(44:55) Van het hele business model?
(44:57) Ja, van het hele business model, van product zelf, concept, wat u wilt.
(44:58) Één ding.
(45:00) Ik zou het aanbieden als een soort schoonmaakservice.
(45:03) Dus dat je zegt, oké je hebt de stofzuiger in de middenconsole of in de kofferbak,
(45:07) waar die ook zit.
(45:14) Dat is onze schoonmaakservice op locatie, als het ware.
(45:26) Dan is het een service waar je een bepaald bedrag per maand voor betaalt.
(45:36) Dan is het echt gekoppeld aan een auto op locatie.
(45:52) Ik zou me echt focussen op van die mobiliteitsbedrijven of huurauto's op een bepaalde locatie.
(46:05) Maar aan zich aan het product, gewoon de stofzuiger,
(46:11) volgens mij is dat gewoon een super fijn en makkelijk product om in de auto overal tussen te kunnen.
(46:20) Dus dan zou ik meer het model van hoe wil je het in de markt zetten,
(46:24) van wie zijn je doelgroepen.
(46:30) Dan zou ik dat denk ik echt focussen op die verhuurbedrijven en deelautobedrijven.
(46:43) Dan kom ik mijn laatste vraag aan.
(46:44) Het zijn er zaken die we nog niet besproken hebben en dat u wel belangrijk vindt bijvoorbeeld?
(46:56) Dat geldzaakcensus daar heb ik nog niet heel breed beeld over.
(47:00) Daar hebben wij als groep nog niet heel breed beeld over.
(47:03) Maar in principe het concept heb ik hierbij best wel verklapt, laat ik het zo zeggen.
(47:08) Ze hebben de vraag hier veranderd en ik ben het dus nu achtergekomen.
(47:11) Als u iets anders wilt bespreken,
(47:14) dan kunt u mij laten weten en dan kan ik kijken of ik een antwoord op kan geven.
(47:18) Ik zit te denken, heb je ook echt gekeken hoe het dan in de praktijk is.
(47:25) Heb je het getest met een auto en een stofzuiger,
(47:29) of is het echt nog een conceptfase?
(47:34) Het is nog steeds echt een conceptfase,
(47:39) want zoals we zeggen, we zijn studenten en we hebben nog ook andere vakken te doen.
(47:50) Het is natuurlijk puur voor ons vak,
(47:52) dat hebben we gedaan,
(47:53) maar wij als groep houden heel veel van auto's.

(47:56) Het idee is natuurlijk gekomen dat de auto's van binnen heel smerig waren.

(48:01) We dachten misschien kunnen we hier iets mee.

(48:05) Zo zijn we op zo'n concept gekomen.

(48:08) Dat is het een beetje.

(48:11) Als er geen andere vragen zijn,

(48:14) dan wil ik u graag ook heel even dit gaan geven,

(48:17) een prijsgevoeligheidsanalyse.

(48:20) Dus wanneer u het te goedkoop vindt, te duur vindt,

(48:23) kunt u het zelf invullen.

(48:25) Als u het hier kunt invullen, dat zou ik ook prima vinden.

(48:30) Maar als u zegt, ik kan veel mail doorsturen enzo.

(48:34) Dit is onze G-Drive,

(48:36) en hier ziet u gewoon een beetje het prijsanalyse,

(48:41) omdat u een acceptabel prijs vindt.

(48:48) Wil je het nu hebben, of moet ik dat even per mail wel toesturen?

(48:50) Dat maakt me helemaal niet uit,

(48:53) wat voor u voordeliger uitkomt, laat ik het zo zeggen.

(48:55) Ja, want wat is jouw deadline?

(48:58) Mijn deadline, nou in principe heb ik het gewoon voor volgende maandag nodig.

(49:01) Aankomende maandag?

(49:02) Ja, aankomende maandag, dat is het beste dat ik het zou hebben.

(49:04) Ja, dan is het misschien makkelijk om het nu even te invullen.

(49:06) Dat is helemaal prima hoor, ik ben nog best wel hier.

(49:09) Ik moet nog mijn vriend gaan wachten, want hij gaat me ophalen.

(49:12) Even kijken.

(49:15) Nou, dan stop ik wel de interview,

(49:18) dan ga ik gewoon even alle informatie hebben.

(49:21) Nou, dan wil ik heel erg bedanken voor je tijd.

(49:23) Ja, dankjewel.