

Mobiliteit

Full operational lease

Wagenparkbeheer

VAN DEN  
UDENHOUT  
LEASE

KURT VERHEES EN MARC BOLLEN



## Mobiliteit op maat met een personal touch

**Leasen is meer dan auto's beschikbaar stellen, vinden Kurt Verhees en Marc Bollen van Van den Udenhout. "We kruipen in de huid van klanten, bewegen mee met ondernemers en ontzorgen door wagenparkbeheertaken uit handen te nemen. Zo kunnen zij focussen op hun kernactiviteit."**

**V**an den Udenhout doet meer dan leasen alleen. Daar profiteren klanten van. "We bieden complete mobiliteitsoplossingen aan en maken daarbij gebruik van onze kracht", aldus Marc Bollen, commercieel manager Lease. "We hebben eigen dealerbedrijven, schadeherstelbedrijven en een centrum voor bedrijfs-wageninrichting. Onze verhuurvloot bestaat uit meer dan duizend auto's. Daarbij zijn we Kalkhoff-dealer en kunnen we onze klanten ook e-bikes aanbieden."

### De Nieuwe Dealer

Van den Udenhout is De Nieuwe Dealer. Als je als autodealer elektrische fietsen aan je assortiment toevoegt, mag je jezelf terecht innoverend noemen. "Het is een logische stap", legt Bollen uit. "We zien dat mensen steeds vaker de fiets nemen.

De duurzame gedachte leeft meer en meer. We willen een totaalaanbod hebben voor de mobiliteit van onze klanten." Bij Van den Udenhout kan een klant de lease van een fiets combineren met een auto. Bijvoorbeeld voor bedrijven met beperkte parkeermogelijkheden is het gunstig als medewerkers vaker op de fiets komen. "Ook voor e-bikes bieden we full operational lease aan", vertelt directeur-groootaandeelhouder Kurt Verhees. "Als iemand onderweg bijvoorbeeld een lekke band krijgt, wordt die ter plekke gerepareerd. Lukt dat niet? Dan is er een vervangende elektrische fiets."

**'Flexibiliteit is ons motto; een klant kan na zes maanden probleemloos van auto wisselen'**

Flexibiliteit is het motto bij Van den Udenhout, vervolgt Verhees. "Als een klant nog niet precies weet wat hij wil, kunnen we alvast voor een auto zorgen. Het is bij ons geen punt als de klant na zes maanden wil wisselen." Persoonlijk contact is ook erg belangrijk. "Onder het genot van een kopje koffie kan een klant ons veel beter vertellen wat hij echt wil", zegt Bollen.

"We adviseren voor elk gebruik van de auto. Is elektrisch rijden niet gunstig voor de vakantie? Dan hebben we voor die periode een auto met een verbrandingsmotor klaarstaan. Een klant kan bij ons elf maanden per jaar een elektrische auto leasen en één maand een auto met benzinemotor", vertelt Verhees. "Zo hoeft hij zich in het buitenland geen zorgen te maken of de auto het wel redt tot de volgende laadpaal."

### Advies op locatie

Leasen is voor Van den Udenhout meer dan bijhouden wie welke auto voor welke termijn in gebruik heeft. In de woorden van Verhees: "We zijn meer dan een administratiekantoor. De klant kan bij ons op bezoek komen in een van de showrooms of onze mobiliteitsadviseur geeft advies op locatie." Door zijn gastvrijheid en door te ontzorgen geeft Van den Udenhout net dat stukje extra zekerheid. Daarmee kan het autobedrijf zich terecht De Nieuwe Dealer noemen.