



"Paarden: dat is begonnen als hobby, maar wel echt een bedrijf hoor. We hebben hier 16 medewerkers, 200 paarden waarvan we er 50 per jaar proberen te verkopen."

“De klant bepaalt hoe ons bedrijf ingericht moet worden, niet wij”

Eric Berkhof
Van Mossel Automotive Groep

Eric Berkhof staat aan het hoofd van de Van Mossel Automotive Groep. Dit auto-imperium met Nederlandse roots heeft met J&T Autolease, Westlease, en DirectLease ook een Belgische vertakking. Bovendien bewandelt de groep nu ook het overnamepad in het Belgische dealerlandschap met eind vorig jaar de overname van GMAN en Bruyninx. We troffen de topman op zijn stoeterij in het Nederlandse Dinteloord voor een gesprek over doortastend zaken doen in de automobielsector.

📞 Philip De Paepe – philipdepaepe@effectivemedia.be

U ging in 1982 als stagiair werken bij Autobedrijf Van Mossel. En in 1988 nam u het bedrijf over. Dat klinkt als het profiel van een gedreven man. Mogen we u ambities noemen?

Die gedrevenheid heb ik gelukkig meegekregen van mijn ouders. Maar het is ook iets wat ik ook heel graag doe, iedere dag opnieuw. Noem het dus maar gezonde ambitie en vooral bezig zijn met mijn passie.

Waarom de voorkeur voor de automobielsector?

Mijn vader had twee hobby's: paarden en auto's. En ik heb ze allebei van hem mogen overnemen. Hij was vooral een automan, maar dan een echte handelaar: kopen bij leasingmaatschappijen, verkopen aan dealerbedrijven,... maar hij had minder affiniteit met het verkopen aan de eindgebruiker. En dat is het grote verschil tussen ons. Ik verkoop liever aan de eindgebruiker. Dat contact met de klanten vind ik nog iedere dag leuk en interessant.

Van Mossel Automotive Groep is een verhaal van continue groei met ondertussen tal van overnames. Wat is het plan achter deze strategie?

Wij willen voor Nederland en België – en de strategie voor

Nederland is nagenoeg afgerond – zo dicht mogelijk bij de klant zijn. Concreet: in de belangrijkste plaatsen waar een concentratie van klanten is, zijn we aanwezig. Telkens met een dealerbedrijf, een carrosseriebedrijf en een leasekantoor. Het dealerbedrijf echt in de stad zelf, het carrosseriebedrijf in een iets grotere straal om een dekking te hebben over een grotere regio en het leasebedrijf in een nog grotere straal. Zo kunnen we met onze leasebedrijven zes à zeven grote plaatsen bedienen. We doen dus niet zomaar blind overnames, we kijken niet alleen naar regionale dekking maar ook naar de combinatie van de drie activiteiten.

U zegt: we zijn bijna klaar in Nederland. Dus nog niet helemaal?

We hebben nog één grote overname gedaan die in juli wordt bekendgemaakt. Dan zitten we op 90 % en dan zijn er nog twee plaatsen waar we actief willen zijn. Maar die ga ik u niet vertellen, want dan gaan ze hogere prijzen aan ons vragen (lacht).

Maar er is ook nog België, u hebt daar onlangs nog twee overnames van dealerbedrijven gedaan. Wat is daar de strategie?

Mikt u vooral op kleinere familiale dealerbedrijven waar bijvoorbeeld geen opvolging is?

Nee, zo zou ik het niet stellen. Het hangt ervan af of het bedrijven zijn die binnen onze strategie passen die ik daarnet al aanhaalde. Zo hebben we vorig jaar inderdaad GMAN en Bruyninx overgenomen van Alcopa en dat kan je niet echt kleine bedrijven noemen. Samen vertegenwoordigen ze ruim 20 vestigingen, bijna 350 medewerkers en 10 merken. Maar dat neemt niet weg dat we ook met kleinere dealerbedrijven praten over mogelijke overnames. Wij kijken naar opportuniteiten en ageren dan. Het gaat in België snel met andere buitenlandse overnemers en wij willen daar ook de komende jaren onze rol in spelen.

België is een land met twee taalgemeenschappen, waarop J&T Autolease helemaal afgestemd is. De dealerbedrijven zijn eerder lokaal actief. Is het de bedoeling om die om te tunen naar tweetalige Belgische bedrijven, of is er tegelijk een plan voor expansie in Wallonië?

Toch eerder het tweede. Ik ben me meer aan het verdiepen in mogelijk overnames in Wallonië. We hebben daar trouwens onlangs een mooie opportuniteit aangeboden gekregen. Een expansie in het Franstalige gedeelte van België, daar kijken we dus zeker naar.

Wat is de succesformule van de Van Mossel Automotive Groep? Overnames is één zaak, continuïteit en een gezonde groei nog een andere... en dat lijkt bijzonder goed te lukken bij u.



Wij willen
niet de
grootste
zijn. Wel
de beste.

We proberen het familiale karakter te behouden - we zijn een echt familiebedrijf - en de professionele kant daaraan toe te voegen. Vaak zie je toch dat die twee aspecten niet helemaal op elkaar afgestemd zijn. Daarnaast heb je de drie pijlers die ik daarnet al aanhaalde. Bij die combinatie ga je uit van wat de klant nodig heeft.

Is dat wat ontbreekt in de Belgische markt? Te weinig cohesie tussen activiteiten en diensten die in se toch met elkaar verbonden zijn vanuit klantenstandpunt?

Niet alleen in België hoor, ook in Nederland zie je die fragmentatie. Je hebt de grote dealerbedrijven, de grote leasemaatschappijen en de schadenetwerken maar geen cohesie tussen die verschillende entiteiten. Als Van Mossel Automotive Groep pakken we dat anders aan. We zijn een mobiliteitsaanbieder die kijkt naar het totaalplaatje in functie van de klanten.

Van Mossel Automotive Groep is ondertussen een auto-imperium met een omzetcijfer van 2,5 miljard euro. U bent daarmee groter dan veel nationale invoerders van automerken. Ziet u die schakel op termijn verdwijnen? Want eigenlijk bent u stilaan groot genoeg om rechtstreeks met fabrikanten zaken te doen...

Nee, daar geloof ik niet in. Je hebt de fabrikant, de wholesaler en de retailer. Voor iedereen is echt een rol weggelegd. Wij overhandigen als retailer de sleutel aan de klant en doen dat in goed overleg met de invoerder.

Niettemin: Van Mossel Automotive Groep blijft maar groeien. Wilt u de grootste zijn?

Die vraag wordt me wel vaker gesteld, vooral in Nederland dan. Het antwoord is duidelijk: nee, maar wel de beste! Zoveel mogelijk geld verdienen is ook geen drijfveer voor mij. Geld is een middel om onze business te doen en uit te bouwen. Mijn belangrijkste ambitie is om mijn strategie van drie pijlers uit te bouwen en daar kwalitatief de beste in te zijn.

Volgt u het politieke debat rond de bedrijfs-wagen in België? Sommige partijen pleiten voor het afschaffen van het fiscale gunstregime voor bedrijfswagens...

Ik volg het zeker, maar ik denk niet dat dit zomaar kan. Je raakt daarmee toch aan een van de monumenten van de werknemers. Ik denk niet dat het zomaar kan, er hangt teveel aan vast om dat roer zomaar om te gooien. Als er iets gebeurt, moet dat stapsgewijs zijn.

Via uw dochterbedrijf International Car Lease Holding hebt u nu drie Belgische leasebedrijven in portefeuille. J&T Autolease mag je een succesverhaal noemen. Klein begonnen, gestaag gegroeid dankzij een trouw cliënteel en ondertussen toch een middelgrote speler. Waarin maken zij het verschil met de concurrentie?

J&T Autolease past ook binnen dat verhaal van het familiale bedrijf. Dicht bij de klant staan, persoonlijke service. Geen dossiernummers maar klanten waarvan men de naam, de stem of het gezicht kent.

Van Mossel Automotive Groep is een mobiliteitsaanbieder die kijkt naar het totaalplaatje in functie van de klanten.

Dat geldt ook voor Westlease en DirectLease. Vanwege hun omvang zijn ze als familiebedrijf op pad gegaan en dat hebben wij alleen maar sterker gemaakt. Als er een deal wordt gemaakt, dan ben ik er ook zelf bij. Ik ben drie dagen in de week in België. Of dat nu gaat over de overhandiging van een grote vloot of drie auto's, ik vind dat contact met de klanten niet alleen fijn, maar ook nuttig. Ik heb mijn bedrijf zo ingericht dat ik mij omring met goede en gedreven mensen in alle afdelingen, of dat nu financiën, sales, operational of aftersales is. Maar dat contact met de klanten, vind ik essentieel. De klant bepaalt hoe een bedrijf ingericht moet worden, niet wij.

Hoe evolueert het private lease verhaal in België?

Nog sneller dan in Nederland. Ik heb het eerste private lease contract in Nederland gesloten in 2003 maar pas in 2012 ging het echt volume brengen. In België zijn we twee jaar geleden van start gegaan maar de evolutie gaat veel sneller. Met DirectLease, dat volledig internet based is, hebben we ook het ideale instrument om die markt te bereiken.

J&T Autolease zet nu ook zijn eerste stappen in fietsleasing. Een volgend succesverhaal?

Eerste stappen zou ik het ondertussen niet meer noemen. We zitten

“J&T Autolease past binnen ons verhaal van het familiale bedrijf, maar tegelijkertijd ook professioneel: dicht bij de klant staan met een persoonlijke service.”

al aan 3400 leasingcontracten voor fietsen, er is echt sprake van een explosieve groei. We zien dat niet los van de andere voertuigen die we in leasing aanbieden. Dan kom je weer bij die rol van mobiliteitsaanbieder: auto's, lichte bedrijfsvoertuigen, fietsen, trucks, scooters, motorfietsen (n.v.d.r.: o.a. de leasingpartner van Harley-Davidson in Nederland): daarvoor kan je allemaal bij ons terecht. Specifiek over de fiets: je ziet daar een markt voor elektrische bedrijfsfietsen ontluiken en dat heeft natuurlijk enerzijds te maken met de hogere waarde van de fiets zelf, maar net zo goed met de fiscale voordelen voor de werknemers. In dat opzicht zien we nog veel potentieel in deze markt.

En Mobility as a Service? De link met openbaar vervoer via apps?

Hebben we ook allemaal. Dus als de klant dat vraagt: geen probleem, we bedienen hem op zijn wenken. Alleen: het is nice to have, maar dat is niet waar ons businessmodel vandaag om draait. Dat is het leveren, onderhouden en herstellen van de auto en natuurlijk het beheer van vloeten. De klant inzicht geven in de TCO van zijn vloot.

Onder andere met nieuwe investeringen in online tools?

De vlootbeheerders en hun bestuurders beschikken vandaag al over een heel arsenaal aan online tools en apps. Bestuurders kunnen vanop de computer thuis een onderhoud plannen, schade melden, etc. En voor de werkgever zijn er TCO-tools voor onder andere optimalisering van het brandstofverbruik, het aantal processen verbaal

per bestuurder,...: allemaal instrumenten om een inzicht te geven in het kostenplaatje. Maar het spreekt voor zich dat dit geen verhaal is waarbij we tevreden zijn met wat we vandaag aanbieden. We kijken continu waar we kunnen finetunen, verbeteren en optimaliseren met nieuwe tools. Dit met één doel: het ontzorgen van de klanten.

U bent actief in de autobusiness, maar bent u ook een autoliefhebber?

Ik ben vooral een ondernemer die het wel heel fijn vindt om met auto's te ondernemen. Een autotreak die ieder detail kent van een oldtimer, dat ben ik niet. Dus: gek van auto's, maar het blijft mijn gereedschap. Vandaag rij ik met mijn Range Rover, maar het meest rij ik met een Audi, omdat dat een van de merken is waar onze roots bij liggen. En die mag je niet verloochenen.

We interviewen u hier op de Margaretha Hoeve, uw eigen manège. Als het een hobby is, dan is die toch flink uit de hand gelopen.

(lacht) Het is begonnen als hobby, maar wel echt een bedrijf hoor. We hebben hier 16 medewerkers, 200 paarden waarvan we er 50 per jaar proberen te verkopen. We doen hier drie dingen: fokken, opleiden en verkopen. Dat laatste doen

we om de businesscase sluitend te krijgen en de springsport op een goede manier te kunnen beoefenen.

Rijdt u zelf nog?

Nee, ik heb het wel geprobeerd toen ik jong was. Ik was heel ambitieus en gepassioneerd en mijn ouders hebben veel trainingsgeld aan mij besteed. Maar ik had gewoonweg niet genoeg talent.

Ondertussen is wel voldoende gebleken dat u talent hebt voor zaken. Kan dat volstaan als troostprijs?

Nou, uiteindelijk mag ik niet klagen. Het is toch nog goed gekomen met mij ((lacht)). Maar op dat moment was het wel heel pijnlijk toen het niet lukte.

Komt er ooit een dag dat u toe zal zijn aan een nieuwe uitdaging buiten deze sector?

Nee, mijn hart ligt bij de auto-sector. Noem het gerust een passie. En we kunnen nog zoveel doen de komende jaren: de autonomous connected car, elektrificatie,... We staan pas aan het begin van een heel boeiende periode en naarmate de auto verandert, zullen ook de noden van de klanten veranderen. Uitdagingen genoeg voor de toekomst!

VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROEP

Mobiliteitsbedrijf Van Mossel Automotive Groep is met circa 3.000 medewerkers in 70 jaar tijd uitgegroeid tot een van de grotere en vooraanstaande automotive bedrijven in Nederland. Het bedrijf telt ruim 100 vestigingen in Nederland, België, Duitsland & Frankrijk. Van Mossel Automotive Groep isdealer van de merken Volkswagen, Volkswagen Bedrijfswagens, Audi, Peugeot, Citroën, DS, Opel, Ford, Hyundai, Kia, Jaguar, Land Rover, Mercedes-Benz, smart, SEAT, ŠKODA, Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional, Nissan, Dacia, Infiniti en Renault. Met drie Mega Occasion Centra verdeeld over het land, heeft de groep ook een indrukwekkend aanbod van gebruikte auto's. Jaarlijks verkopen ze meer dan 74.000 auto's. Onderdeel van de Van Mossel Automotive Groep is verder een eigen leasemaatschappij - International Car Lease Holding, bestaande uit Van Mossel Autolease, J&T Autolease en DirectLease. Met een wagenpark van zo'n 73.000 voertuigen, behoort International Car Lease Holding tot de top 3 van leasemaatschappijen van Nederland.

Naast de dealer & lease bedrijven heeft de Van Mossel Automotive Groep ook schadeherstelbedrijven, Van Mossel Glasservice, Van Mossel Klein schadeherstel, Van Mossel Financiële Diensten of Van Mossel Car Solutions voor carrosseriebouw, belettering of inrichtingen van uw bedrijfswagens.