

# Opknappen van leasewagens goed voor 100 jobs in Genk

**VAB Fleet Services, een divisie van mobiliteitsclub VAB, en de Nederlandse Koopman Logistics Group gaan in Genk zo'n 20.000 tot 25.000 voormalige lease- en huurwagens per jaar klaarmaken voor verkoop. Daardoor worden dit jaar 60 jobs gecreëerd, op termijn zelfs 100.**

**B**eide partners huren op het industrieterrein Genk-Zuid een terrein plus gebouw van samen ruim 100.000 vierkante meter dat vandaag als magazijn wordt gebruikt door de producent van sportschoenen Nike. Vanaf oktober krijgt het gebouw een totaal andere bestemming. Dan worden er auto's van lease- en verhuurmaatschappijen en van autoconstructeurs opgefrist en klaargemaakt voor verkoop.

VAB Fleet Services en de groep Koopman investeren ruim anderhalf miljoen euro in installaties waar ex-leasewagens worden gerefurbished: een wasstraat om auto's te reinigen, apparatuur om koetswerkschade te herstellen en verschillende lakstraten waar auto's opnieuw worden gelakt. Tweedehands wagens worden daarbij zo goed als nieuw. Genk werd gekozen omwille van de gunstige ligging

Als het centrum in oktober operationeel wordt, kunnen er 60 mensen aan de slag. Een jaar later werkt het centrum op volle capaciteit en op termijn wordt zelfs gedacht aan 100 werknemers. Zij zullen per dag 50

tot 100 auto's klaarmaken voor verkoop. Het project is uniek in België.

## Outsourcing

VAB Fleet Services is een divisie van de VAB Groep, die bij het grote publiek vooral bekend is als pechverheler. Minder bekend is dat de mobiliteitsclub heel wat diensten ontwikkelt voor leasemaatschappijen, vlootbeheerders en autoconstructeurs. Dat gaat over logistiek en operationeel vlootbeheer tot het uitvoeren van inspecties en expertises van auto's aan het einde van het contract. Bovendien worden per jaar ruim 100.000 wagens getransporteerd naar klanten.

Met de samenwerking met de groep Koopman, die daartoe een participatie neemt van 30 procent in VAB Fleet Services, wordt straks een nieuwe dienst aangeboden. "Uit gesprekken met onze klanten bleek dat zij steeds meer activiteiten willen uitbesteden", zegt Geert Markey, CEO van VAB Groep. "Vroeger was het zo dat een leasewagen of huurauto aan het einde van het contract ofwel naar een tweedehands dealer ging of rechtstreeks naar Oost-Europa. Dat is voor een deel van die auto's nog steeds het geval, maar lease- en huurmaatschappijen en autoconstructeurs verkopen hun auto's steeds vaker ook via hun eigen kanalen, zoals CarNext bijvoorbeeld. Leasewagens zijn trouwens niet allemaal vijf jaar oud met 200.000 kilometer op de teller. Er zijn tal van formules, ook met kor-

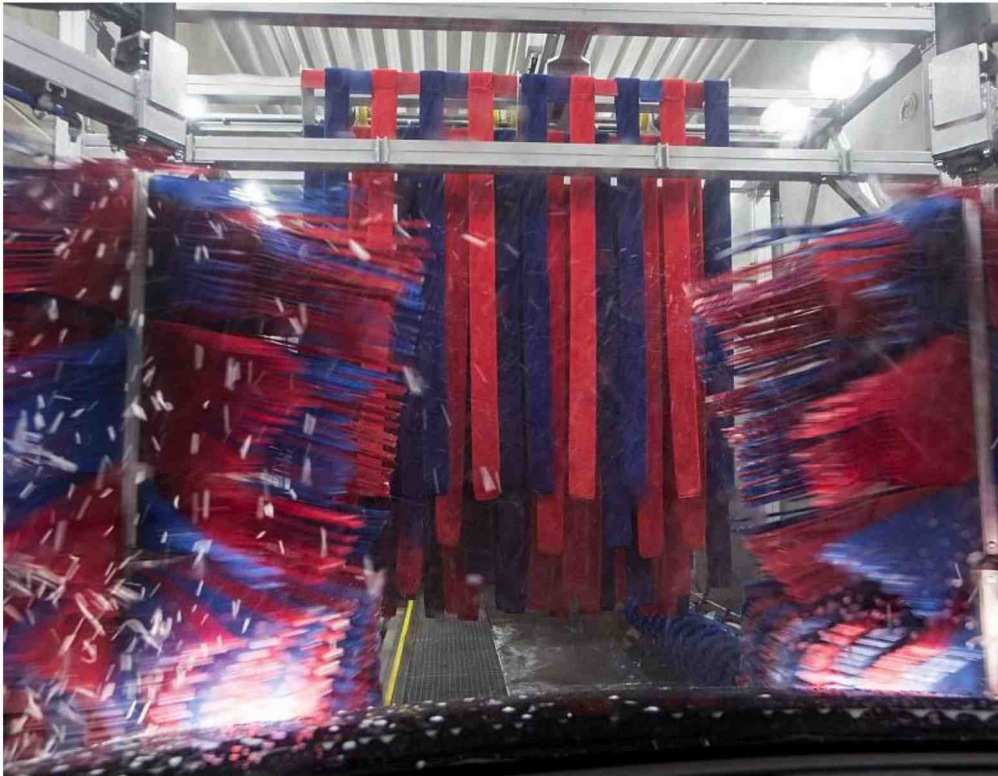


FOTO TOM PALMAERS



Willem Prinsen, CEO van Koopman Logistics Group. FOTO AERNOUT STEEGSTRA



Geert Markey, CEO van VAB Groep. FOTO KBC/DONVILERWIN

te looptijd.”

De ervaring leert volgens Markey dat voor-malige leasewagens sneller en makkelijker verkopen als ze worden opgefrist. “Als je die auto’s naar een hoger kwaliteitsniveau kan tillen, wordt niet alleen de doorverkoop-waarde verhoogd, maar blijven ze ook minder lang staan. En dat is wat we in Genk gaan doen. We ontzorgen onze klanten daarbij volledig. In een digitale fotostraat maken we zelfs de foto’s die meteen op de website van onze klant kunnen worden gezet. Op die manier wordt de doorlooptijd zo kort mogelijk gehouden.”

### Veranderende markt

Voor de realisatie van het project in Genk vond VAB Fleet Services een partner in het Nederlandse familiebedrijf Koopman Logistics Group, die in Nederland en Duits-

land al gelijkaardige activiteiten ontplooit en nu zijn eerste stappen zet op de Belgische markt. “We spelen hiermee in op een sterk veranderende markt”, legt Willem Prinsen, CEO van Koopman Logistics Group uit. “Met nieuwe distributiemodellen, online autoverkoop, de groei van private lease, leasing van tweedehandswagens en de consolidatie van dealers is de markt erg veranderd. We zien bovendien dat de verkoop van nieuwe auto’s steeds meer in de professionele sfeer terecht komt, terwijl particulieren meer en meer tweedehands kopen. Dat is met name het geval met elektrische en plug-in hybride auto’s. Die zijn voor particuliere klanten vaak nog te duur. Een tweedehands voertuig kan dan een interessant alternatief zijn, zeker als die auto ook nog eens mooi opgefrist wordt.” Geert Markey vult aan dat vooral tijdens de coronacrisis de twee-

dehands verkoop fors is toegenomen.

Volgens Willem Prinsen heeft het klant-klaar maken van auto’s ook potentieel op de nieuwmarkt. “Vandaag is het vooral de dealer die een auto klaarmaakt voor de klant. Steeds vaker wordt dat ook uitbesteed. Wij kunnen dat perfect overnemen, tot en met de levering bij de klant thuis.” Koopman Logistics Group is het bedrijf dat in de Nederland instaat voor het leverklaar maken van Tesla’s. “De wagens worden van het schip gereden, opgeladen en door ons klaargemaakt voor de klant, die de auto bij ons komt oppikken of de auto thuis geleverd krijgt. Dat kan ook een oplossing zijn voor de talrijke nieuwe, bijvoorbeeld Chinese, merken die de komende jaren op de markt verschijnen maar nog geen dealernetwerk hebben uitgebouwd. Het potentieel van onze service is dus groot.”



Het Belang van Limburg/West 09/01/2021, bladzijden 24 & 25

All rights reserved. Gebruik and reproductie enkel mits toelating van de uitgever via Het Belang van Limburg/West

