

Jaarbericht | 2020 2021



Van Mossel

Voorwoord

De hoogste versnelling

Het leven na corona. We kijken er allemaal naar uit. Eindelijk weer naar het theater, een museum, dineren in een restaurant met de hele familie of onbezorgd shoppen. Gewoon, net zoals het vroeger was.

Alhoewel... niet alles zal vanzelfsprekend meer zijn zoals het was.

2020 bracht ons in een andere versnelling. Waar het overgrote deel van de bedrijven noodgedwongen moest terugschakelen of bleef hangen in de vierde versnelling, schakelden wij rap door naar de hoogste versnelling. Versnelling is wat mij betreft voor Van Mossel hét woord van 2020. Dit zorgde in 2021 voor een nieuwe focus waarbij het voortzetten van een versterkt online perspectief een grote rol speelt. Tegelijkertijd merken we dat onze fysieke rol onverminderd belangrijk blijft voor de klant. Zo werd het tijdens de lockdown (ook nadat de showrooms weer open mochten) enorm gewaardeerd dat wij de klant thuis opzochten en de werkplaatstijden hadden verruimd. Maar ook onze fysieke vestigingen hebben bewezen een blijvend onmisbare rol te vervullen in het oriëntatie- en koopproces van de klant.

Het coronavirus sloeg een forse deuk in de Nederlandse economie. Vergeleken met andere landen viel de economische schade nog mee. En vergeleken met de branche heeft Van Mossel -mede door een anticyclisch investeringsbeleid- tegen de stroom in doelen verwezenlijkt én goed gepresteerd. De EBITDA van de gehele groep is in 2020 met € 17 miljoen gestegen naar € 104 miljoen en het resultaat voor belasting en afschrijving goodwill vertoonde eveneens een stijging van € 52 miljoen in 2019 naar € 63 miljoen in 2020. Zowel autonoom als door de recente acquisities (België/Luxemburg) denken we de stijgende lijn in volume en resultaat verder te kunnen doorzetten in 2021.

Ik ben ervan overtuigd dat we onze toegevoegde waarde, vanuit alle bedrijfsonderdelen binnen de groep, kunnen blijven tonen aan de klant. Daar ben ik, samen met het voltallige directieteam, ongelofelijk trots op. En dat maakt dat wij met het volste vertrouwen het tijdperk ná corona tegemoet gaan.

Eric Berkhof

Algemeen Directeur
Van Mossel Automotive Groep





Inhoud

Algemeen	6		
Profiel	8	Van Mossel Car Solutions	66
Kernwaarden	8	Van Mossel Financiële Diensten	69
Onze missie, visie en strategie	10	Shared Services	
Mobiliteitsdiensten	10	Van Mossel Automotive Partner	70
Portfolio	11	Afdeling HR	72
Vestigingsoverzicht	12	Afdeling ICT	75
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	14	Afdeling Vastgoed, Facility	76
Van Mossel Academy	16	Afdeling Inkoop	78
Trends en ontwikkelingen	19	Afdeling Marketing	81
Organisatiestructuur Nederland	20	Afdeling Legal & Compliance	82
Organisatiestructuur België/Luxemburg	21	Afdeling Finance	84
		Ontwikkelingen België	86
Cijfers	22	Autobedrijven	
Transacties in 2021	24	Cluster Citroën, DS, Peugeot, Opel	88
Medewerkers in 2021	24	Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	90
Kerncijfers	26	Cluster Nissan, Kia	93
Balansen	30	Cluster Mercedes-Benz	94
Resultatenrekening	31	Cluster Mercedes-Benz Trucks	96
Toelichting op de cijfers	31	Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus	99
		Cluster Ford	100
Ontwikkelingen Nederland	32	Cluster Jaguar, Land Rover	102
Autobedrijven		Mega Used Car Center	105
Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Bedrijfswagens	34	Schadeherstelbedrijven	
Cluster Seat, Škoda	36	Carrosseriebedrijven	106
Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	39	Leasebedrijven	
Cluster Peugeot, Citroën, DS	40	Leasebedrijven	108
Cluster Opel	42	Shared Services	
Cluster Hyundai	45	Van Mossel Automotive Partner	111
Cluster Kia	46	Afdeling HR	112
Cluster Jaguar, Land Rover	48	Afdeling ICT	114
Cluster Mercedes-Benz, Smart	51	Afdeling Procurement & Facility	117
Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks	52	Afdeling Marketing	118
Cluster Ford	54	Afdeling Legal & Compliance	120
Cluster MG	57	Afdeling Finance	123
Cluster Renault, Nissan, Dacia	58		
Cluster Mega Occasion Centrum	60	Ontwikkelingen Luxemburg	124
Schadeherstelbedrijven		Cluster Volvo, Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth,	
Cluster Schadeherstelbedrijven	63	Hyundai, Suzuki, MG	126
Leasebedrijven			
Cluster Leasebedrijven	64	Vestigingen	128
Overkoepelende diensten		Adreslijst	130



Algemeen

Profiel

Van Mossel Automotive Groep

Van Mossel Automotive Groep is in ruim 70 jaar tijd uitgegroeid tot een topspeler binnen de automotive van Nederland. Het bedrijf telt ongeveer 300 vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Luxemburg en Frankrijk. Van Mossel Automotive Groep is dealer van tientallen toonaangevende merken. Verder exploiteert zij meerdere Mega Occasion Centra en heeft zij een eigen landelijk opererende keten van schadeherstelbedrijven. Daarnaast biedt de groep diverse diensten onder één dak zoals verzekeringen, financieringen, signing/inbouw/carrosserie en autoverhuur. International Car Lease Holding, met een wagenpark van ruim 90.000 voertuigen en behorend tot de top van leasemaatschappijen in Nederland, maakt ook deel uit van de Van Mossel Automotive Groep. Met bijna 4.700 medewerkers realiseert de groep een omzet van € 3,5 miljard op jaarbasis. De kernactiviteiten bij Van Mossel Automotive Groep zijn onder te verdelen in drie verschillende disciplines. Daarnaast zijn de overkoepelende activiteiten ondergebracht in het onderdeel Shared Services welke verder in het Jaarbericht nog uitgebreid terug zal komt.

Van Mossel Autobedrijven

Van Mossel Automotive Groep vertegenwoordigt de toonaangevende merken Volkswagen, Volkswagen Bedrijfswagens, Audi, Peugeot, Citroën, DS, Opel, Ford, Hyundai, Kia, Jaguar, Land Rover, Mercedes-Benz personenwagens en vans & trucks, Smart, Fuso, Seat, Škoda, Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional, Nissan, Dacia, Renault, MG, Cadillac, Chevrolet, Corvette, Maxus,

Suzuki en Isuzu. Deze worden 'nieuw' verkocht in onze showrooms, maar ook 'gebruikt'. De Mega Occasion Centra leveren het grootste deel van de aantallen gebruikt, zowel van onze eigen toonaangevende merken als van 'vreemde' merken.

Van Mossel Schadeherstelbedrijven

Van Mossel Autoschade Groep biedt een netwerk van 25 vestigingen in Nederland en een groeiend aantal vestigingen in België.

Van Mossel Leasebedrijven

De Van Mossel leasebedrijven zijn verenigd in International Car Lease Holding (ICLH). De vestigingen concentreren zich zowel op de zakelijke- als op de particuliere klant. Dit doen zij met een internetpropositie (direct weten waar je aan toe bent door direct online een prijsberekening te kunnen maken en een gegarandeerde snelle afhandeling), een dealergerelateerde propositie (korte lijnen tussen de vestigingen van ons autobedrijf en ons leasebedrijf) of een universele propositie (aanbod van alle merken). De leasebedrijven zijn vertegenwoordigd in Nederland (Amsterdam, Goes, Groningen, Hengelo, Leeuwarden, Rotterdam, Tilburg, Waalwijk, Weert en Zwolle), België (Antwerpen, Deerlijk en Namur), Duitsland (Düsseldorf), Frankrijk (Lille) en Luxemburg (Bertrange, Namur, Kehlen). Naast de zelfstandige vestigingen is elke vestiging van het autobedrijf binnen de groep ook benaderbaar voor de potentiële leaseklant.

Kernwaarden



Gastheerschap

Het verzorgen van een klant/gast en hem of haar oprechte aandacht bieden, met als doel de klant/gast zich zo welkom mogelijk te laten voelen.



Gedreven

Bevlogen, bezield, enthousiast, fanatiek en gemotiveerd.



Onderscheidend

Meer bieden dan verwacht, positief opvallen, creatief en vernieuwend.



Klantgericht

Het signaleren van de wensen en behoeften van de klant, anticiperen op die wensen en er ook naar handelen.



Resultaatgericht

Acties en beslissingen richten op het bereiken van je doel ondanks problemen, afleiding of tegenslagen. Denken in oplossingen, samenwerken en resultaatverplichting vallen hier ook onder.



Maatschappelijk verantwoord

Een vorm van ondernemen, gericht op economische prestaties, met respect voor de sociale kant en binnen de ecologische randvoorwaarden.



Eerlijk en open

Open minded, bereidheid tot veranderen, kwetsbaar opstellen, hulp vragen en nieuwsgierig zijn.



Onze missie, visie en strategie

Wij streven ernaar de meest aanbevolen aanbieder te zijn van mobiliteitsoplossingen in de breedste zin van het woord. Gebaseerd op kwaliteit, operationele perfectie, duurzame financiële resultaten en klanttevredenheid.

Missie

Van Mossel Automotive Groep is een familiebedrijf met ruim 70 jaar ervaring en nog altijd veel ambitie. Wij zien het als missie om onze belofte 'Voor mobiliteit, voor iedereen' waar te maken. Persoonlijke aandacht, een breed scala aan mobiliteitsoplossingen en scherpe prijzen staan aan de basis van ons succes.

Strategie

Wij bereiken onze doelen door:

- een multibrand strategie onder de paraplu van ons merk 'Van Mossel'
- verdere (internationale) groei in automotieve retail, leasing en schadeherstel activiteiten
- optimaliseren van ons relatiebeheer door middel van Customer Relationship Management (CRM), internet en social media
- investeringen in (persoonlijke) groei van ons personeel, organisatie en dienstverlening
- scherpere prijzen voor de klant door continue kostprijsverlaging
- zo dicht mogelijk bij de klant aanwezig te zijn

Mobiliteitsdiensten

Nieuw

Van Mossel Automotive Groep biedt in haar vestigingen 34 toonaangevende merken aan. Van particuliere of zakelijke aanschaf van een nieuwe of gebruikte auto tot complete wagenparken voor bedrijven.

Occasions

Alle Mega Occasion Centra, de vestigingen Exclusieve Occasions en Outdoor Occasions, alsmede de vestigingen van het autobedrijf, bieden de zakelijke- en particuliere klant keuze uit alle merken occasions.

Lease

De Van Mossel leasebedrijven, verenigd in International Car Lease Holding, bieden alle gebruikelijke zakelijke leasevormen aan en daarnaast ook diverse mobiliteitsvormen zoals shortlease, occasionlease, fietslease, flexlease en privé lease.

Onderhoud

Op de dealervestigingen biedt Van Mossel Automotive Groep onderhoud aan voor eigen en 'vreemd' merk auto's waarbij de leeftijd geen rol speelt. Indien van toepassing wordt een persoonlijk onderhoudsadvies gegeven.

Schadeherstel

Van Mossel Autoschade Groep is op 25 plaatsen in Nederland en een groeiend aantal plaatsen in België vertegenwoordigd. Daarnaast kan de particuliere- en zakelijke klant terecht bij al onze dealer schade servicepunten. Wij repareren alle schades van alle automerken en zijn aangesloten bij FOCWA/Eurogarant.

Verhuur

Onze omvangrijke, en nog altijd groeiende vloot van meer dan 3.500 voertuigen betekent een oplossing voor de tijdelijke

mobiliteitsbehoefte van onze particuliere- en zakelijke klant. Zowel in de vorm van shortlease als verhuur, vervangend vervoer en serviceverhuur. Het wagenpark bestaat uit auto's die geleverd zijn door de autobedrijven vanuit de groep en die worden gerepareerd en onderhouden in het netwerk van eigen vestigingen.

Wagenparkbeheer

Van Mossel Automotive Partner is binnen Van Mossel Automotive Groep hét professionele aanspreekpunt voor de zakelijke Fleet- en Leasemarkt. Hun rol is die van spin in het web. Zij faciliteren het complete orderproces. Daarnaast denken zij mee in het autobeleid, het overeenkomen van klant specifieke leveringscondities met importeurs en het opstellen van SLA's voor levering en onderhoud. Ook bij exportservice fungeren zij als het centrale aanspreekpunt, in binnen- en buitenland.

Financieringen

Met een breed scala aan financieringsmogelijkheden heeft Van Mossel Financiële Diensten voor zowel de particuliere- en zakelijke klant altijd een passend voorstel op het gebied van 'Doorlopend krediet', 'Persoonlijke lening', 'Huurkoop' en 'Financial Lease'.

Verzekeringen

Met een volledig pallet aan verzekeringsmogelijkheden biedt Van Mossel Financiële Diensten aan zowel de particuliere- als zakelijke klant altijd een passend voorstel op het gebied van autoverzekeringen.

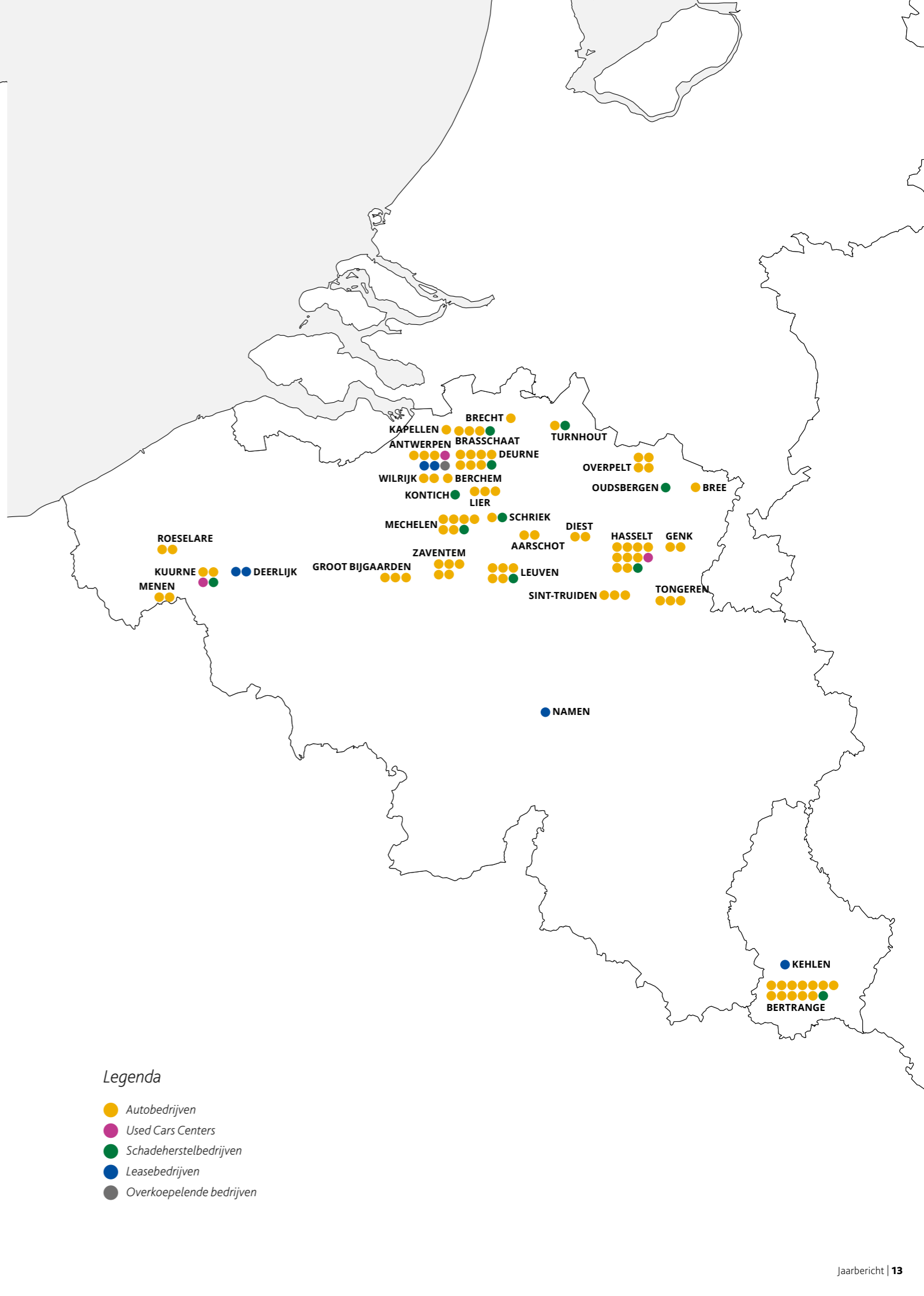
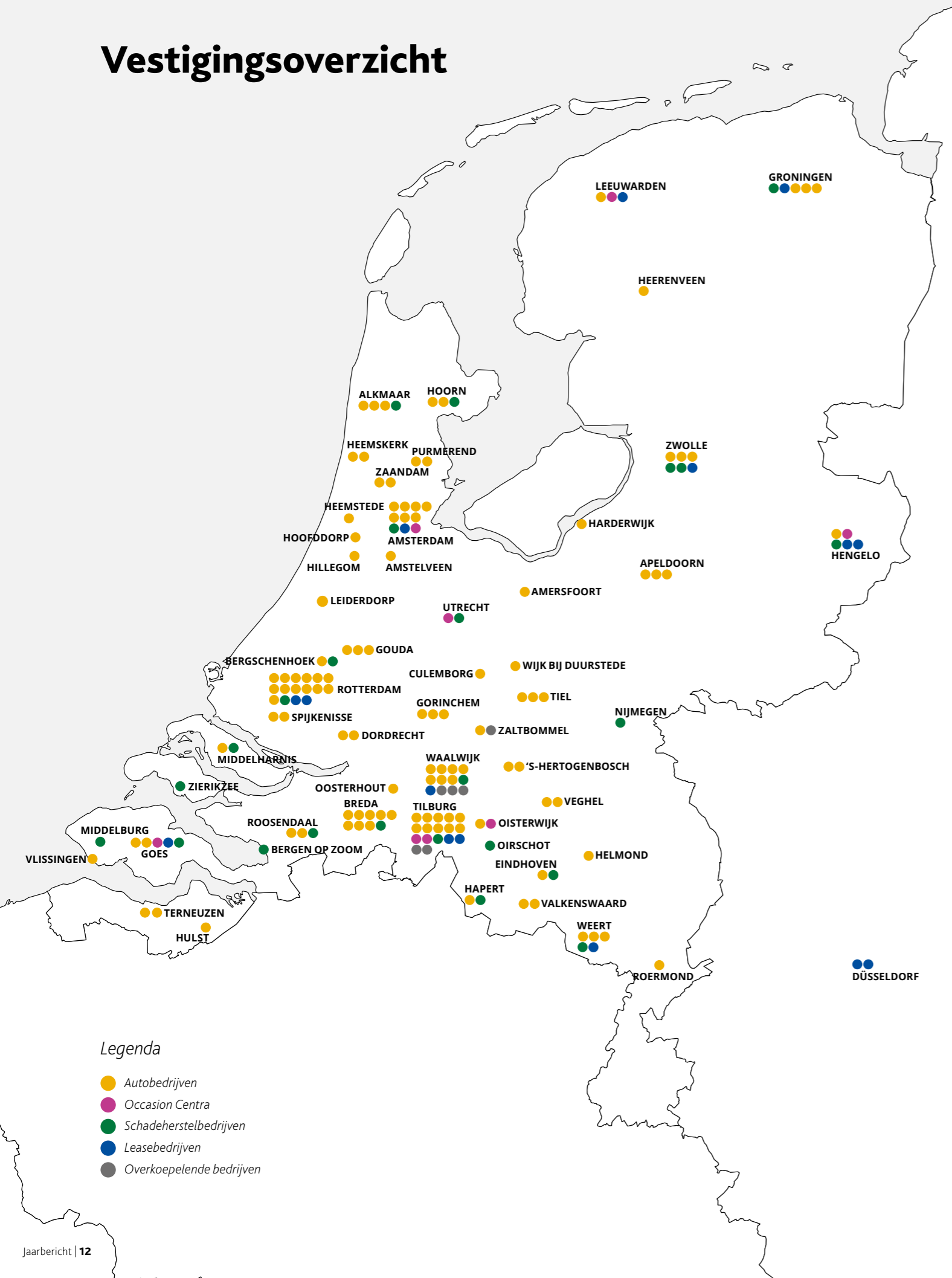
Bedrijfswagenpersonalisering

Als één van de aanvullende diensten biedt Van Mossel met het onderdeel Car Solutions oplossingen voor inrichting, carrosseriebouw en belettering. Voor alle categorieën en merken bedrijfs- en personenwagens.

Portfolio



Vestigingsoverzicht



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

Het is voor Van Mossel Automotive Groep vanzelfsprekend dat MVO een belangrijke rol speelt binnen onze bedrijfsvoering. Van Mossel Automotive Groep wil door belanghebbenden gezien worden als een professionele automotive speler in de markt met oog voor mens en milieu. Als toonaangevende automotive onderneming hanteert Van Mossel Automotive Groep een eenduidige strategie op het gebied van MVO die door de organisatie gedragen wordt. Bovendien communiceert Van Mossel Automotive Groep een heldere MVO-boodschap richting haar klanten.

Visie MVO

Bij ons staat de klant centraal. Wij verkopen mobiliteit en hierbij spelen fossiele brandstoffen en emissies een centrale rol. Vanuit Van Mossel willen wij bijdragen aan het minimaliseren van onze milieu impact en partner zijn inzake betrokken ondernemerschap voor onze stakeholders.

Missie MVO

Totale mobiliteitspartner voor onze klanten; met oog voor onze eigen maatschappelijke betrokkenheid en verantwoordelijkheid voor het milieu.

Kernwaarden MVO

MVO hangt voor Van Mossel Automotive Groep aan de volgende drie kernwaarden. Klantgericht: wij adviseren onze klanten over duurzame mobiliteitsoplossingen. Verantwoordelijk: vanuit concrete doelstellingen nemen we onze verantwoordelijkheid om onze eigen impact te minimaliseren. Open en eerlijk: wij communiceren over onze acties inzake Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

MVO inspanningen

Volgend een overzicht van onze MVO inspanningen:

Mobiliteitsoplossingen

- Deelauto concept
- Meedenken over laadpalen elektrisch vervoer en vervangende auto tijdens vakantie
- Bij het adviseren van de klanten verstrekken we rapportages over CO2 gebruik en regelen we laadvoorzieningen
- Fietslease
- Carsharing
- EV-adviestool bij J&T Autolease
- Onze shortleasevloot omvat een breed aanbod Elektrische Voertuigen

Milieu

- Van Mossel Automotive Groep heeft al haar afvalstromen in kaart gebracht en doet aan afvalscheiding
- Energiebesparing: binnen verschillende bedrijfspanden zijn bewegingssensoren aangebracht voor het besparen van energie en 's nachts gaat alle hoofdverlichting bij onze panden uit

- Zoveel mogelijk gebruik van gebruikte onderdelen
- Van Mossel Automotive Groep voldoet aan de wet en regelgeving voor afscheiders en vloeistoffen op lekbakken
- Bouwprojecten worden duurzaam en met kwalitatief hoogstaande materialen gebouwd. De milieu-impact wordt hierdoor verminderd. Bij de bouw/aanleg van voorzieningen worden milieuvriendelijke bouwmaterialen gebruikt. Er wordt veel aandacht besteedt aan de duurzaamheid van de gebouwen. Bij het ontwerp en de realisatie van nieuw- en verbouw wordt niet alleen rekening gehouden met de operationele functionaliteit, maar ook aandacht geschonken aan sustainability en well-being. Onderdeel hiervan is de overweging ten aanzien van een BREEAM-NL certificering.

Kwaliteit

Van Mossel Automotive Groep is voor een aantal bedrijfsonderdelen ISO 9001 gecertificeerd. Hiermee voldoen we aan de wettelijke kwaliteitseisen die worden gesteld aan onze producten en diensten.

Communicatie

- Belanghebbenden krijgen bij ons op transparante wijze inzicht in de effecten van onze bedrijfsvoering op sociaal, ecologisch en economisch gebied
- Van Mossel Automotive Groep communiceert transparant over haar MVO beleid en resultaten

Betrokken ondernemen

- Van Mossel Automotive Groep opereert vanuit aandacht voor het welzijn van de medewerkers door goede arbeidsomstandigheden en toekomstperspectieven te bieden
- Van Mossel Automotive Groep is betrokken bij verschillende stichtingen waaronder: Emmaus, Villa Pardoes, Stichting Doe een wens, KiKa en Alpe d'HuZes
- Doordat het aandeel EV's in de leasevloot sterk is gestegen, zijn we bezig met het opzetten van een groene financieringstranche binnen de bestaande financieringsfaciliteiten
- Van Mossel Automotive Groep heeft een convenant Horizontaal Toezicht met de Belastingdienst. Op basis van wederzijds vertrouwen wordt ondernomen. Begrippen als transparantie en begrip spelen tevens een belangrijke rol.
- Onze medewerkers rijden steeds meer kilometers met EV's

MVO certificering

- De schadeherstelbedrijven van Van Mossel zijn gecertificeerd voor de ketencertificering: ISO 14001, Duurzaam Repareren en Erkend Duurzaam
- Alle Van Mossel autobedrijven zijn Erkend Duurzaam Plus gecertificeerd



Van Mossel Academy

We hechten bij Van Mossel veel waarde aan de ontwikkeling van onze medewerkers. Om hier nog beter invulling aan te geven hebben wij een eigen Academy. Wij vinden het belangrijk om passie voor- en plezier in het werk te ondersteunen. Daarom stimuleren wij onze medewerkers graag om nét dat stapje extra te zetten en om grenzen op te zoeken. De Academy is constant in ontwikkeling en bestaat op dit moment uit de volgende programma's:

Autoschade: opleiding en baangarantie

De Van Mossel Academy heeft een eigen autoschade praktijkschool waar een gediplomeerd trainer gemotiveerde medewerkers in 10 weken een basisopleiding geeft tot autoschadehersteller. In deze unieke en praktische opleiding krijgt de medewerker al snel verantwoordelijkheid en voert deze zelfstandig werkzaamheden uit. Na het succesvol afronden van de opleiding stroomt de medewerker door naar één van onze schadebedrijven in het land. De Van Mossel Autoschade Groep gelooft dat je nooit te oud bent om te leren en dat omscholing mogelijk is in de breedste zin van het woord.

Doorleren als autotechnicus

Via Van Mossel kunnen er trainingen gevolgd worden bij de importeur van het betreffende automerk. Wij geloven sterk in de ontwikkeling en opleiding van onze autotechnici en daarom zijn wij in 2018 daarnaast gestart met een eigen praktijkschool in Tilburg. Gedurende een korte, intensieve periode gaan medewerkers onder begeleiding van een ervaren trainer aan de slag met complexe diagnoses en merk specifieke informatie. In een informele setting worden kennis en ervaring uitgewisseld, en kan iedereen in zijn eigen tempo de nieuwe werkzaamheden eigen maken.

High Potentials Programma

Om talenten verder te ontwikkelen binnen Van Mossel is er in samenwerking met een professioneel opleidingsinstituut een gevarieerd en op maat gemaakt programma ontwikkeld. Het High Potentials programma bestaat uit twee richtingen; het College en de Business School.

De Business School is specifiek ontworpen om (aankomende) managers handvatten te bieden om het maximale uit zichzelf en de teams te halen. In een programma van 22 dagdelen worden onderwerpen als People management, Financieel management en Commercieel management behandeld. Gedurende de opleiding wordt steeds de combinatie gelegd tussen het generieke programma en de individuele doelstellingen van de medewerker.

Het College is een op maat gemaakt opleidingstraject gebaseerd op wensen en vaardigheden, en start met een aantal assessments om de competenties in kaart te brengen. In het daarop volgende gesprek wordt een Persoonlijk Ontwikkel Plan vastgesteld en besproken of iemand zich verder gaat bekwamen binnen het vakgebied, of de eerste stappen richting de Business School gaat maken.

VNA leasing

Autoleasing en wagenparkbeheer is een vak apart, en om binnen de Van Mossel organisatie het kennisniveau te borgen bieden wij het volgen van de VNA leasing 1 opleiding aan. Deze geaccrediteerde opleiding is samengesteld door de Vereniging van Nederlandse leasemaatschappijen en bevat een aantal standaard modules met vastgestelde eindtermen.





Trends en ontwikkelingen

Het jaar 2020 zou een jaar worden waarin de innovatieve ontwikkelingen in de autobranche elkaar snel op zouden volgen. De coronacrisis zette de wereld even op zijn kop en ook de automotieve branche werd geraakt. Met het veranderen van de mobiliteitsvoorkeuren zijn retentie en klanttevredenheid belangrijker dan ooit. Een greep uit de trends en ontwikkelingen met hierbij de wijze hoe Van Mossel hierop anticipeert.

Elektrificatie

Het zijn inmiddels niet meer alleen personenwagens en bestelwagens meer die elektrisch onderweg zijn. Ook grotere vrachtwagens worden duurzamer. Qua infrastructuur kan het elektrisch rijden. Er is geen ander Europees land met zoveel laadpunten als Nederland.

Op termijn zal de elektrificatie van het wagenpark ook merkbaar worden in de werkplaatsen van de autobedrijven. Van Mossel biedt met meerdere merken een elektrisch modellenprogramma aan. Naast het huidige elektrische aanbod van MG zullen ook andere merken naar een 100% elektrisch aanbod gaan. Volledige efficiëntie en flexibiliteit van de werkplaatsen is mede om die reden zeer belangrijk binnen Van Mossel. Daarbij is de dienst 'Premium Service' in Nederland als tegenhanger ontwikkeld zodat de ontstane werkplaatsruimte door een grotere groep klanten wordt ingevuld.

Groeiende vraag naar occasions

Als gevolg van de disbalans tussen vraag en aanbod is er schaarste aan de juiste voertuigen ontstaan. Omdat de levertijden op nieuwe auto's oplopen en er veel minder verhuurvoertuigen zijn ingezet, is de verwachting dat de prijzen hoog blijven. Van Mossel anticipeert hierop met het aanbod occasions bij de autobedrijven, het grote aanbod bij de bestaande Mega Occasion Centra en het in de markt zetten van een nieuw Van Mossel Mega Occasions Bedrijfswagens Centrum in Nederland.

Meer focus op online

Een ontwikkeling die al aan de gang was, maar die door corona in een stroomversnelling terecht is gekomen. Wat we daarnaast zien

is de trend om allerlei diensten digitaal aan te bieden. Denk aan een virtuele rondleiding door de showroom, video-presentaties van auto's die te koop staan en de proefrit aan huis. Bij Van Mossel werden deze diensten al aangeboden, maar werden ze in 2020 onmisbaar voor de verkoop binnen de autobedrijven.

Duurzame mobiliteit

Duurzame mobiliteit gaat over de uitdaging een evenwicht te bereiken tussen bereikbaarheid, economie, leefmilieu en klimaat. Binnen Van Mossel Nederland zijn alle autobedrijven Erkend Duurzaam Plus gecertificeerd en zijn de schadeherstelbedrijven gecertificeerd voor de ketencertificering ISO 14001, Duurzaam Repareren en Erkend Duurzaam.

Van bezit naar gebruik

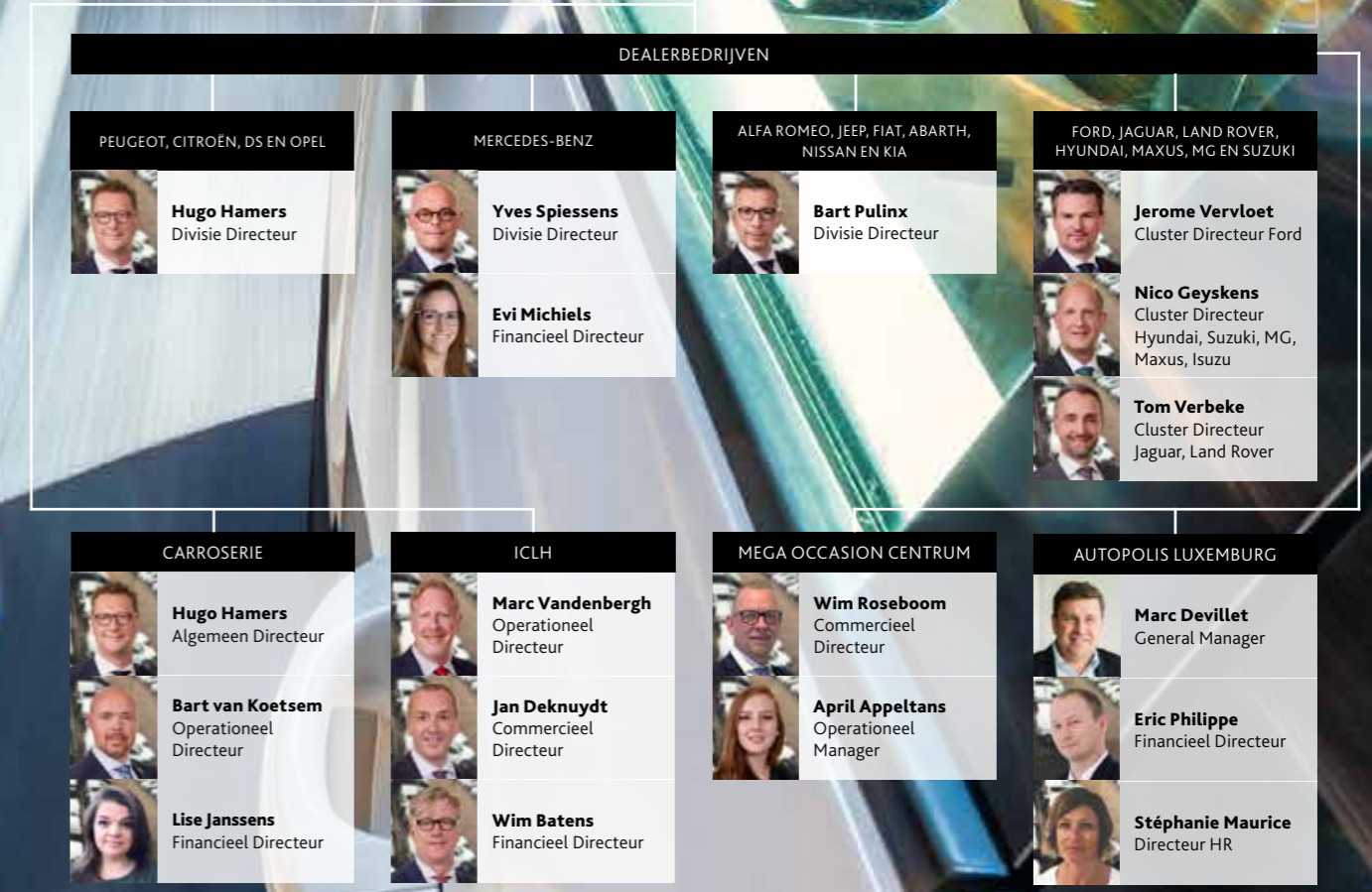
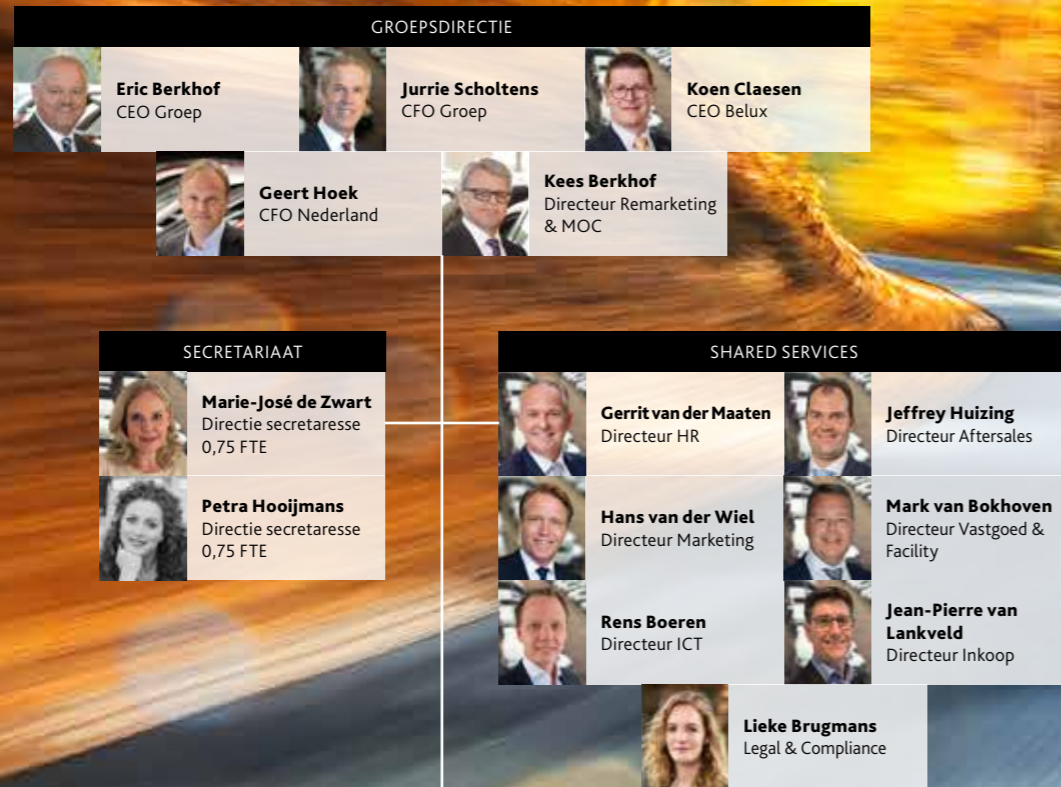
Private lease is momenteel de kurk waar de leasebranche op drijft. Door de coronacrisis is er meer terughoudendheid in het afsluiten van nieuwe contracten; daarnaast geldt dat zakelijke leasecontracten na afloop van de huidige termijnen niet meer vanzelfsprekend verlengd gaan worden vanwege het vele thuiswerken. De private leasemarkt groeit daarentegen enorm. Van Mossel speelt in op deze groeiende behoefte door bij de verschillende leasebedrijven prive lease aan te bieden en is hier ook in België mee gestart.

Auto industrie raakt 'connected'

'Connected' slaat op de onderlinge verbinding tussen auto's op de weg en tussen de bestuurder en de auto en de systemen. Eerstgenoemde ontwikkeling op het gebied van 'connected' gaat over de communicatie tussen zelfrijdende auto's. Wanneer we gebruik maken van zelfrijdende auto's, moeten de auto's onderling informatie kunnen uitwisselen om te kunnen reageren op situaties die zich voordoen. De verbinding tussen bestuurder en auto gaat over mediasystemen en navigatie. Naar verwachting zal de auto na thuis en kantoor de meest gebruikte werkplek worden. Daarvoor zullen interactieve mediasystemen in de auto komen. Binnen het totale aanbod van automerken binnen Van Mossel spelen de connected services een steeds grotere rol.

Organisatiestructuur Nederland

Organisatiestructuur België/Luxemburg





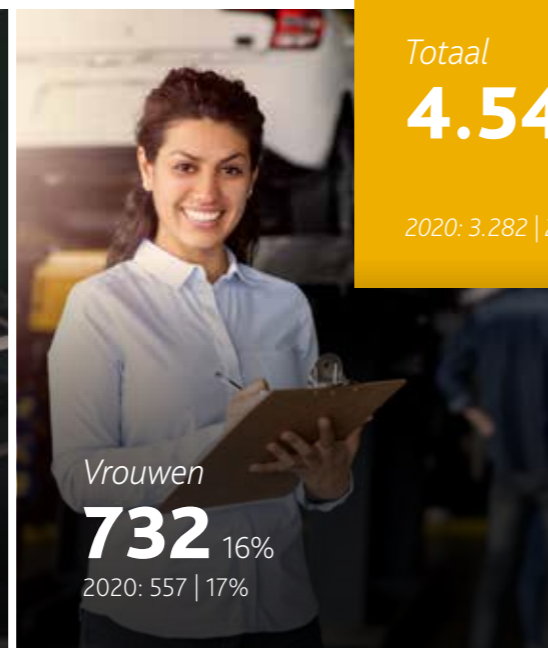
Cijfers

Transacties in 2021 (forecast)

<i>Nieuw</i> 71.500 2020: 61.000	<i>Occasions</i> 59.000 2020: 43.000	<i>Lease</i> 29.000 2020: 24.000	<i>Totaal</i> 159.500 2020: 128.000
---	---	---	--

Vlootaantal: 94.000 | 2020: 89.000

Medewerkers in 2021



Totaal
4.542 ^{3.999}_{fte}

2020: 3.282 | 2.828 fte

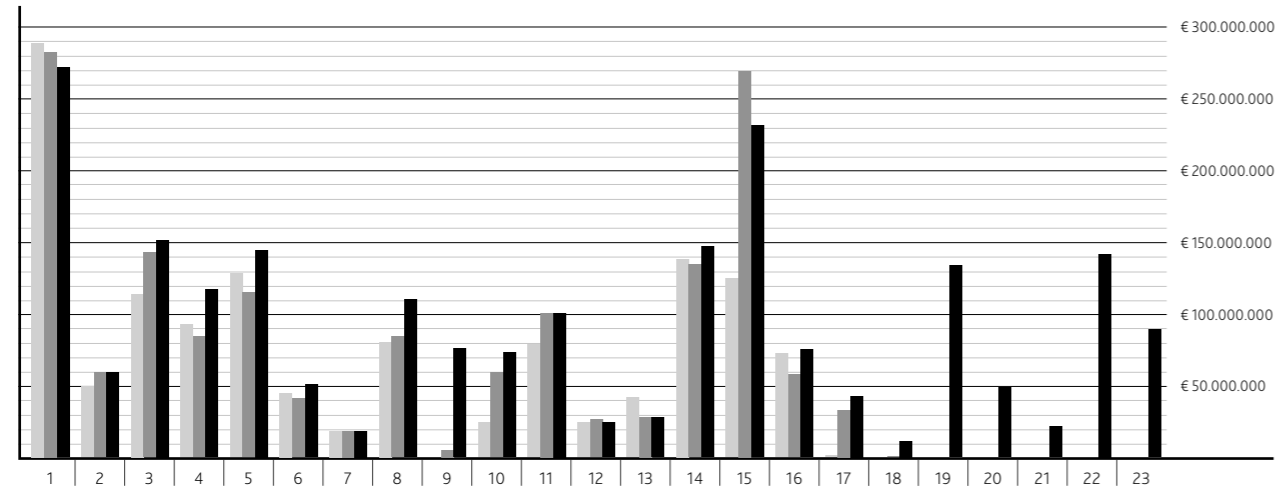


Kerncijfers

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling verkoop auto's

2019: € 1.335.286.522 2020: € 1.545.379.244 2021: € 2.267.285.256

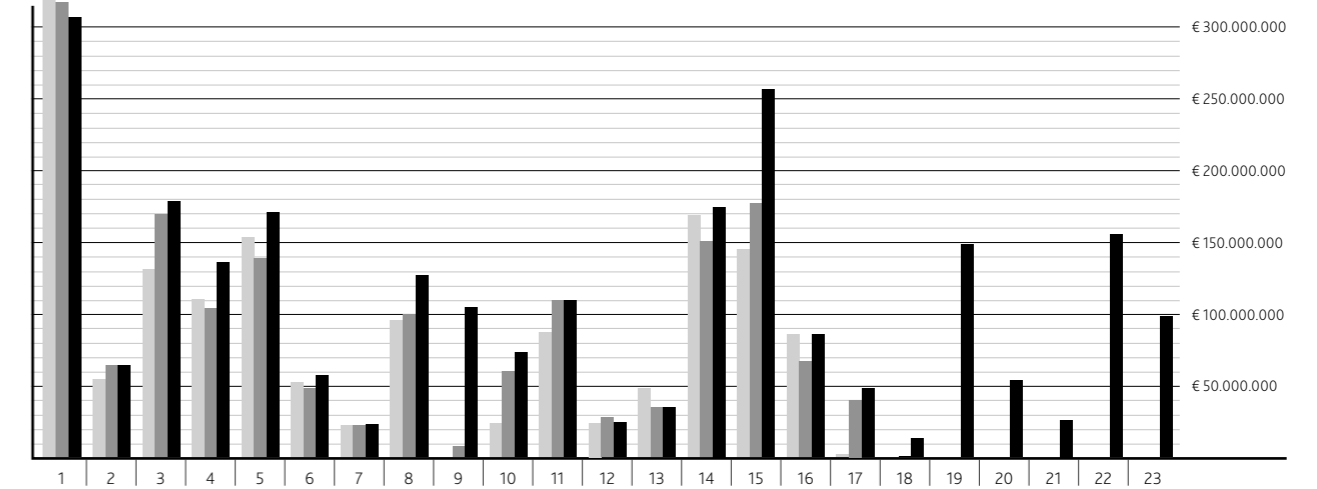


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - Ford |
| 5 NL - Peugeot | 13 NL - Jaguar, Land Rover | 20 BE - Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 6 NL - Citroën, DS | 14 NL - Renault, Dacia, Nissan | 21 BE - Jaguar, Land Rover |
| 7 NL - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 15 BE - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth, Citroën, DS, Peugeot, Nissan, Kia | 22 LUX - Autopolis |
| 8 NL - Mercedes-Benz, Smart | | 23 BE - Acquisities |

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling totaal

2019: € 1.549.377.475 2020: € 1.759.699.104 2021: € 2.576.504.952

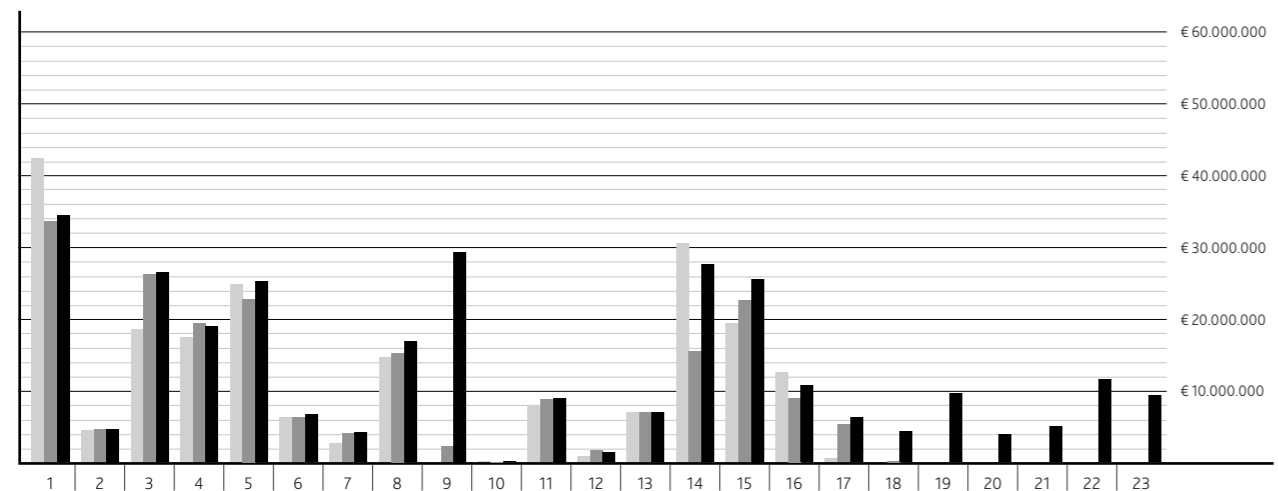


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - Ford |
| 5 NL - Peugeot | 13 NL - Jaguar, Land Rover | 20 BE - Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 6 NL - Citroën, DS | 14 NL - Renault, Dacia, Nissan | 21 BE - Jaguar, Land Rover |
| 7 NL - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 15 BE - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth, Citroën, DS, Peugeot, Nissan, Kia | 22 LUX - Autopolis |
| 8 NL - Mercedes-Benz, Smart | | 23 BE - Acquisities |

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling aftersales

2019: € 214.090.953 2020: € 214.319.860 2021: € 309.219.696

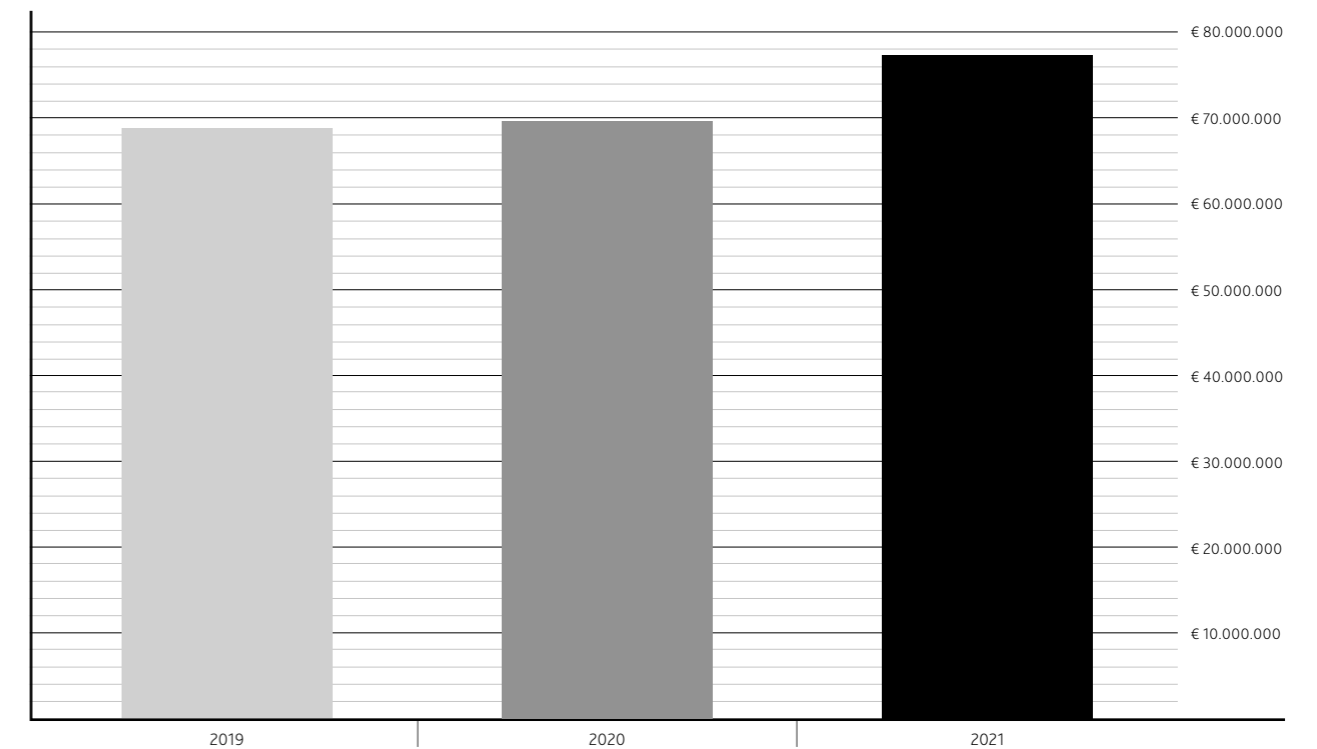


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - Ford |
| 5 NL - Peugeot | 13 NL - Jaguar, Land Rover | 20 BE - Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 6 NL - Citroën, DS | 14 NL - Renault, Dacia, Nissan | 21 BE - Jaguar, Land Rover |
| 7 NL - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 15 BE - Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth, Citroën, DS, Peugeot, Nissan, Kia | 22 LUX - Autopolis |
| 8 NL - Mercedes-Benz, Smart | | 23 BE - Acquisities |

Van Mossel Schadeherstelbedrijven

Omzetontwikkeling totaal

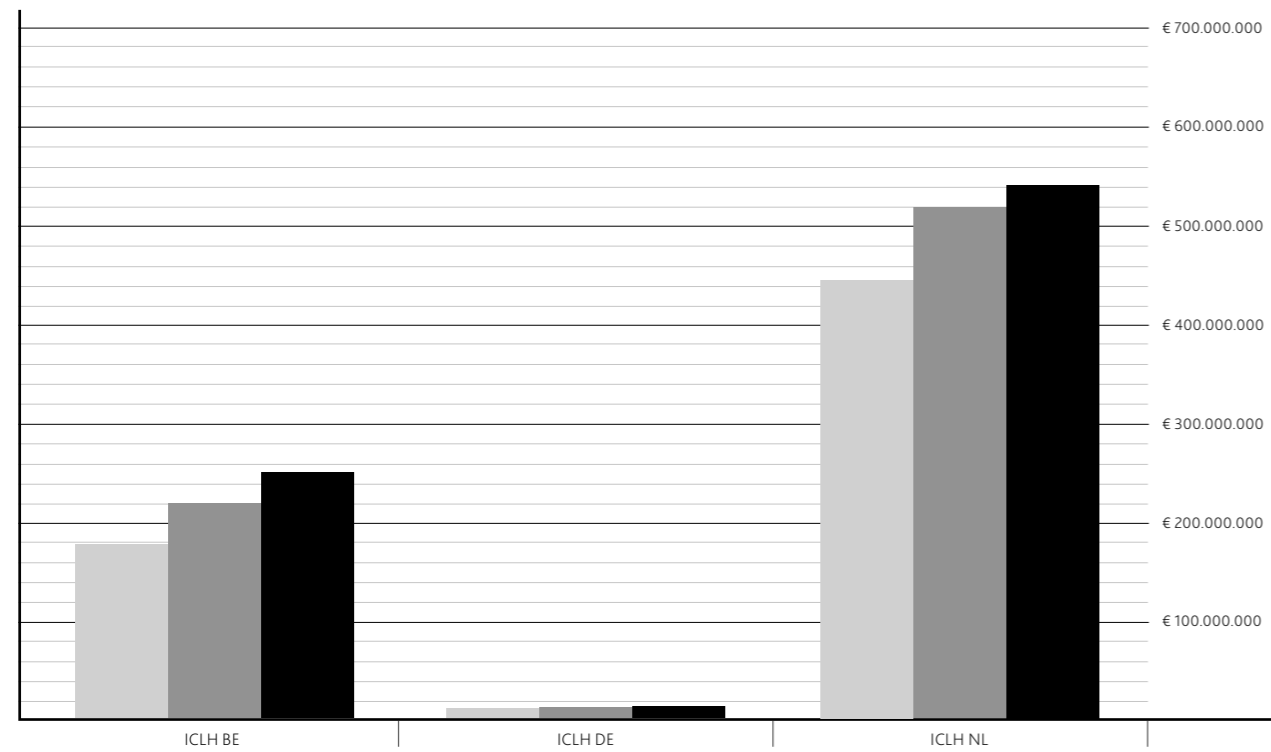
2019: € 68.963.286 2020: € 69.783.614 2021: € 77.541.242



Van Mossel Leasebedrijven

Omzetontwikkeling totaal

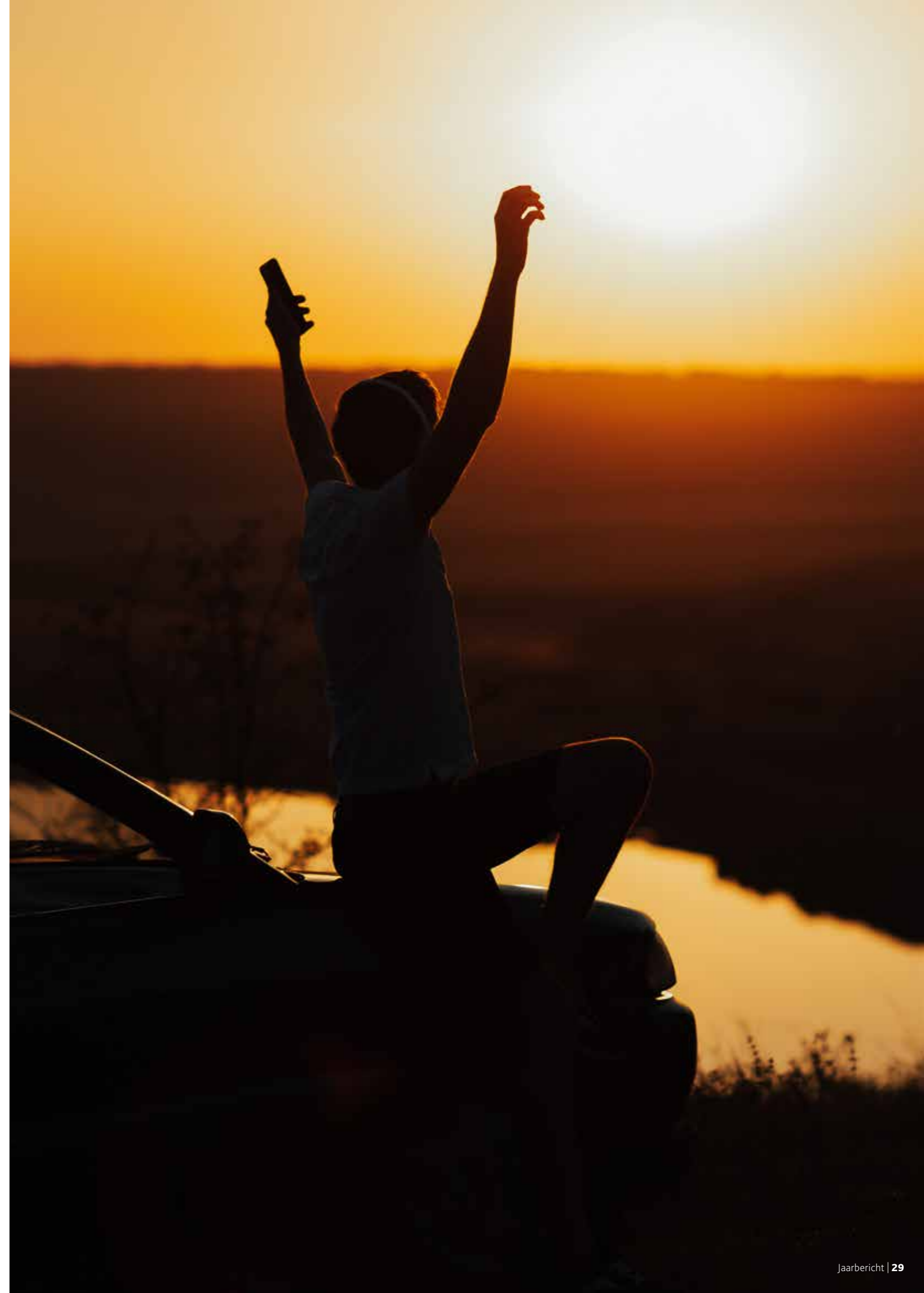
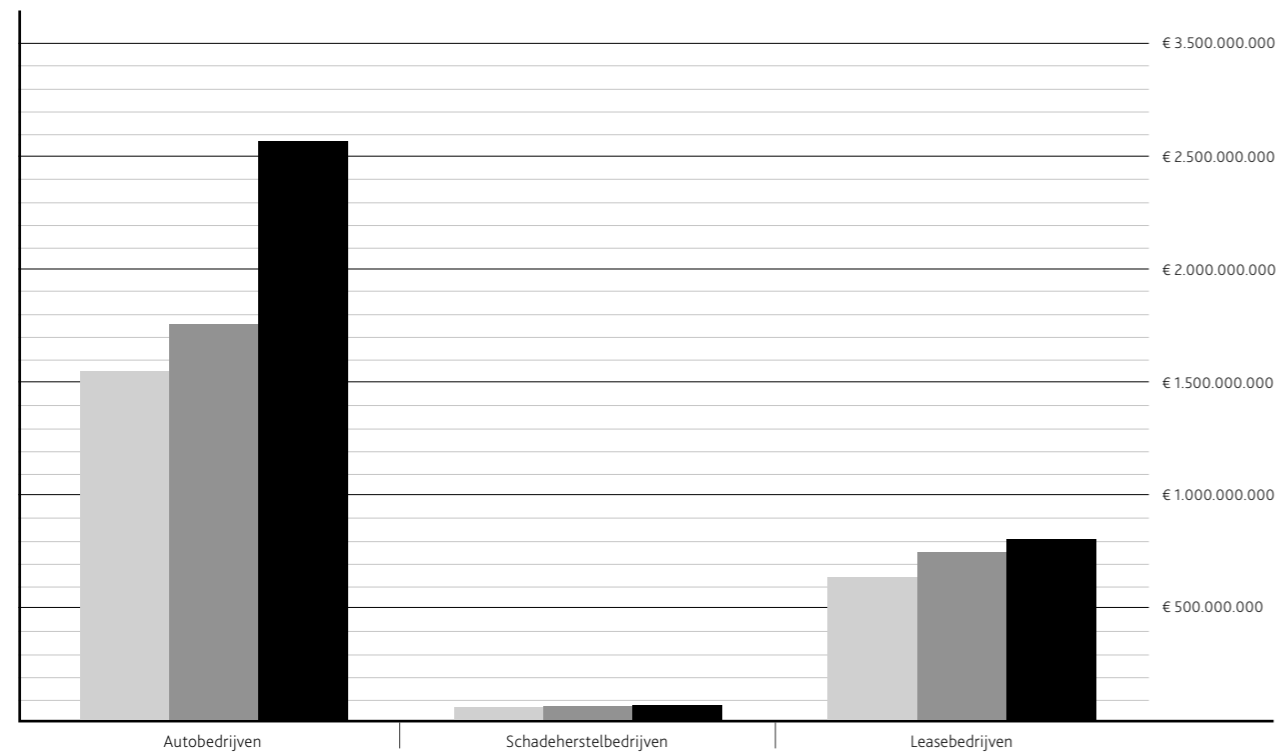
2019: € 639.746.403 2020: € 753.730.055 2021: € 808.754.247



Van Mossel Automotive Groep

Omzetontwikkeling totaal

2019: € 2.258.087.163 2020: € 2.583.212.773 2021: € 3.462.800.441



Balansen

BALANS VAN MOSSEL AUTOBEDRIJVEN					
(x € 1.000)	2020	2019		2020	2019
Goodwill	41.346	34.770	Eigen Vermogen	279.344	244.527
Materiële vaste activa	95.194	94.447	Voorzieningen	1.689	3.693
Financiële vaste activa	124.049	111.932	Langlopende schulden	8.356	27.617
Voorraden	301.320	258.820			
Debiteuren & overige vorderingen	129.692	144.748	Crediteuren & overige schulden	411.445	373.654
Liquide middelen	9.233	4.774			
Totaal activa	700.834	649.491	Totaal passiva	700.834	649.491
			Solvabiliteit	39,9%	37,6%

BALANS VAN MOSSEL SCHADEHERSTELBEDRIJVEN					
(x € 1.000)	2020	2019		2020	2019
Goodwill	2.407	2.945	Eigen Vermogen	17.539	13.911
Materiële vaste activa	10.887	10.829	Voorzieningen	471	339
Financiële vaste activa	548	384	Langlopende schulden	-	-
Voorraden	1.031	1.356			
Debiteuren & overige vorderingen	6.258	10.570	Crediteuren & overige schulden	12.062	13.853
Liquide middelen	8.941	2.019			
Totaal activa	30.072	28.103	Totaal passiva	30.072	28.103
			Solvabiliteit	58,3%	49,5%

BALANS VAN MOSSEL LEASEBEDRIJVEN (INTERNATIONAL CAR LEASE HOLDING)					
(x € 1.000)	2020	2019		2020	2019
Goodwill	27.812	32.079	Eigen Vermogen	234.306	211.873
Materiële vaste activa	1.401.272	1.267.197	Voorzieningen	20.529	21.051
Financiële vaste activa	22.569	15.480	Langlopende schulden	1.149.106	1.040.310
Voorraden	16.056	18.899			
Debiteuren & overige vorderingen	62.542	65.471	Crediteuren & overige schulden	127.137	126.520
Liquide middelen	828	627			
Totaal activa	1.531.078	1.399.754	Totaal passiva	1.531.078	1.399.754
			Solvabiliteit	15,3%	15,1%

Resultatenrekening

RESULTATENREKENING VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROEP		
(x € 1.000)	2020	2019
Netto omzet	2.583.212	2.258.087
Kostprijs omzet	2.270.243	1.963.605
Bruto-omzetresultaat	312.969	294.482
Exploitatie kosten	209.182	207.180
Ebitda	103.787	87.302
Overige afschrijvingen	9.976	7.818
Ebit	93.811	79.484
Financiële baten en lasten	34.033	29.408
Resultaat voor deelnemingen	59.777	50.077
Resultaat deelnemingen	3.261	2.156
Operationeel resultaat inclusief deelnemingen voor afschrijving goodwill & VPB	63.038	52.232

VERDELING OPERATIONEEL RESULTAAT PER DIVISIE		
(x € 1.000)	2020	2019
Van Mossel Autobedrijven	20.655	17.202
Van Mossel Schadeherstelbedrijven	5.317	3.278
Van Mossel Leasebedrijven (International Car Lease Holding)	37.066	31.752
Operationeel resultaat inclusief deelnemingen voor afschrijving goodwill & VPB	63.038	52.232

Toelichting op de cijfers

De cijfers van het Jaarbericht van Van Mossel Automotive Groep zijn gebaseerd op de door EY goedgekeurde formele jaarrekeningen, welke inmiddels zijn gedeponerd en ook ter inzage liggen op ons kantoor. Afwijkend van deze formele cijfers hebben wij deze balansen ingedeeld naar activiteit: autobedrijfgerelateerd, leasegerelateerd en schadegerelateerd.

Het balanstotaal van de Van Mossel Autobedrijven is ultimo 2020 gestegen naar € 701 miljoen (2019: € 649 miljoen). Deze stijging in balanstotaal (en tevens in resultaat) wordt veroorzaakt door de verdere groei (zowel autonoom als door acquisities) van activiteiten in BEE Dealer Holding Nederland en de Belgische activiteiten in Van Mossel Automotive Groep 4. Met een stijging in het Eigen Vermogen naar € 279 miljoen (2019: € 245 miljoen) bedraagt de solvabiliteit 40% en is hiermee zeer goed te noemen (2018: 38%).

De Van Mossel Leasebedrijven, verenigd in International Car Lease Holding en International Car Lease Holding België, kennen in verband met het geactiveerde leasepark een veel hoger balanstotaal.

Het balanstotaal is door de verdere groei van het leasepark in 2020 gestegen van ruim € 1.400 miljoen naar € 1.531 miljoen. De solvabiliteit komt hier met een Eigen Vermogen van € 234 miljoen (2019: € 212 miljoen) uit op 15,3%, iets hoger dan 2019.

Het balanstotaal van de Van Mossel Schadeherstelbedrijven stijgt licht naar € 30 miljoen. Door het relatief hoog Eigen Vermogen van € 18 miljoen (2019: € 14 miljoen) stijgt de solvabiliteit naar 58% (2019: 50%), hetgeen zeer hoog is voor deze branche.

De EBITDA van de gehele groep is in 2020 gestegen naar € 104 miljoen (2019: € 87 miljoen) en het resultaat voor belasting en afschrijving goodwill vertoonde eveneens een stijging van € 52 miljoen in 2019 naar € 63 miljoen in 2020.

Tot en met april 2021 zijn de omzetten en resultaten rond budget. Zowel autonoom als door de recente acquisities (België/Luxemburg) denken we de stijgende lijn in volume en resultaat verder te kunnen doorzetten in 2021.



Ontwikkelingen Nederland

Ontwikkelingen

Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Bedrijfswagens

Strategie

Met onze merken Volkswagen, Volkswagen Bedrijfswagens en Audi zijn wij de meest attractieve mobiliteitspartner van Nederland. Investeren in de relatie met zowel de zakelijke- als particuliere klant is geborgd binnen ons cluster. Het nakomen van klantbeloften en hospitality is de rode draad die wij volgen en waaraan ieder van onze afdelingen zich heeft geëngageerd. Tevens is de ontwikkeling van onze medewerkers, lees Human Capital Development, geïntegreerd in onze strategie wat bijdraagt aan de constructieve groei van ons cluster.

Gerealiseerd 2020

- E-Tron dealer van het jaar
- ABT dealership verworven
- Van maand naar week naar dagrapportage
- Optimalisatie kwalitatieve leadopvolging i.c.m. invoering Calldrip

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Clusterdirectie op volledige sterkte
- Verhoogde focus op NPS score. Doel is om van een top 7 dealerpositie in 2021 te komen tot een top 3 dealerpositie in 2022
- Omloopsnelheid occasions verhogen van 4,5 naar 5
- Uitrol modellen MEB platform waaronder ID3, ID4, IDBuzz en Audi Q4

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Uitrol SAM (Sales & Aftersales management). Salesfunnel management optimaliseren, 5 unieke salestrajecten per verkoopadviseur per werkdag
- Nieuwe CI buitenzijde pand Van Mossel Audi inclusief verbouwing occasion showroom
- Salesgerichte instore klantevents
- Inregelen structureel outbound bellen Aftersales
- Pilot digital pricing occasions

Clusterdirectie



Korstian van de Koeving
Commercieel
Directeur Audi



Richard Vonk
Commercieel
Directeur Volkswagen



Willem Kuijs
Commercieel Directeur
VW Bedrijfswagens



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ De pandemie heeft ons geleerd dat wij als organisatie snel en adequaat moeten schakelen op externe factoren. Dit heeft ons scherp gehouden waardoor wij in een krimpende markt zijn gegroeid en een groter marktaandeel hebben gerealiseerd.



Ontwikkelingen

Cluster Seat, Škoda

Strategie

Met onze merken Seat en Škoda zijn wij de meest attractieve mobiliteitspartner van Nederland. Investeren in de relatie met zowel onze zakelijke als particuliere klant is geborgd binnen ons cluster. Het nakomen van klantbeloften en hospitality is de rode draad die wij volgen en waaraan ieder van onze afdelingen zich aan heeft gecommitteerd. Tevens is de ontwikkeling van onze medewerkers, lees Human Capital Development, geïntegreerd in onze strategie wat bijdraagt aan de constructieve groei van ons cluster.

Gerealiseerd 2020

- Škoda – Dealer van het jaar 2020
- Van maand naar week naar dagrapportage
- Optimalisatie kwalitatieve leadopvolging i.c.m. invoering Calldrip
- Nieuwbouw Occasions Kraaivenstraat 13 ism cluster Volkswagen/Audi
- Grootste volume in aantallen landelijk voor Seat en Škoda

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Clusterdirectie op volledige sterkte
- Uitrol elektrificatie Skoda Enyaq
- Premium Dealer Škoda 2021
- Uitrol PHEV strategie Seat en Škoda
- Vestigingsmanagers deelname Management training

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Uitrol SAM (Sales & Aftersales management). Salesfunnel management optimaliseren, 5 unieke salestrajecten per verkoopadviseur per werkdag
- Strijden voor Dealer van het jaar 2021
- Extra personeelsleden After Sales optimaal trainen in Elektrificatie, klaar voor de toekomst
- Uitrollen Management Guide 2.0 in cluster
- Synergie merken VAG merken en holding

Clusterdirectie



Dave van Iersel
Commercieel
Directeur



Raymond Kemmeren
Clustermanager
Aftersales



Kees Wittens
Financieel Directeur

“*Seat en Škoda gelden voor ons als eredivisiemerken waar we met een zeer gemotiveerd team met veel plezier dagelijks aan werken om aan de top te blijven!*”





Ontwikkelingen

Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional

Strategie

Ieder bezoek aan Van Mossel moet een feestje zijn. Dit doen wij met medewerkers die de Van Mossel kernwaarden omarmen en uitdragen. Door gebruik te maken van schaalgroottes en synergie binnen de groep wordt iedere kans maximaal benut.

Gerealiseerd 2020

- Debiteuren openstaand saldo afgebouwd
- Sales doelstelling importeur behaald
- Sales Funnel Management verbeterd door middel van een lead team
- Aanbod Private Lease uitgebreid
- Meer grip op de klein zakelijke markt door samenwerking met Van Mossel Autolease

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Aanstelling Accountmanager buitendienst voor meer grip op de lokale zakelijke markt
- Maximale synergie met alle bedrijfsonderdelen binnen Van Mossel
- Uitrol Ventavid voor een persoonlijkere benadering van onze klanten
- Verbetering kostenstructuur
- Verbetering overlegstructuur binnen het cluster

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Beltraining voor hogere conversie van lead naar afspraak naar order
- Uitrol Rentwise voor aftersales
- Verbeteren marktaandeel Personenwagens en Bedrijfswagens binnen rayon
- Verbeteren van de klanttevredenheid (doel: top 3 dealers van NL)
- Verbeteren van lokale bekendheid

Clusterdirectie



Rick Barmntlo
Commercieel Directeur



Sebastiaan de Leeuw
Clustermanager
Aftersales



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ *The road to success is always under construction. Afgelopen jaar is een bijzonder jaar geweest als nooit tevoren maar ook een jaar met nieuwe mogelijkheden en kansen. Door scherpte, flexibiliteit en maximale inzet hebben wij ook in 2020 een prachtig resultaat neergezet.* ”

Ontwikkelingen

Cluster Peugeot, Citroën, DS

Strategie

2020 heeft ons nog dichterbij de klant en zijn behoeften gebracht. Verzorgen van een proefrit op de oprit, snelle en adequate reactie op online interesse in ons aanbod nieuwe en gebruikte auto's, halen en brengen van de auto's naar de werkplaats mede door premium service. Met en door onze medewerkers is met optimale flexibiliteit binnen veilige kaders de dagelijkse operatie gecontinueerd.

Gerealiseerd 2020

- Optimalisatie processen inclusief juiste persoon op de juiste plek
- Rendement op orde houden door zorgen voor toegevoegde waarde tegen lage kosten
- Klanttevredenheid aftersales ruim boven landelijk gemiddelde
- Management team op orde gebracht
- Verbouwingen vestigingen Zaandam en Heemskerk en nieuwbouw Purmerend gereed

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Meer verkopen uit de showroom, gemiddelde stijging van 35 auto's per week
- Verkoop bedrijfswagens en occasions met 15% sterk gestegen
- Onboarding en training verkopers
- Inhouse training gestart voor verkopers en service adviseurs
- Omzet per doorgang in aftersales sterk verhoogd

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Kansen op verkoop elektrische auto's in 2021 benutten
- Klanttevredenheid in sales en aftersales top 3 van NL
- Verder uitbreiden van aftersales team
- Klantbeleving verder optimaliseren door trainen en coachen van onze mensen
- Upselling programma starten voor een verdere verbetering van rendement per doorgang

Clusterdirectie



Jaap de Jong
Commercieel Directeur
Peugeot



Michael Meijer
Commercieel Directeur
Citroën



Mark Besselink
Aftersales Manager



Stefan de Loos
Financieel Directeur

“ Door een duidelijke visie met veel focus zijn we als team in staat een hoge klantbeleving te creëren met een goed rendement. Dit doen we door elke dag dicht bij onze klanten te staan en dicht bij onze medewerkers.



Ontwikkelingen

Cluster Opel

Strategie

Onze strategie is om op het gebied van rendement, klant- en medewerkers tevredenheid tot de beste van het land te horen en te blijven. Dit doen we door onze klanten persoonlijke aandacht te geven, goed te luisteren en proberen verwachtingspatronen te overtreffen.

Gerealiseerd 2020

- Start Charles van der Geest als operationeel directeur voor Cluster Opel
- Verbouwing OPC Opel Goes afgerond
- Alle vestigingsdirecteuren hebben met succes de Van Mossel Management Guide training gevolgd en afgerond
- Eerste volledige jaar binnen OPC Opel van locaties Breda, Roosendaal, Goes en Middelharnis, integratie goed afgerond
- Volumestijging gerealiseerd bij onze gebruikte auto afdeling door optimalisering internetpresentatie, omloopsnelheid en occasionspecialist per locatie

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Centraal Technisch Plan Bureau operationeel in Den Bosch voor back office activiteiten Aftersales waardoor onze aftersales teams op locaties minder administratieve taken hebben en dus méér tijd voor onze klanten
- Nieuw Dealer Management Systeem Wincar en AFAS financieel pakket geïmplementeerd op onze 10 Opel locaties
- Overname Opel Kerckhaert Hulst en geïntegreerd in onze Ford locatie in Hulst
- Nieuwbouw OPC Opel Terneuzen klaar

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Introductie Van Mossel Bedrijfswagen Campagne met als doel onze Aftersales service specifiek voor bedrijfsauto klanten verder uit te bouwen. Voor Sales uitbreiding account team voor lokale bewerking zakelijke markt
- Realisatie nieuwbouw Middelharnis op nieuwe locatie, in combinatie met Van Mossel Ford
- Intensiveren naamsbekendheid Van Mossel OPC Opel in West Brabant, Zeeland en Zuid Holland door actieve marketing en netwerk gebruik
- Klanttevredenheid Aftersales en Sales verder doorbouwen naar top 3 van Nederland door van onze klanten ambassadeurs te maken. Overgenomen vestigingen uniformeren aan de werkwijze

Clusterdirectie



Bas Kuijs
Commercieel/Algemeen
Directeur



Charles van der Geest
Operationeel Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“Iedere klant die bij OPC Opel een product of dienst heeft afgenomen wordt persoonlijk telefonisch opgevolgd door onze sales en service teams om er zeker van te zijn dat de klant tevreden is over zijn aankoop of onderhoud/ reparatie. Onze klanten ervaren persoonlijk contact als het beste middel om in contact te blijven met onze organisatie. Voor sales was dit reeds geborgd maar halverwege 2021 is dit ook geborgd voor iedere service klant.”





Ontwikkelingen

Cluster Hyundai

Strategie

Na de start eind 2018 in Leeuwarden zijn in het afgelopen jaar de locaties te Heerenveen (maart) en Groningen (juli) toegevoegd waarmee zowel het merk als Van Mossel op volle sterkte is gekomen in het gebied Noordoost Nederland. Het door de Nederlandse Hyundai importeur gevoerde (CO2) beleid, heeft het merk het afgelopen jaar en begin dit jaar geen goed gedaan. Tezamen met een nieuwe directie bij de importeur, een verse modellenlijn op alle fronten en de plannen voor verdere elektrificatie van het merk lijkt het tij echt gekeerd te zijn. De focus voor Van Mossel Hyundai ligt volledig op groei zonder daarbij de belangrijkste pijlers, te weten klant-/werknemerstevredenheid en kostenbeheersing uit het oog te verliezen.

Gerealiseerd 2020

- Migratie naar nieuw Dealer Management Systeem afgerond
- Overname Tolman Drachten en verhuizing activiteiten naar nieuwe locatie te Heerenveen
- Afronding nieuwbouwproject Groningen i.c.m. cluster Jaguar/Land Rover
- Verdere implementatie Van Mossel Premium Service voor vestigingen Heerenveen en Groningen
- Stijging marktaandeel in eigen rayon boven gestelde doel

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Introductie nieuwe modellen o.a. Bayon, Tucson, Ioniq 5, Santa Fé
- Servicegraad KlantenContactCentrum structureel boven doel van 95%
- Ambitieuze gezet budget omzet aftersales benaderd
- Meerdere grote fleetorders
- Nummer 1 positie klanttevredenheid (Sales Heerenveen)

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Doel top 5 klanttevredenheid nationaal
- Verdere omschakeling naar elektrificatie
- Contract onderhoud en verkoop waterstofvoertuigen (Groningen)
- Percentage marktaandeel rayon boven landelijk gemiddelde

Clusterdirectie



Huub van Jaarsveld
Commercieel Directeur



Marcel Koldewijn
Aftersales Manager



William Verheijen
Financieel Directeur

“ Na een relatief taai 2020 gaat Van Mossel Hyundai nu echt volle kracht voorruit.

Ontwikkelingen

Cluster Kia

Strategie

Het jaar 2020 was voor Van Mossel Kia meer dan succesvol te noemen. Werkelijk alle ambitieus gestelde doelen heeft het 5 vestigingen tellende cluster weten te behalen. Nog steeds draait Van Mossel Kia mee aan de top als het gaat om volume, maar zeker ook qua klanttevredenheid. Vorig jaar sloot men het thema strategie af met de woorden, dat het zaak was om het (hoge) niveau voor de toekomst te blijven handhaven. Tot nu toe wordt dit mede met dank aan een fantastisch en gedreven team van medewerkers wederom waargemaakt. Het zal niemand zijn ontgaan dat ook het merk Kia op zich het ook meer dan uitstekend doet in Nederland. Dit is mede te danken aan een productportfolio, welke goed aansluit aan de behoefte uit de markt. Ook voor de komende periode gaat men voor groei.

Gerealiseerd 2020

- Migratie naar nieuw Dealer Management Systeem afgerond
- Uitbreiding terrein en werkplaats (inclusief wasstraat) vestiging Apeldoorn
- Management structuur verstevigd
- Automatisering administratieve processen, zoals bonus- en (credit)factuurverwerking
- Voor het 5e jaar op rij verkozen tot "Kia Top Dealer"

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding werkplaats vestiging Amersfoort
- Digitalisering garantiedossiers
- Efficiencyslag gemaakt door Dealer Bandenbeheer te implementeren in Electronic Vehicle Health Check software
- Pré-introductie nieuw elektrisch model, de EV6 met revolutionaire techniek
- Additionele autotechnici aangenomen om wachttijden terug te dringen en meer omzet te genereren

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Top 3 positie lokale particulier klein zakelijke markt
- Voor 2e maal hoofdsponsor en tevens naamgever prestigieuze tennistoernooi "Van Mossel Kia Dutch Open"
- Verbouwing vestiging Zwolle, toevoeging kantoorvleugel
- Momentum elektrische modellen maximaal benutten
- Titel "Kia Top Dealer" prolongeren

Clusterdirectie



Frank Daalhuisen
Commercieel Directeur



Marcel Koldewijn
Aftersales Manager



William Verheijen
Financieel Directeur

“ Wij nemen onze klanten en relaties graag mee op onze inspirerende reis!



Ontwikkelingen

Cluster Jaguar, Land Rover

Strategie

Afgelopen jaar hebben er veel veranderingen plaatsgevonden binnen het cluster. Alle 3 locaties hebben onder andere een nieuwe vestigingsdirecteur gekregen en er is tevens een nieuwe commercieel directeur aangetrokken. In 2020 sloten veel modellen helaas niet aan bij de Nederlandse, voornamelijk CO2 gestuurde markt. Hierdoor lag het prijsniveau van de auto's onevenredig hoog. Daarnaast was er slechts een beperkte allocatie beschikbaar. Inmiddels zijn vrijwel alle modellen in een Plug-In Hybrid variant leverbaar, waardoor er een aantrekkelijkere (prijs)propositie is ontstaan. Het eventuele tekort aan allocatie wordt gecompenseerd door de in- en verkoop van jong gebruikte Approved occasions van beide merken.

Gerealiseerd 2020

- Uitbreiding terrein en werkplaats (inclusief wasstraat) vestiging Apeldoorn
- Vestigings- en clusterdirectie vernieuwd
- Afronding nieuwbouwproject Groningen i.c.m. cluster Hyundai
- Introductie New Defender
- Drive-in bioscoop event exclusief voor klanten

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Orderintake nieuwe auto's boven budget
- Omzet aftersales op budget
- Nieuwe autotechnici aangetrokken
- Activiteiten op social media geïntensiveerd
- Aanstelling occasionmanager

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Extra productieallocatie vanaf 3e kwartaal beschikbaar
- Verdere digitalisering werkplaatsproces
- Verbouwing vestiging Zwolle, toevoeging kantoorvleugel
- Approved Occasionlabel verder uitbouwen
- Investeren in opleidingen personeel

Clusterdirectie



Jeroen Buter
Commercieel Directeur



Arie Oudesluijs
Operationeel Manager



William Verheijen
Financieel Directeur

“ *Ons gezamenlijke motto is "Passion to Perform."* ”





Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz, Smart

Strategie

De strategie is in 2021 met name gericht op het verder kunnen professionaliseren van de bedrijfsprocessen en het zetten van de volgende stap in het streven tot maximale klanttevredenheid. Daarnaast maken we een stap in volume betreft sales en aftersales met behulp van de nieuwe vestiging in Rotterdam Charlois. Tot slot blijven we verder bouwen aan het Premium Service label.

Gerealiseerd 2020

- Aantallen sales en doelstellingen aftersales zijn ruimschoots overtroffen
- Verbouwing vestiging Autostrada afgerond met een exclusieve AMG afleverruimte (AMG Performance Centre)
- Verdere professionalisering inkoop van gebruikte Mercedes-Benz modellen
- Alle vestigingen hebben de werkplaats kwaliteit certificering van Mercedes-Benz behaald
- Gecombineerde onderdelen bezorging in samenwerking met Van Mossel Renault/Nissan

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Opening en opstart van onze nieuwste flagshipstore Van Mossel Mercedes-Benz in Rotterdam Charlois
- Centralisatie van de afdelingen (verkoop)administratie, marketing en directie op de nieuwe vestiging Charlois
- Fleetsales team op volledige sterkte en het versterken van de samenwerking met Van Mossel Autolease Rotterdam
- Aansluiten Mercedes-Benz cluster op landelijke onderdelen logistiek

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Uitrol oudere occasions in overleg met Mercedes-Benz als aanvulling op certified
- Uitrollen van het Mercedes-Benz EQ merk
- Doorvoeren van one-stop-shop concept, alle Van Mossel mobiliteitsmogelijkheden op 1 locatie
- 5-Star rating project uitgerold met als doel het maximaliseren van onze klanttevredenheid op het gebied van sales en aftersales
- Start gecombineerde onderdelen levering met zustervestiging Van Mossel Mercedes-Benz Vans & Trucks

Clusterdirectie



Jan Bas Veltman
Algemeen/Commercieel
Directeur



Jeffrey Huizing
Operationeel Directeur



Stefan de Loos
Financieel Directeur

“ Wij zijn vol trots dat wij met onze schitterende nieuwbouw vestiging nu echt het complete Van Mossel mobiliteitspakket aanbieden voor iedere klant. Alles met behoud van onze vertrouwde klantgerichtheid en ons gastheerschap.

Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks

Strategie

Door de overname op 1 december 2020 van de Mercedes-Benz bedrijfswagendealers Hogenbirk Bedrijfswagens en Rogam Bedrijfswagens heeft Van Mossel Automotive Groep met trucks de laatste nog ontbrekende productgroep in eigen huis; midden in het hart van logistiek Nederland, de regio Groot-Rotterdam. Als Vans & Trucks cluster streven wij dagelijks naar alle denkbare oplossingen om elke transportvraag voor onze b2b en industriële klanten in het eigen vervoer, beroepsgoederenvervoer en overheidsdiensten te kunnen beantwoorden.

Gerealiseerd 2020

- Integreeren van verkoop- en serviceteams Van Mossel Hogenbirk en Van Mossel Rogam
- Aansluiten en consolideren van de financiële rapportages, HR en salarisadministratie op Van Mossel Automotive Groep

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Uitgeroepen tot Beste Truckdealer van Nederland door Mercedes-Benz Nederland
- Migratie IT infrastructuur en dealer management systeem
- Juridische fusie Van Mossel Hogenbirk en Van Mossel Rogam tot Van Mossel MB Vans & Trucks B.V.
- Centralisatie stafdiensten hoofdkantoor te Bergschenhoek

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Wervingscampagne bedrijfswagen- en trucktechnici
- Uitrollen volledig modelgamma eVans
- Marketingstrategie Van Mossel Trucks en expertisecentrum voor special trucks
- Diverse verbouwingsprojecten voor de vestigingen
- Optimaliseren van de samenwerking met andere bedrijven binnen de groep

Clusterdirectie



Robert Hogenbirk
Algemeen Directeur



Robert-Jan Tros
Commercieel Directeur
Trucks



Arjan Winkelman
Commercieel Directeur
Vans



Erik van der Helm
Operatieel Directeur



Joris ten Brink
Financieel Directeur

“ Het geeft bijzonder veel energie om het effect te zien van het ombuigen van de rivaliteit van de oorspronkelijke bedrijven in de sterke alliantie die nu ontstaan is. Voor zowel klanten als medewerkers geeft dit alle vertrouwen voor de toekomst!



Ontwikkelingen

Cluster Ford

Strategie

Met de voordelen van schaalgrootte en synergie binnen de groep de kansen voor het merk Ford maximaal benutten met medewerkers die de Van Mossel kernwaarden omarmen en uitdragen waarbij klanttevredenheid centraal staat.

Gerealiseerd 2020

- Integratie nieuwe Zeeland locaties binnen het Ford Cluster
- Invulling (sleutel)posities vestigingsdirecties en borging Management Guide
- Reduceren van de lead opvolgtijd inclusief borging van de avonden en in het weekend
- Uitrol project: 'Boost je productiviteit' en express service
- Digitalisering van het werkorder proces

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Groei marktaandeel door intensivering lokale marktwerking
- Uitbreiden dienstverlening waar en wanneer het de klant uitkomt
- Unieke landelijke Ford campagne in samenwerking met International Car Lease Holding
- Elektrische transitie werkplaats ingezet
- Training en eerste zichtbare groei klanttevredenheid aftersales

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Afronding overname en nieuwbouwprojecten
- Intensiveren proactieve lokaal zakelijke marktwerking vanuit de vestigingen
- Verdere uitbreiding van onze klantbenadering met inzet van de virtuele showroom
- Professionalisering KlantenContactCentrum door dedicated management en grip op nieuwe en bestaande klanten vergroten
- Overgenomen vestigingen uniformeren aan de werkwijze

Clusterdirectie



Marthy Leijs
Commercieel Directeur



Dominick Joosten
Operationeel Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“ Na intensieve groei met betrokken medewerkers een sterke Ford positie in de markt gerealiseerd!





Ontwikkelingen

Cluster MG

Strategie

In 2019 heeft Van Mossel het merk MG toe mogen voegen aan haar merkenportefeuille. Naast de rol van leverende dealer vervullen wij ook de rol van exclusief distributeur voor dit nieuwe merk binnen de groep. Dit hebben we in 2020 extra kracht bij gezet door middel van diverse landelijke radio en tv campagnes. We vervullen deze rol met superieure klanttevredenheid en operationele excellence. Mede hierdoor en de introductie van nieuwe modellen verwachten wij de komende jaren een positief verloop te kunnen geven aan de succesvolle introductie van MG.

Gerealiseerd 2020

- Beste verkochte B2C EV in Nederland
- Toevoeging van een nieuwe vestiging in Rotterdam
- Verhuizing en verbouwing van verkooppunt in Amsterdam
- Invulling van MG team in Nederland met een duidelijke management structuur
- Processen verbeterd waardoor er meer structuur is, en de verantwoordelijkheden duidelijker zijn

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Verbetering van het marktaandeel en de aantallen ten opzichte van vorig jaar
- Openen van een retail locatie in de grootste mall van Nederland te Leidschendam
- Verbouwing van de locatie Rotterdam afgerond
- Wederom een competitief privé lease tarief neer weten te zetten
- Toevoegen van de EHS aan het modellen programma

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Toevoegen van de Marvel R aan het modellen programma
- Kansen B2B markt voor met name de nieuwe modellen beter benutten
- MG promotietour door Nederland waardoor ons landelijk dekkende netwerk voor MG zichtbaarder wordt
- Aftersales structuur beter op rit krijgen, en daarmee een betrouwbaarder leverancier voor onze service vestigingen worden

Clusterdirectie



Gijs van de Ven
Vestigingsdirecteur



Jeffrey Huizing
Operationeel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ Een nieuw merk met haar uitdagingen, dat is waar wij elke dag van genieten. MG is mede dankzij de inspanningen van ons gehele team niet meer weg te denken uit de EV markt.

Ontwikkelingen

Cluster Renault, Nissan, Dacia

Strategie

Wij zijn officieel dealer van de merken Renault, Dacia en Nissan. Met 16 locaties van Rotterdam tot Tiel en van Amsterdam tot Waalwijk bestrijken we vrijwel geheel Midden-Nederland. We zijn een proactieve dealerorganisatie met passie voor mensen, auto's en dienstverlening, met als doel het overtreffen van de klantverwachting in het leveren van oplossingen. Medewerkers en klanten staan centraal en maken voor alle belanghebbenden het verschil. Dit betekent dat we de klant geven waar hij/zij om vraagt, waar hij/zij recht op heeft en we doen wat we beloven. Dit is waar de klant op kan rekenen.

Gerealiseerd 2020

- Verbouwing Nissan Amsterdam
- Uitbreiding gebied Nissan met vestiging Hoofddorp
- Afronding managementtraining vestigingsdirectie
- Huisstijl Van Mossel doorgevoerd
- Een heel hoog aandeel premium service omzet

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Joint-venture omgezet naar 100% Van Mossel
- Introductie nieuwe Nissan QASHQAI
- Verbouwing Renault Rotterdam Zuid
- Uitbreiding directie team
- Hoogste klanttevredenheid cijfer aftersales behaald

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Overname Indumij
- Afronden verbouwingen in Rotterdam, Zaltbommel, Gorinchem
- Verhuizing Renault Spijkenisse
- Verdere integratie met ICT
- Introductie Renault Arkana

Clusterdirectie



Jean-Paul van Gorp
Algemeen Directeur



Bas Bijl
Commercieel Directeur
Renault



Astrid Karthaus
Operationeel Directeur



John Koning
Financieel Directeur

“ In 2021 worden wij de grootste Renault dealer, waarbij de klanttevredenheid, marktaandeel en service op 1 blijft staan. Ons grootste speerpunt is de lokale markt. Wij doen er dan ook alles aan om zichtbaar te zijn voor Renault, Dacia en Nissan in onze regio's de Betuwe, Rotterdam, de havens en groot Amsterdam, zowel op sales en op aftersales gebied.



Ontwikkelingen

Cluster Mega Occasion Centrum

Strategie

- Uitbreiding van het aantal Mega Occasion Centrum vestigingen voor een groter landelijk bereik en realisatie hogere aantallen verkoop aan eindgebruiker/particulieren
- Verhogen van de aantallen particuliere verkopen van de Van Mossel Auto- en Leasebedrijven via het Van Mossel Mega Occasion Centrum /de dealer vestigingen
- De hoogst mogelijke opbrengst genereren op gebruikte auto's, tegen de laagst mogelijke kosten
- Doorloopsnelheid van gebruikte auto's zo hoog mogelijk houden door optimaliseren van het stockmanagement

Gerealiseerd 2020

- Compleet gerenoveerd: Hengelo, Goes, Leeuwarden en Antwerpen; nieuwbouw: Utrecht
- Alle 'Van Mossel Mega Occasion Centrum'-vestigingen in een aangepaste financiële structuur
- Technische diagnose, klein schadeherstel, poetsen en fotoreportage op één locatie
- Van Mossel Familiepasje bij iedere verkochte auto activeren
- Uniforme nieuwe prijskaart voor alle occasions in de Van Mossel groep. Inclusief maandbedrag financial lease en financiering

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Start verbouwing Mega Occasion Centrum Tilburg en Outdoor Oisterwijk
- Hogere gemiddelde winst per auto gerealiseerd
- Aankoopauto's van andere clusters worden centraal klaargemaakt in ons PDI centrum zodat de kosten voor gereedmaken gereduceerd worden. Door inspecties van te voren uit te voeren gaan de aangeboden occasions met een nog betere kwaliteit naar de showrooms
- Toegankelijk dashboard op cluster, vestiging, verkoper niveau geïmplementeerd
- Servicepakketten verbeterd en de 7 zekerheden ingevoerd (Ruimste keuze, Betrouwbaar, Scherpste prijs, Alles onder 1 dak, Onderhoud, Familiepasje, Garantie)

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Garantiekosten verminderen met 15% om de nagekomen kosten te verlagen
- Stijging in verkoop service pakketten van 45% naar 65% wat ten gunste komt van gemiddelde winst per auto
- Kwaliteitsplan per verkoper verbeteren om het juiste niveau te realiseren in aantallen, bruto winst, verkoop van financieringen en verzekeringen
- Inwerkvideo voor nieuwe medewerkers MOC en taxatievideo maken voor nieuwe en huidige medewerkers (leren taxeren)

Clusterdirectie



Kees Berkhof
Algemeen Directeur



John de Jong
Operationeel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur



Wim Roseboom
Commercieel Directeur

“ Met de 7 zekerheden hebben we, zeker in dit bijzondere jaar, veel klanten een extra gevoel van veiligheid kunnen bieden.





Ontwikkelingen

Cluster Schadeherstelbedrijven

Strategie

Van Mossel Autoschade Groep wil meer dan tevreden klanten en biedt mobiliteit voor iedereen. Voor de klant is niets fijner dan zijn of haar eigen auto weer terug te hebben. Deze voelt vertrouwd en het is een teken dat al het 'gedoe' weer achter de rug is. Gastheerschap en snelheid zijn uitingen van klantgerichtheid en dit past precies bij onze strategie. Wij lopen voorop met slimme processen en oog voor detail. Wij willen de landelijke schadepartner zijn voor zowel de eigen werkstroom als externe opdrachtgevers. Wij vergroten de klanttevredenheid door kortere doorlooptijden, merk erkend schadeherstel om de veiligheid en kwaliteit te kunnen borgen en optimale bereikbaarheid met een KlantenContactCentrum waar de klant direct wordt ontzorgd. Bovendien kan elke klant met schade aan de auto ook terecht bij een van onze dealer schade servicepunten verspreid over Nederland.

Gerealiseerd 2020

- Oplevering verbouwde vestigingen Hoorn en Alkmaar
- Aanpassing signing en uitstraling vestigingen Goes, Roosendaal, Middelburg en Zierikzee
- Inrichten van een separaat PDI centre voor de remarketing voertuigen
- Realisatie van diverse kostenbesparingen door efficiëncy (bijvoorbeeld op wagenpark, logistiek en reparatiewijze gericht op herstel)
- Optimalisatie omzetsturing vanuit leasing naar eigen schadeherstelvestigingen

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Oplevering en ingebruikname nieuwbouw vestiging Van Mossel Autoschade High Tech Rotterdam en Van Mossel Autoschade Rotterdam, met succesvolle implementatie van nieuwe indeling werkplaats met lean proces
- Verbetering afdeling logistiek: efficiënter plannen met een nieuwe planningstool en aanpassing logistieke voertuigen
- Borgen van kwaliteit en veiligheid als het gaat om schadeherstel door onder andere afronden eindcontrole zones in alle vestigingen en ingebruikname kwaliteitapps
- Betere coaching medewerkers door invoering kwartaalgesprekken
- Start nieuwe commercieel directeur

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Nauwere samenwerking met de autobedrijven uit de groep en de daaraan verbonden merkerkenning. Dit wordt gekoppeld aan de drie grote thema's voor de toekomst van schadeherstel: veilig repareren, een tarief naar handelen (niet op basis van GSB) en sanering van de sector
- Nieuwbouw vestigingen in Nijmegen, Utrecht en Den Haag
- Optimaliseren van harde sturing van een aantal merken vanwege de specialisatie en inrichting van een aantal vestigingen voor deze merken
- Opleiden van ten minste twee medewerkers met opleiding autoschadetechnicus per vestiging
- Inrichten E-afdeling, die herstel elektrische voertuigen in vestigingen structureert

Clusterdirectie



Ad van Diepenbeek
Algemeen Directeur



Kees Struijk
Commercieel directeur



Erik van Loon
Financieel Directeur

“ We zijn ontzettend trots dat we met z'n allen, in een jaar met corona en een gerealiseerde omzet van circa 92% van ons budget, onze doelstellingen toch ruimschoots hebben weten te realiseren. Ondanks de grootte van onze organisatie is gebleken dat we zeer goed in staat zijn om snel te schakelen om indien nodig kosten in lijn te brengen met omzet. We zijn er ook trots op dat we dit hebben kunnen doen met behoud van alle arbeidscontracten.

Ontwikkelingen

Cluster Leasebedrijven

Strategie

De sterke merken van International Car Lease Holding hebben door een gedifferentieerde marktaanpak, positionering en productaanbod altijd een passend advies en de juiste oplossing voor particulieren en bedrijven. Met vestigingen in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland en Frankrijk zijn we ook in staat om internationale dienstverlening te bieden aan onze klanten. Door een intensieve samenwerking tussen International Car Lease Holding en de andere onderdelen van Van Mossel Automotive Groep bereiken we een optimale synergie en hebben we gezamenlijk voor onze klanten altijd een complete mobiliteitsoplossing in huis. We onderscheiden ons met onze persoonlijke, deskundige en snelle aanpak en continue scherpe tarieven en investeren in nieuwe mobiliteitsoplossingen en online tools om onze klant nu en in de toekomst aan ons te binden.

Gerealiseerd 2020

- Introductie van Fietslease (ism Stella e-bikes), Flexlease en Occasionlease
- Implementatie van dealerlease calculator voor alle showrooms
- Optimaliseren marktaanpak, website en dienstenaanbod op gebied van bedrijfswagenlease
- Opening nieuw hoofdkantoor DirectLease in Hengelo inclusief Experience Store
- Autonome wagenparkgroei fors hoger dan de leasemarktgroei in Nederland voor zowel zakelijke als privé lease

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Gezamenlijke marktaanpak met Van Mossel Financiële Diensten op het terrein van Financial Lease
- Hercertificering ISO 9001 succesvol afgerond
- Vernieuwde websites voor DirectLease Duitsland en België en privé lease aanbod voor Luxemburg
- Uitrol van Digitaal Ondertekenen bij alle lease entiteiten
- Verhuizing naar nieuwe flagshipstore in Rotterdam van Van Mossel Autolease Rotterdam
- Succesvolle verlenging en uitbreiding van financiering voor ICLH Nederland

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Ontwikkeling van breder mobiliteitsaanbod met Mobiliteitskaart, B2B-carsharing en Mobiliteitsbudget
- Verdere professionalisering en uitbreiding van aanbod van Fietslease
- Nieuwe websites en e-commerce aanpak voor Van Mossel Autolease, Van Mossel Privé Lease, J&T Autolease en Van Mossel Shortlease & Rent
- Opening Van Mossel Autolease Arnhem-Nijmegen
- Implementatie van Ubench-schadeplatform en klantenservicetool Freshdesk

Clusterdirectie



Armand van Veen
Algemeen Directeur

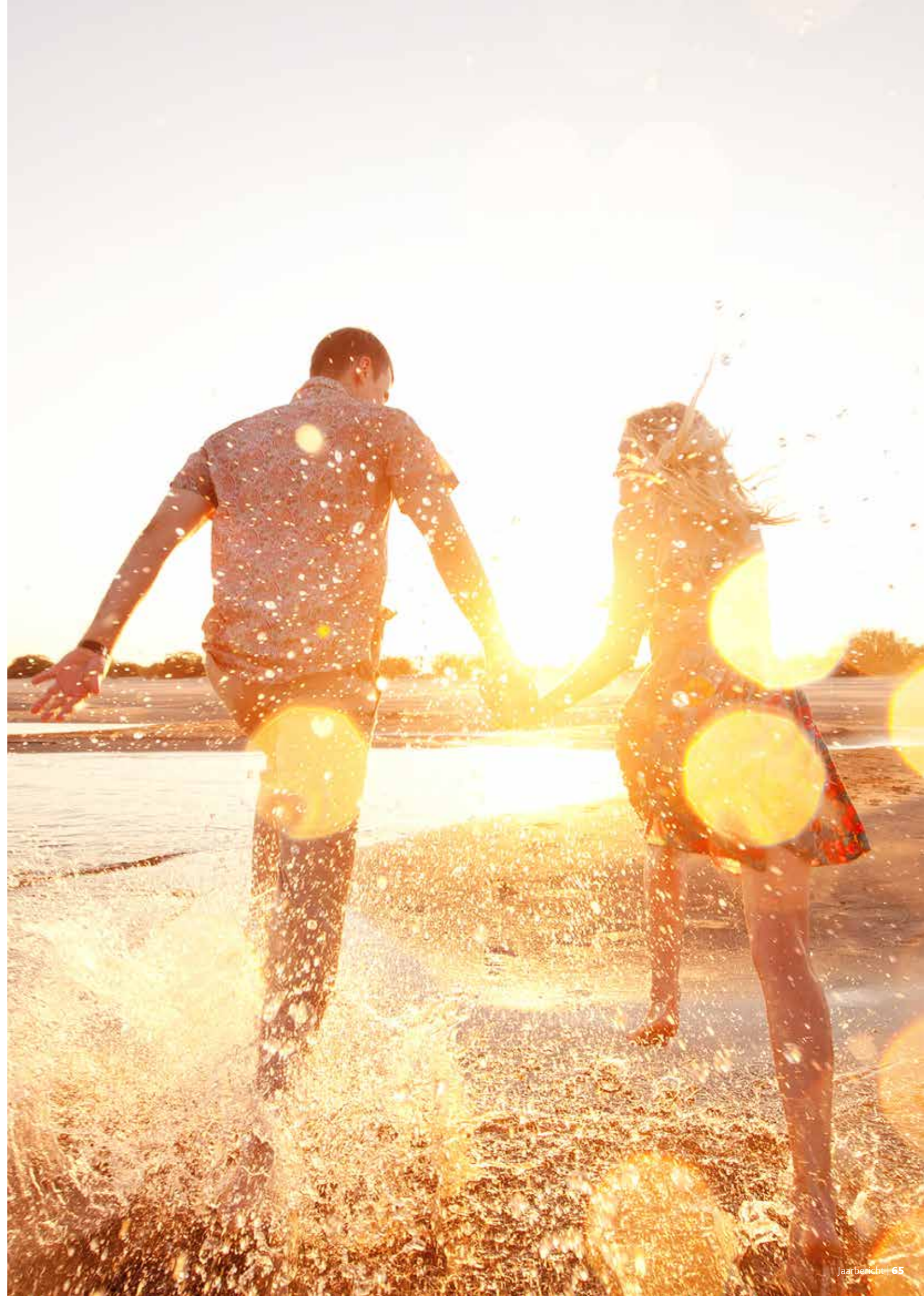


Rene Schilders
Operationeel Directeur



Marco Ravenhorst
Financieel Directeur

“ Juist in deze onzekere tijden dichtbij onze klanten blijven staan en ze helpen waar mogelijk. Dat is wat we gedaan hebben en zullen blijven doen.



Ontwikkelingen

Van Mossel Car Solutions

Strategie

Car Solutions is de logische inbouwpartner voor alle onderdelen bij Van Mossel Automotive Groep met betrekking tot bedrijfsvoertuigen. Door samenwerkingsverbanden met externe partners aan te gaan bieden we alle faciliteiten onder één dak om het dienstenaanbod nóg aantrekkelijker te maken.

Samen met de dealers garanderen we de mobiliteit voor de klant en maken we zijn/haar werk als ondernemer makkelijker en efficiënter door het voertuig te voorzien van de juiste uitrusting. Op maat gemaakt en afgestemd op de vervoers- en gebruiksbehoefte.

Gerealiseerd 2020

- Implementatie Offerte overzicht tool
- Toename aantal offertes met 25%, toename aantal orders met 23%
- Top 5 CityBox dealer
- Zichtbaarheid vergroot middels upgrade reclame op pand en zuil en middels actief beheer Facebook en Instagram account
- Bouw van >200 koelwagens in eigen beheer en realisatie grote opdracht De Mandemakers Groep

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Uniforme inrichting inbouwplaatsen bedrijfswagens gerealiseerd waardoor efficiënter wordt gewerkt
- Artikelenbeheersysteem ingevoerd
- LPK-Certificering (Laadkleppen Periodieke Keuring) behaald door twee monteurs
- Huidige VW DC-Certificering (Dubbele Cabine) uitgebreid met merken Opel, Fiat, Renault, Peugeot, Citroen, Ford, MAN en Toyota
- Erkend leerbedrijf BBL voor Installatie en constructietechniek en Technicus Elektrotechnische systemen

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Webshop met sterke inkoopvoordelen voor dealers
- Wederom grote opdracht De Mandemakers Groep ter vervanging van o.a. wagenpark De Meubelman
- Introductie product "Taxi ombouw" en uitbreiding huidig product 'Inbouw dubbele cabines'
- Expansie Sign werkplaats en kantoor in Tilburg en onderzoeken mogelijkheden expansie van Car Solutions in omgeving Rotterdam / Amsterdam
- Uitbreiden competenties personeel middels trainingen

Clusterdirectie



Niek Aarts
Vestigingsdirecteur

“ Wij zijn er trots op de omzet- en winst doelstellingen ruimschoots te hebben gerealiseerd ondanks een heel rustige start door covid-19.





Ontwikkelingen

Van Mossel Financiële Diensten

Strategie

Van Mossel Financiële Diensten versterkt het merk Van Mossel door haar pro-actieve, klantgerichte en gedreven instelling en staat met trots achter de missie en visie van de Van Mossel Automotive Groep. In nauwe samenwerking binnen de Groep worden op de klant toegespitste financiële diensten aangeboden ter volledige ontzorging van de klant vanuit een one-stop-shopping gedachte.

Voor de komende jaren 2021-2024 is een ambitieuze strategie met de naam Factor 4 bepaald. Op basis van 7 deelstrategieën met daaraan gekoppeld SMART dashboards en 24 concreet gedefinieerde initiatieven zet Van Mossel Financiële Diensten vol in op maximale ondersteuning van de klant en de verkooporganisatie.

Gerealiseerd 2020

- Financiële diensten verder geïntegreerd in (online) verkoopprocessen, o.a. digitale huurkoop- en financial lease aanvraagstraat op vanmossel.nl
- Introductie nieuwe Van Mossel Autoverzekering & nieuw POS materiaal
- + 250 verkopers getraind en gecertificeerd voor Lindenhaeghe VFN cursussen Autofinanciering en Autoverzekering + Collectieve AFM vergunning voor Van Mossel Financiële Diensten
- Introductie funding Financial Lease via Van Mossel Autolease

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Introductie digitale Mijn Klant omgeving voor uploaden van (financiële) informatie
- Strategische partnerships herzien en verbeterd
- Inzet KCC voor actief aanbieden van financiële diensten – focus 100% aanbieden F&I
- Vernieuwde sales strategie gebaseerd op ABC rating van verkooporganisatie
- Ontwikkeling van het Van Mossel aanvraag-/klantbestand ter verbetering van de kwaliteit, service en snelheid

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Start pilot 100% digitaal financieringsproces – binnen 8 minuten van aanvraag tot en met uitbetaling – op basis van PSD 2, iDIN en QR codes
- Uitbreiding buitendienst ter realisatie van de sales strategie op basis van de ABC rating
- Uniformeren contracten, voorwaarden en processen met financiële partners naar 1 Van Mossel standaard/label
- Optimaliseren KCC financiële diensten activiteiten in samenwerking met de verkooporganisatie
- Introductie nieuwe online autoverzekeringcalculator + nieuwe dealer calculatoren voor financieringen

Clusterdirectie



Marc Overgoor
Algemeen Directeur

“2020 was een jaar waarin de verkooporganisatie zich innovatief en anticyclus heeft ingezet om zeer succesvol te zijn. Het was voor ons een mooie uitdaging daaraan bij te mogen dragen en mobiliteit voor iedereen middels financiële diensten te kunnen waarmaken.

Ontwikkelingen

Van Mossel Automotive Partner

Strategie

Van Mossel Automotive Partner beheert de relaties met de kleine en grote lease-, rental- en universele dealerbedrijven (automotive accounts). Daarnaast probeert de landelijk opererende sales buitendienst vooral die klant te bereiken die niet via een normale showroomdeur of leasekantoordeur binnenkomt (large accounts). Dit alles volgens het one-stop-shop principe, als intermediair opererend tussen alle activiteiten binnen de Van Mossel Automotive Groep en haar relaties. Daarbij staat klanttevredenheid voor ons centraal wat wij trachten te bereiken door actief met de klant mee te denken en te zorgen dat het traject van A tot Z effectief, efficiënt en met duidelijke communicatie verloopt.

Gerealiseerd 2020

- 37,5% groei in afleveringen via de hub- en sub hub afleverlocaties
- Uitbreiding merkenpallet binnendienst tot 26 merken
- Lokaal en nationaal veel nieuwe klanten toegevoegd aan het VMAP pallet
- Groei Buddy traject (persoonlijk aanspreekpunt voor de klant)

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Uitrol ticket systeem ter verbetering interne workflow
- Realiseren van Real-Time levertijden overzichten
- Optimaliseren Buddy traject
- Stabiël volumegroei

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Optimaliseren organisatiestructuur
- Lokale- en nationale volumegroei in aantallen
- Klanttevredenheid verhogen door de communicatie met de klant te intensiveren
- Integratie Renault, Dacia, Nissan

Shared Services directie



Bertil Burgler
Commercieel Directeur



Timo Bruinekool
Commercieel Directeur



Bas Kuijs
Commercieel Directeur
Small accounts



Richard vd Lee
Operationeel Directeur

“Elke klant in het land kan inmiddels een Van Mossel Automotive Partner klant zijn.”



Ontwikkelingen

Afdeling HR

Strategie

De afdeling HR heeft als doel om goed gekwalificeerde medewerkers voor de organisatie aan te trekken, hun kennis op peil te houden en op effectieve wijze in te zetten met als resultaat het leveren van een concrete en meetbare bijdrage aan de organisatiedoelstellingen. De afdeling HR is verantwoordelijk voor het strategisch personeelsbeleid, de uitvoering van het personeelsbeleid en het personeelsbeheer.

Gerealiseerd 2020

- Uitrol nieuw recruitmentsysteem (Recruitee)
- Invoer eigen risicodragerschap ziektewet
- Wervingscampagne Mercedes Benz
- Nieuw mutatieprogramma voor de demo auto's
- Overnames (begeleiding, implementatie, harmonisatie)

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Afronding High Potential programma
- Afronding pilot andere arbodienst
- Re-launch van de Management Guide
- Integratie van nieuwe en bestaande B.V.'s in de salaris- en personeelsadministratie
- Terugdringen uitstroom medewerkers in 1e jaar

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

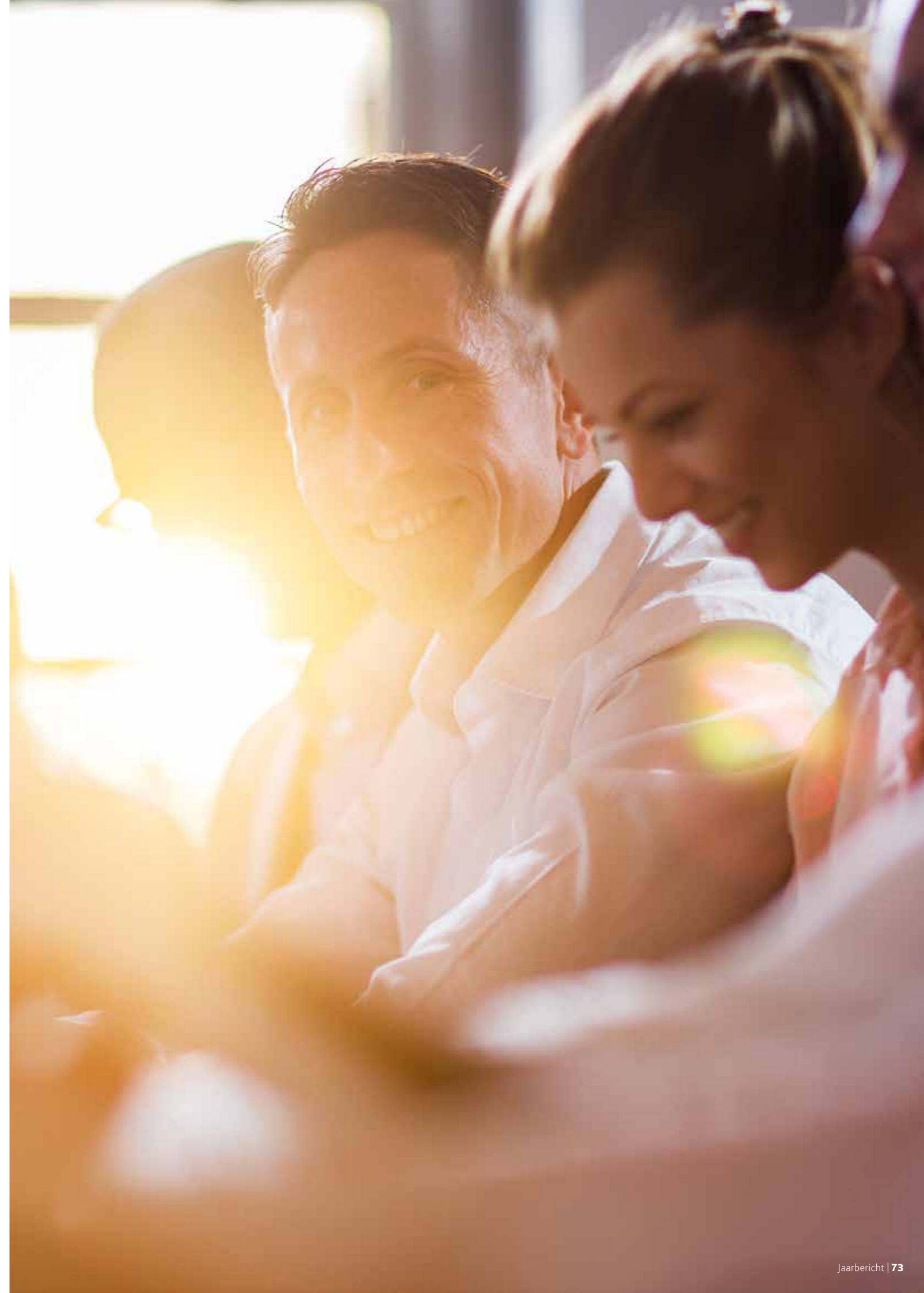
- Professionele invulling geven aan een eigen academy waarin ook onboarding wordt opgenomen
- Optimaliseren van de 'werken bij van Mossel website' met video's, interviews en nieuwe lay-out
- Digitaliseren van alle papieren dossiers
- Procesverbeteringen salarisadministratie: nieuwe workflow's inrichten
- Inzicht in stuurcijfers HR realiseren

Shared Services directie



Gerrit van der Maaten
HR Directeur

“ Alles was anders in het afgelopen jaar en toch hebben de medewerkers van Van Mossel laten zien hoe goed we daar mee om kunnen gaan. Daar ben ik nou trots op!





Ontwikkelingen

Afdeling ICT

Strategie

Een sterke ICT architectuur als basis voor de ambities van Van Mossel. ICT is zodanig ingericht dat het de business ondersteunt met een snelle time-to-market en voldoende flexibiliteit biedt om de consequenties van de strategie van Van Mossel voor het IT-landschap te kunnen realiseren. ICT is in control door het uniformeren van de inrichting en het beperken van kosten. Primaire focus daarbij is een stabiele, veilige en werkbare ICT omgeving met grote klanttevredenheid.

Gerealiseerd 2020

- Verbetering netwerk security door nieuwe redundante firewalls en implementatie Network-Access-Control
- Datacenter volledig redundant, en alle vestigingen redundant aangesloten middels Vodafone vaste lijnen en 4G back-up
- Uitbreiding ICT team, nu volledig eigen medewerkers
- Alle bronnen gekoppeld aan Datawarehouse en nu volledig in-house

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Migratie 15 overgenomen vestigingen naar Van Mossel ICT omgeving (VKV – Hogenbirk)
- Uitrol Security Awareness trainingen voor medewerkers
- Start met vereenvoudiging applicatielandschap
- Uitbreiding serverpark

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Migratie 12 overgenomen vestigingen
- Verhuizing 1 van de 2 datacenters naar een nieuwe locatie
- Implementatie ISMS (Information Security Management System)

Shared Services directie



Rens Boeren
ICT Directeur

“ 2020 was een jaar van aanpassen. Niet alleen door de corona crisis, maar ook door steeds meer voorkomende phishing- en ransomware aanvallen op bedrijven. Door een jaar van bewustwording en flexibiliteit hebben we samen met de business een bijdrage kunnen leveren aan een mooi bedrijfsbreed resultaat.

Ontwikkelingen

Afdeling Vastgoed, Facility

Strategie

Vastgoed en Facility verlegt de focus van een individuele- naar een integrale projectbenadering waarbij gezocht wordt naar nog meer standaardisatie, optimalisatie en synergie in de bouwplannen en het beheer achteraf met als doel de klanttevredenheid te verhogen en kosten te kunnen besparen.

Gerealiseerd 2020

- Versterken van het veiligheids- en milieubeleid (iso14001)
- Betere registratie en opvolging van meldingen in het ticketsysteem
- Data huurovereenkomsten gestructureerd
- Diverse vastgoed-, ver- en nieuwbouwprojecten opgeleverd in Nederland

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Veiligheid: behalen van het Erkend Duurzaam plus certificaat (ED+) voor de gehele groep
- Snellere afwikkeling van storingen
- Herverdeling werkzaamheden Facility afdeling
- Oplevering van Vastgoedprojecten in Nederland en België

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

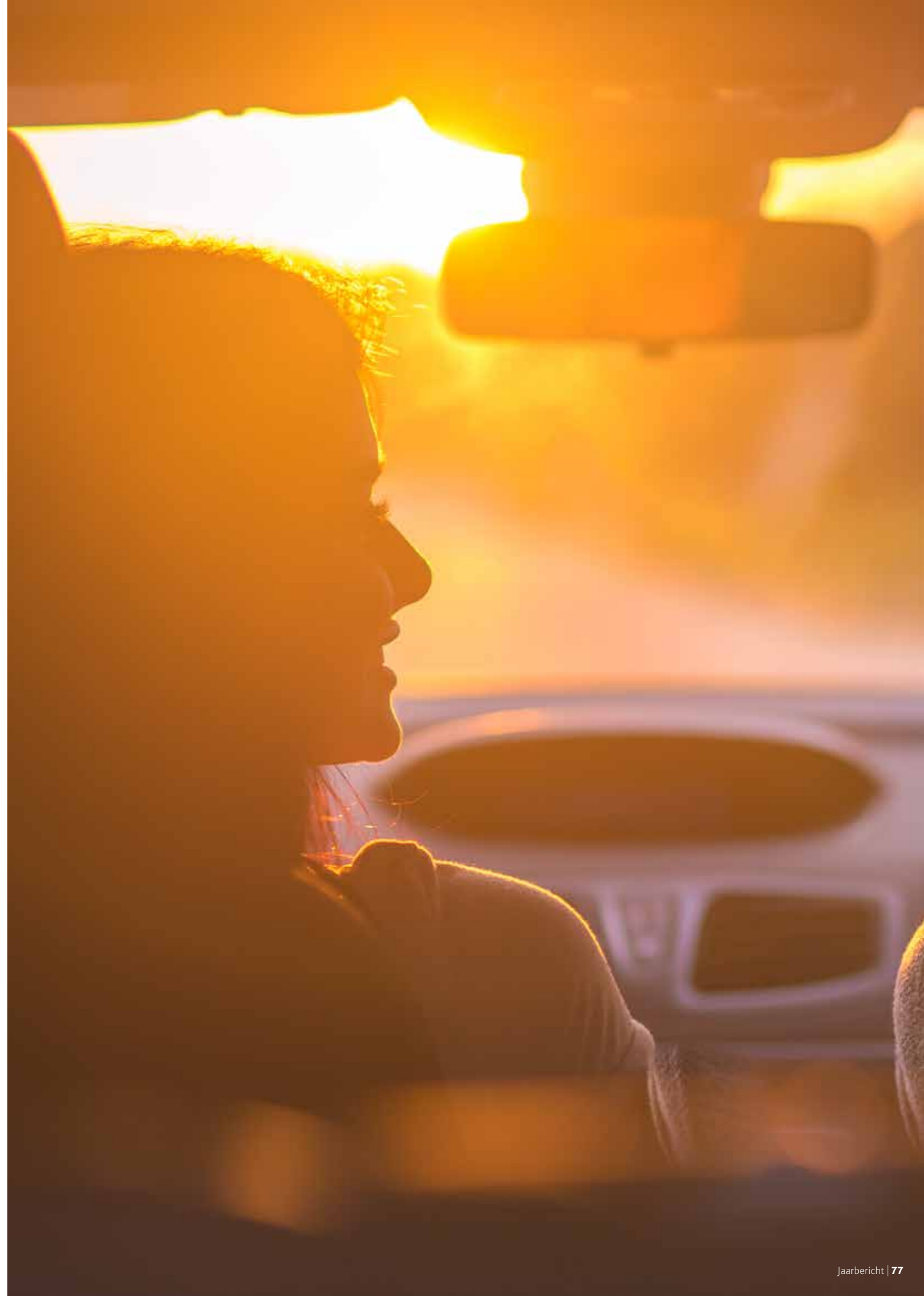
- Opzetten van een managementsysteem ter automatisering, borging en verbetering van veiligheids- en bedrijfsprocessen
- E-learning realiseren voor scholing en kennisvergroting personeel (als stimulans ter verbetering van de veiligheidscultuur)
- Vestigingen inventarisatie uitvoeren om meer synergie te behalen op gebied van veiligheid, inkoop en kwaliteit
- Start nieuwbouw hoofdkantoor Haven 8 in Waalwijk

Shared Services directie



Mark van Bokhoven
Vastgoed & Facility
Directeur

“ De pandemie zorgde in het begin voor onzekerheid in de uitvoering en oplevering van onze vastgoedprojecten. Door goede samenwerking met alle mensen binnen van Mossel en het respect hebben voor elkaars meningen, zijn onze vele vastgoedprojecten toch op tijd opgeleverd.



Ontwikkelingen

Afdeling Inkoop

Strategie

De afdeling Inkoop focust op het verder professionaliseren van de centrale inkoopfunctie en het realiseren van kostenreducties met behoud van kwaliteit, duurzaamheid en klanttevredenheid. De centrale aanpak verbetert de concurrentiepositie vanwege bundeling en optimalisatie van inkoopcontracten en operationele processen in samenwerking met overige afdelingen zoals Facility, Marketing, ICT en Vastgoed.

Gerealiseerd 2020

- Centrale inkoopafspraken toegevoegd en verbeterd ten behoeve van onder andere: mobiele telefonie, werkplaats benodigdheden, bedrijfskleding, afval, vloeistoffen en laadpalen ten behoeve van diverse clusters
- Nieuwe Manager Inkoop aangenomen

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Verbetering van inzicht in inkoop spend en contract status
- Intensivering van de samenwerking met Van Mossel Automotive Groep België en bundeling van inkoopafspraken
- Centrale inkoopafspraken toegevoegd en verbeterd ten behoeve van onder andere: werkplaats equipment, banden, accessoires, accu's, sleutels/sloten, vloeistoffen & gassen

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Verbeteren van contracten van onder andere: marketing en ICT leveranciers, hygiëne producten, technisch onderhoud en onderdelen
- Selecteren en contracteren leveranciers ten behoeve van bedrijfswageninrichting en -accessoires, laadpalen ten behoeve van dealer verkoop, in-store media, compressor onderhoud
- Bundelen van behoeftes, selecteren en contracteren leveranciers voor bouwactiviteiten waaronder het nieuwe hoofdkantoor

Shared Services directie



Jean-Pierre van Lankveld
Directeur Inkoop

“ in de korte tijd dat ik deze functie vervul heb ik ervaren dat in het afgelopen jaar door de daadkracht en schaalgrootte van de groep mooie inkoopresultaten behaald zijn. Er blijven echter nog voldoende mogelijkheden over om nóg verder te verbeteren.





Ontwikkelingen

Afdeling Marketing

Strategie

- Van Mossel Automotive Groep positioneren als dé landelijke mobiliteitspartner
- Klant centraal stellen door continu de juiste boodschap, op het juiste moment, via het juiste kanaal naar de juiste klant te sturen
- Afdeling Marketing zodanig inrichten dat Online marketing, Campagnemanagement en Merkactivatie maximaal op elkaar ingespeeld zijn en kruisbestuiving tussen clusters wordt bevorderd
- Versterken imago van Van Mossel en toenemen relevantie in klantcontact

Gerealiseerd 2020

- Inzetten Van Mossel Data Ware House voor datacollectie
- Optimaliseren leadopvolgingen en telefonische bereikbaarheid
- Massa mediale campagnes (TV, radio, online)
- Start implementatie marketing automation

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Start interne Van Mossel NL nieuwsbrief
- Start om verloren verkooptrajecten te reactiveren met marketing automation
- Ontwikkeling nieuwe concepten zoals Van Mossel Maandprijvergelijker
- Lancering Van Mossel app 2.0
- Nieuwe functionaliteiten aan Mijn Van Mossel (push notificaties, laadpunten, waarde cheques etc)

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Lancering nieuwe website www.vanmossel.nl
- Uniforme dashboarding salesfunnel en leadopvolging
- Retargeting met marketing automation in de gehele customer journey
- Verder uitrollen Van Mossel huisstijl bij organisatie onderdelen en op locaties
- Lancering Van Mossel app 3.0 en individuele interactie over status onderhoud incl betalen factuur via Van Mossel app

Shared Services directie



Hans van der Wiel
Directeur Marketing

“ Door flexibiliteit, creativiteit en veel focus te tonen hebben we in dit bijzondere jaar weer veel met onze klanten kunnen doen, dichtbij en op afstand. Een grote stap in Mijn Van Mossel en de app heeft ons hier erg bij geholpen.

Ontwikkelingen

Afdeling Legal & Compliance

Strategie

De afdeling Legal & Compliance heeft een tweeledig doel:

- inventariseren, beheersen en adviseren over alle juridische aangelegenheden van de Van Mossel Automotive Groep
- het bewust maken van, borgen van en naleven door de organisatie van toepasselijke wet- en regelgeving, interne regels en normen als ook het bewaken van de integriteit.

Met het eerste doel voor ogen fungeert de afdeling als eerste aanspreekpunt voor alle juridische vraagstukken die zich kunnen voordoen binnen Van Mossel Automotive Groep voor zowel Nederland als België. De afdeling adviseert de diverse bedrijven in hun dagelijkse bedrijfsactiviteiten als ook ten aanzien van de groeistrategie en coördineert de juridische dienstverlening door derden (advocaten en andere adviseurs).

In het kader van het tweede doel is de afdeling samen met de afdeling Finance betrokken bij het beheersen van de risico's van de organisatie. Onderdeel daarvan is de naleving van de privacyregelgeving (AVG) alsook – doch niet beperkt tot – de diverse regelgeving op het gebied van het financiële en/of fiscale toezicht.

In 2020 is het contractenbeheer volledig geautomatiseerd. Voor 2021 staan de speerpunten Security Awareness en Internal Audit op de planning om verder uit te bouwen.

Shared Services directie



Lieke Brugmans
Legal & Compliance

“ *Kennis is macht, maar kennis delen is kracht.* ”



Ontwikkelingen

Afdeling Finance

Strategie

Finance & Control geeft sturing aan de administratieve en financiële processen binnen Van Mossel Automotive Groep. De volgende taken en verantwoordelijkheden vallen hieronder:

- Juiste en tijdige (stuur)informatie aanleveren aan zowel de interne als de externe stakeholders zoals aandeelhouders, banken, accountants, belastingdienst, toezichthouders. Zowel actief informeren als het voldoen aan verplichte rapportages (denk aan jaarrekeningen, convenanten)
- Budgettering, bewaking, analyse van cijfers in onder andere managementrapportages, waarmee op alle niveaus binnen de organisatie gevraagd en ongevraagd advies kan worden gegeven
- Uitvoeren van een tijdige en juiste verwerking van diverse financiële transacties en het beheren en plannen van de liquiditeit
- Zorgdragen voor beheersing van de administratieve organisatie en toezicht hierop door middel van Interne Controle als ook naleving van toepassing zijnde (fiscale) wetgeving, richtlijnen en gedragscodes

Gerealiseerd 2020

- Onderbrengen van de Belgische lease activiteiten in de Belgische holding
- Versterking van de financiële functie in Nederland en België
- Uitbreiding van de financieringen als gevolg van acquisities bij BEE Dealer Holding NL
- Implementatie van het Business en Tax Control Framework bij de dealerbedrijven NL
- Migratie van diverse dealerbedrijven naar AFAS

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Jaarrekeningen van de deelbedrijven en holding afgerond op 30 april
- Vernieuwing financiering bij Lease NL en uitbreiding financiering bij dealeractiviteiten NL en BE met name als gevolg van acquisities
- Fusie en integratie bij van Mossel Mercedes Benz Vans & Trucks
- Uitvoeren van interne fiscale audits bij de dealer en schadebedrijven en opstellen fiscale strategie

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Terugbrengen aantal financiële pakketten bij de dealerbedrijven in Nederland (o.a. bij de Autoline bedrijven)
- Doorontwikkelen Business Intelligence o.a. door verdere uitwerking rapportages met betrekking tot werkkapitaal
- Financiële integratie van de acquisities (NL Renault en diverse BeLux)
- Doorontwikkelen horizontaal toezicht met de belastingdienst en verder met interne audits op sales, inkoop en fiscaal (BTW, loonbelasting)
- Aansluiten van de financiële structuur en rapportage op de aanstaande wijzigingen in de managementstructuur bij de Nederlandse dealerbedrijven

Shared Services directie



Jurrie Scholtens
CFO Groep



Geert Hoek
CFO Nederland

“ Met ons sterke business model en de bewezen succesvolle Van Mossel aanpak hebben we aangetoond ook in moeilijke tijden een fantastisch resultaat neer te zetten. Met dank aan alle stakeholders!



An aerial photograph of a long, straight road stretching into the distance. The road is flanked by rows of trees. To the left of the road is a large field of golden-brown crops, and to the right is a large body of water. The scene is bathed in the warm, golden light of sunrise, with a soft glow over the landscape.

Ontwikkelingen België

Ontwikkelingen

Cluster Citroën, DS, Peugeot, Opel

Strategie

In 2020 werden we uitgedaagd om als één cluster door het leven te gaan gezien Opel volledig werd opgenomen in de huidige "Stellantis organisatie" wordt genoemd. Tevens werd Van Kelst overgenomen door Van Mossel en volgde er een integratie binnen de PCDO Van Mossel Cluster. Onze strategie voor 2021 is om dit cluster verder te laten groeien en dit met focus op klantentevredenheid en operationeel aangestuurd met één DMS en een gelijke rapportering zodat we alle vestigingen met elkaar kunnen vergelijken.

Gerealiseerd in 2020

- Van Mossel Van Kelst geïntegreerd binnen PCDO Van Mossel
- Alle vestigingen werden voorzien van laadpalen om onze elektrische en hybridewagen klanten te ontzorgen
- Alle Van Kelst vestigingen werden omgedoopt tot Van Mossel Van Kelst vestigingen.
- Harmonisatie van bedrijfsprocessen binnen de cluster

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Centralisatie van wagenadministratie en boekhouding
- Aanwerving Occasie Manager voor Peugeot-Citroën-DS
- Invoeren Mobo (Digitaal werkorder) voor de werkplaatsen
- Verbouwing Opel (Wilrijk en Antwerpen) en Peugeot-Citroën (Genk) afgerond

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Opstart KCC voor Peugeot - Citroën - DS
- Lancering Premium Service in Leuven, Hasselt, Bree, Mechelen, Antwerpen
- Centralisering van de occasion afdeling
- Verbouwingen van de vestigingen Mechelen, Bree, Lier (Opel) en Leuven, Diest, Tongeren en Sint-Truiden (Peugeot/Citroën)
- Focus op de klein zakelijke markt door onze verkopers op de verschillende vestigingen

Clusterdirectie

Opel



Erwin Verslype
Algemeen/
Sales Manager



Werner Suykerbuyk
Operations/Aftersales
Manager



Lise Janssens
Financieel Directeur

Citroën, DS, Peugeot



Christophe Van Kelst
Clusterdirecteur PSA



Maarten Goyvaerts
Aftersales Manager



Rudy Detobel
Finance Manager

“Klanten zijn de bron van ons bestaan dus gun je klant een glimlach en je hebt een reden om verder te gaan!”



Ontwikkelingen

Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional

Strategie

Synergien zoeken en ontwikkelen samen met het cluster Nissan/Kia. Dit door het samenvoegen van de teams boekhouding en sales administratie van beide clusters, en een centrale aansturing van beide aftersales afdelingen.

Gerealiseerd in 2020

- Opstart aftersales manager divisie FCA/Nissan/Kia
- Uitrol eerste fase used cars afdeling in onze showrooms te Hasselt en Pelt
- Lancering Test Aankoop actie in samenwerking met DirectLease

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Samenvoeging boekhouding en sales administratie van de clusters FCA en Nissan/Kia
- Verdere uitrol organisatie used cars

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Door de integratie van FCA binnen Stellantis een betere fleet werking uitbouwen
- Extra begeleiding van de lokale wederverkopers in hun sales en after sales trajecten
- Focus op klantentevredenheid sales en aftersales zodat alle vestigingen stijgen in de nationale ranking en minimaal gelijk zijn aan het landsgemiddelde

Clusterdirectie



Geert Bruyninx
Sales/Algemeen
manager



Bram Bas
Aftersales Manager



Veerle Lipkens
Finance

“ Als klein cluster, met de leukste merken, binnen de grote Van Mossel Automotive Groep zijn we het team dat het meest creatief uit de hoek komt.





Ontwikkelingen

Cluster Nissan, Kia

Strategie

De verdere uitrol van de herziene bedrijfsprocessen die hun effectiviteit hebben bewezen in 2020. Centrale aansturing van de sites vanuit de hoofdvestiging te Hasselt. Dankzij deze uniformiteit zijn we in staat om de kosten zo efficiënt mogelijk te beheren. Voor zowel de sales als de aftersales gaan we in 2021 voor een groei van de omzet en het volume met aandacht voor de klanttevredenheid en een gezond rendement.

Gerealiseerd in 2020

- Wegwerken van de rode cijfers binnen het Nissan, Kia Cluster
- Volledige transformatie van het Sales team binnen het Cluster
- Integratie van de vestigingen in Aarschot en Tienen binnen de Van Mossel organisatie
- Hertekening en optimalisatie van de bedrijfsprocessen Sales en Aftersales
 - Planning after-sales : invoering Plan-it
 - Centralisatie Sales Admin
- Verbouwing showroom Hasselt

Gerealiseerd in 2021 (eerste halfjaar)

- Centralisatie van de volledige Kia activiteit binnen 1 onderneming
- Opstart Premium Service binnen de Nissan-Kia Cluster
- Vernieuwing Aftersales Hasselt
- Uitrol Van Mossel Autolease en Van Mossel Financial Services
- Optimalisatie van de samenwerking met ICLH

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Vernieuwing vastgoed St-Truiden
- Verdere ontwikkeling tweedehands activiteit binnen het cluster
- Opvolgen van leads buiten normale openingstijden
- Focus op ontwikkeling van de lokale- en klein zakelijke markt
- Het behalen van een top 3 plaats voor volume en klanttevredenheid

Clusterdirectie



Bart Pulinx
Algemeen/
Sales Manager



Bram Bas
Aftersales Manager

“ Binnen ons cluster verwachten we nog 5 nieuwe modellen voor het einde van 2021 wat maakt dat we met maar liefst 8 LEV-modellen in ons gamma op polepositie staan in de steeds meer elektrificerende markt.

Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz

Strategie

In 2020 heeft het Mercedes-Benz cluster verder vorm gekregen, mede dankzij de overname van garage Pans te Brecht. De evolutie is ingezet van standalone dealerbedrijf naar een dealership, geïntegreerd binnen de Van Mossel Automotive Groep. Deze integratie wensen we nog verder uit te bouwen door enerzijds maximaal in te zetten op het vinden van bijkomende synergiën en procesoptimalisaties en anderzijds door het aanbieden van, binnen de groep aanwezige, mobiliteitsoplossingen en financiële diensten. Dit zal leiden tot een optimalisatie van ons rendement en stijging van onze klantentevredenheid en -loyaliteit.

Een verdere uitbreiding door strategische acquisities is in scope.

Op product technisch vlak is de omslag naar plug-in hybride en elektrisch definitief gemaakt. Zowel op vlak van infrastructuur, als know how zijn onze dealerbedrijven hier volledig op aangepast.

Gerealiseerd in 2020

- Opstart Mercedes-Benz Van Mossel Used Cars op onze locatie in Turnhout
- Samenwerking Van Mossel Autolease
- Overname Garage Constant PANS en volledige administratieve en financiële integratie binnen het MB cluster
- Implementatie nieuw DMS systeem in beide vestigingen
- Aanpassing structuur Divisie- en Clusterdirectie

Gerealiseerd in 2021 (eerste halfjaar)

- Harmonisering processen naverkoop Brecht & Turnhout
- Opstarten pilotproject digitalisatie werkkorders i.s.m. Mercedes-Benz (Turnhout)
- Digitalisering verkoopadministratie
- Integratie HR-beleid binnen Van Mossel Groep
- Succesvolle uitbouw Mercedes-Benz Van Mossel Used Cars

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Verbouwingen CAC Turnhout naar de nieuwe Mercedes-Benz "MAR2020" norm
- Nieuwbouw Pans in Brecht met het oog op het creëren van een volwaardig Mercedes-Benz tweedehands center
- Centrale sturing van administratieve diensten verder uitbouwen
- Magazijncentralisatie tussen de verschillende vestigingen
- Uitbouw KlantenContactCentrum i.s.m. Mercedes-Benz

Clusterdirectie



Yves Spiessens
Algemeen/
Sales Manager



Carlo Marchand
Aftersales Manager



Evi Michiels
Financieel Directeur

“ Ondanks de moeilijke marktomstandigheden zijn we erin geslaagd om 2020 succesvol af te sluiten en 2021 te starten met een significante groei ten opzichte van 2019, 2020 en het nationale gemiddelde. Ik ben trots op het team dat zij dag na dag deze prestatie neerzetten met de focus op klantenbeleving en klantentevredenheid. We gaan verder op de ingeslagen weg en vergroten, met de uitbouw van onze tweedehands activiteiten, het aanbod naar onze klanten.



Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz Trucks

Strategie

In het najaar van 2020 werd de finale beslissing genomen om Mercedes-Benz Trucks te gaan vertegenwoordigen als erkend concessiehouder sales en service in de regio Antwerpen en Mechelen. Hiertoe werd in eerste instantie het investeringsproject aan de Bisschoppenhoflaan in Deurne opgestart en uitgevoerd. Ondertussen werd beslist om een tweede vestiging in Duffel te openen in een bestaand pand. Ons doel is om op korte termijn het marktaandeel van Mercedes-Benz Trucks in de ruime regio Antwerpen/Mechelen naar een marktconform niveau te tillen. Daarnaast streven we ernaar om de bestaande vloot van Mercedes-Benz Trucks in deze regio de service te bieden die bij de uitstraling van het merk past.

Gerealiseerd in 2020

- Beslissing opstart Truck activiteiten
- Vastleggen locatie aan de Bisschoppenhoflaan
- Opmaak plannen werkplaats en kantoorruimte

Gerealiseerd in 2021 (eerste halfjaar)

- Verbouwing site Deurne
- Opstart sales activiteiten
- Uitbouw team

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Opstart service activiteiten Deurne en Duffel
- Opstart service activiteiten voor bussen in Deurne
- Realiseren Hub elektrische Trucks in Deurne (1 van de 4 hubs in België)

Clusterdirectie



Yves Spiessens
Algemeen/
Sales Manager



Steven Hellemans
Operationeel Directeur



Evi Michiels
Financieel Directeur

“*Vertrekkende van blanco blad en niet één, maar twee Truck vestigingen opstarten in pakweg 10 maanden tijd, mogen we gerust een huzarenstukje noemen. Onze ambitie reikt uiteraard verder dan dat. Wij wensen samen met ons team Mercedes-Benz Trucks in de regio Antwerpen/Mechelen opnieuw op de kaart te zetten en één van de referentie Truck dealerships te worden in België.*”





Ontwikkelingen

Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus

Strategie

Door een klantgerichte werking uitgroeien tot een toonaangevende dealer binnen Hyundai. Via wederzijds respect, een lange termijnrelatie opbouwen met onze klanten, leveranciers, partners en aandeelhouders. Dit zal automatisch leiden tot een betere samenwerking en resultaten, om zo de vooropgestelde groei op lange termijn te kunnen bestendigen.

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Integratie in Van Mossel Automotive Groep
- Integratie van BCD met zijn twee garages Zaventem en Groot-Bijgaarden in de reeds bestaande organisatie van Antwerpen
- Centralisatie van boekhouding en verkoopadministratie
- Focus op klanttevredenheid, sales en aftersales
- Nieuw pand in Antwerpen voor het merk MG

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Versterken/uitbouwen van verkoopteam
- Verhuis van het dealership Berchem naar Wilrijk (Boomsesteenweg)
- Corporate Identity Van Mossel uitrollen en showrooms aanpassen aan de Van Mossel standaarden
- Uitbouw lead-conversie proces
- Uitrol van premium service (Berchem-Wilrijk)

Clusterdirectie



Nico Geyskens
Algemeen/
Sales Manager



Glenn De Mondt
Aftersales Manager



Maarten Jacobs
Financieel Directeur



Ik keer tevreden terug.

Ontwikkelingen

Cluster Ford

Strategie

Begin 2021 heeft Van Mossel Automotive Groep de overname gerealiseerd van Fidenco N.V. Heden hebben wij 8 Ford dealerbedrijven die geografisch verspreid liggen tussen het oosten van Brussel en zich uitstrekken tot helemaal in het noorden van Antwerpen. Met deze strategische verdeling kunnen wij heel Vlaams Brabant en Antwerpen voorzien van een uitstekende service. Uiteraard is het onze doelstelling om al onze klanten van mobiliteit te voorzien. Dit met een uitgebreid gamma personenwagens alsook commerciële bedrijfswagens. Wij zijn bij Ford niet voor niets de nummer 1 in bedrijfsvoertuigen in België.

Gerealiseerd in 2020

- Finalisatie van de overname van Fidenco NV
- Voorbereidingen transitie naar Van Mossel clusterstructuur

Gerealiseerd in 2021

- Opzetten van een sterke clusterdirectie
- Start van een consequent doorgevoerde transitie van de verschillende vestigingen naar één groep
- Implementeren van een gepersonaliseerde klantenservice door schaalvergroting
- Opbouw van een permanente substantiële voorraad bedrijfswagens

Plannen 2021

- Omvormen van de bestaande vestigingen naar de Van Mossel look en feel, voor een optimale klantenbeleving
- Inrichten van meerdere Transit Centers ten bate van onze professionele klanten
- Oprichten van een centraal parts distributie center
- Opzetten van een KlantenContactCentrum
- Centrale inrichting van administratieve diensten
- Alle vestigingen 100% EV ready
- Cluster synergie verder ontwikkelen

Clusterdirectie



Jerome Vervloet
Algemeen/
Sales Manager



Jean Desmedt
Aftersales Manager



Sven Everaerts
Financieel Directeur

“Schaalvergroting is vandaag de sleutel tot succes in de automotive sector en daar zetten we met het Ford cluster 200% op in. Dit zal ten goede van al onze klanten, partners en leveranciers komen. Met klanttevredenheid als absolute prioriteit, beloven wij onze klant een uitstekende service en advies voor een mobiliteit voor de toekomst.



Ontwikkelingen

Cluster Jaguar, Land Rover

Strategie

De focus wordt gelegd op de integratie binnen de Van Mossel Automotive Groep, het optimaliseren van de bedrijfsprocessen en het zoeken naar synergiën. Klantentevredenheid in combinatie met een goed rendement blijven onze prioriteiten. Verder zijn de inkoop van jonge Jaguar en Land Rover producten enorm belangrijk om de verkoop van gebruikte wagens te doen groeien met 40% in 2021.

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Stabiliteit in het sales-team
- Goede salesresultaten in Q1 ondanks geen officieel autosalon
- Aanpassing structuur Clusterdirectie
- Reorganisatie van het after-sales departement (ongoing)
- Integratie van de corporate identity Van Mossel (ongoing)

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Anticiperen op de planning van het atelier, verhogen van het aantal werkplaatsdoorgangen
- Verbeteren van het proces bij de integratie van de resultaten in de Van Mossel rapportering
- Verhogen van de Klantentevredenheid, meting via de NPS scores
- Opstart van de werken in Mechelen van een totaal nieuwe Approved showroom
- Netwerking en marketing deals, op zoek gaan naar nieuwe samenwerkingen

Clusterdirectie



Tom Verbeke
Algemeen/
Sales Manager



Jean Desmedt
Aftersales Manager



Sven Everaerts
Financieel Directeur

“ Samen met ons team streven we ernaar om onze klanten zorgeloos veel rijplezier te kunnen bieden in één van onze prachtige Jaguar of Land Rover producten.





Ontwikkelingen

Mega Used Cars Center

Strategie

Uitbreiding van het aantal used car centers met een nieuwe vestiging in Antwerpen. De vestigingen Hasselt en Antwerpen moeten gaan bijdragen dat er meer occasions verkocht gaan worden. Het doel is om de remarketing vanuit leasing te verzorgen naar de particuliere klant, om een beter rendement te verzorgen en de klant te binden aan het merk van Mossel in België. Ook zal er vanuit eigen inkoop, de markt gezocht worden om klanten te binden. Er moet een eigen verdienmodel ontstaan vanuit deze vestigingen.

Dit betekent voor alle partijen de beste opbrengst, wat een positieve bijdrage gaat leveren aan het resultaat. En dat het gaat bijdragen voor meer klanten die aangesloten blijven binnen de cirkel die van Mossel voor ogen heeft door leadopvolging, verkoop, garantieafwikkeling, optische en technische service. Dit alles om de klant optimaal te bedienen. Het doel is de klant te ontzorgen voor nu en in de toekomst.

Gerealiseerd in 2020

- Nieuwbouw Antwerpen nieuwe Van Mossel huisstijl zoals in Nederland
- Alle vestigingen van Van Mossel Mega Used Cars Centers in een financieel, zelfstandig cluster
- Verhogen omloopsnelheid in de showrooms

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Verbouwing gereed Antwerpen en nieuw vestigingsteam
- Verbouwing Hasselt
- Narrowcasting introduceren
- Eigen marketing afdeling voor UCC
- Werkwijze eenduidig maken en aansluiten op de werkwijze vanuit Nederland

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Meer verkopen en bruto winst per transactie
- Optimaliseren van de juiste voorraadmix om het rayon te bedienen
- Naamsbekendheid Van Mossel verhogen door middel van meer marketing
- Administratie en operationele afdeling zelfstandig inrichten

Clusterdirectie



Wim Roseboom
Commercieel Directeur



April Appeltans
Financieel Directeur



Nico Verhulst
CFO

“ Na groei met betrokken medewerkers wordt er gaandeweg een sterke positie in de markt gerealiseerd!

Ontwikkelingen

Carrosseriebedrijven

Strategie

In 2020 werd het "Van Mossel Carrosserie België" netwerk boven het doopvont gehouden om een sterke schakel te vormen binnen de Van Mossel "Voor mobiliteit, voor iedereen" strategie. Hierin staan klantgerichtheid en gastheerschap centraal. In dit kader doelen wij op een landelijk dekkend netwerk, om alle Van Mossel klanten van dichtbij te kunnen ontzorgen. Om de bereikbaarheid voor onze klanten te optimaliseren, kunnen ze ook bij onze dealerbedrijven terecht bij schade aan hun wagen en wordt hen overal hetzelfde vakmanschap geboden.

Gerealiseerd 2020

- Samenbrengen van bestaande vestigingen onder één noemer: Van Mossel Carrosserie Kontich – Hasselt – Turnhout – Oudsbergen – Schriek
- Aantrekken van een Operations Manager en Finance Manager
- Opstarten harmonisatie van bedrijfsprocessen

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Implementeren en monitoren KPI's om rendabiliteit en progressie te meten
- Integratie van continu verbeter filosofie
- Opzetten partnership met eigen leasing divisie International Car Lease Holding
- Versterking samenwerking met de grootste landelijke verzekeringsmaatschappijen mbt service en remuneratie
- Opstarten carrosseriedesk concept, waardoor de klanten ook bij onze dealerbedrijven ontzorgd worden bij schade

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Groei door het integreren van 4 nieuwe vestigingen in Van Mossel Carrosserie België netwerk: Brasschaat, Deurne, Mechelen en Herent
- Uitbreiding netwerk zuidelijk deel van België en Oost-Vlaanderen
- Samenvoeging individuele Body Shop Management Systemen tot één centrale Database
- Ontwikkeling KlantenContactCentrum Carrosserie
- Automatisatie monitoring KPI's om rendabiliteit en progressie actueel te meten en bij te sturen.

Clusterdirectie



Hugo Hamers
Divisiel Directeur

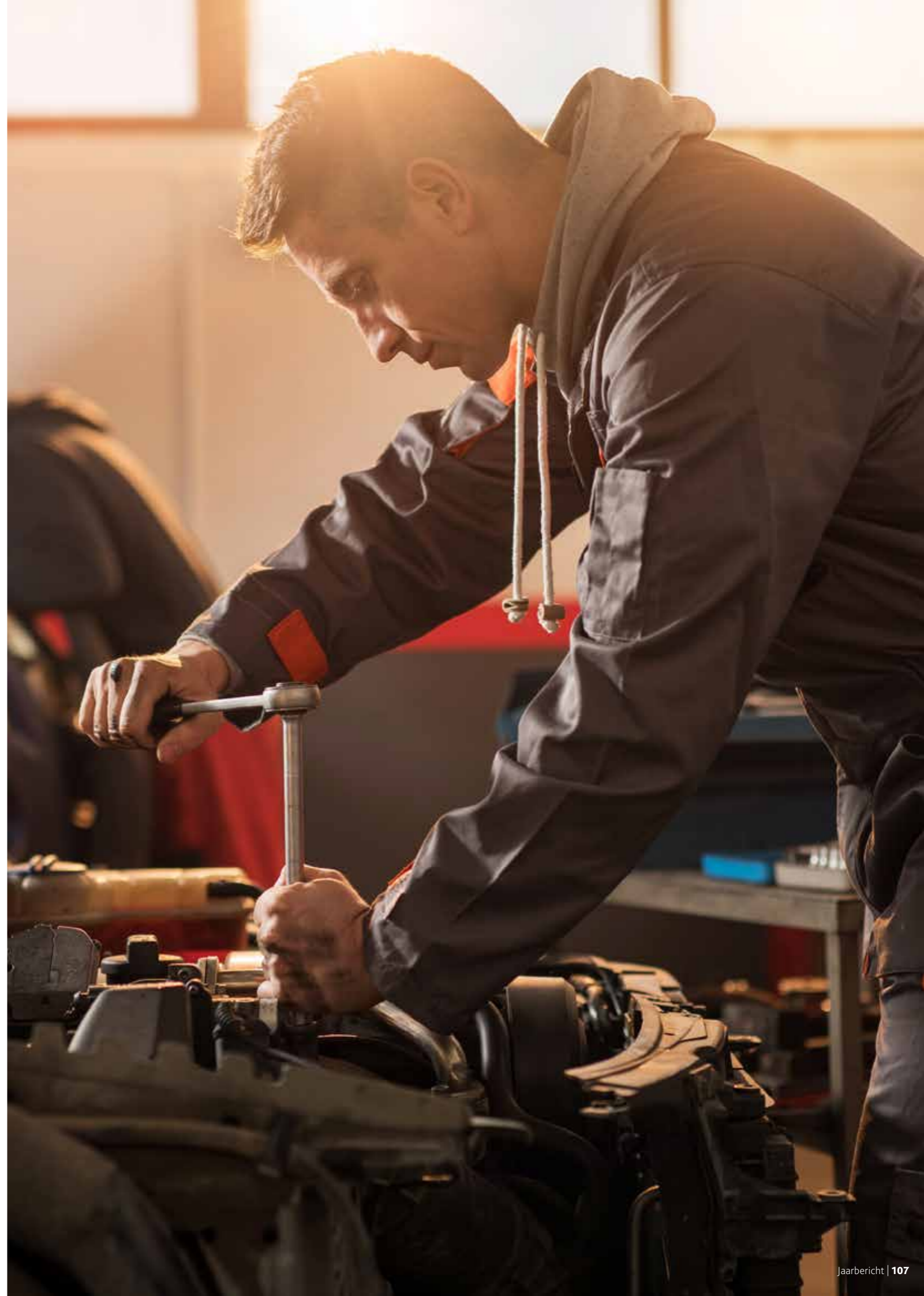


Bart van Koetsem
Operationeel Directeur



Lise Janssens
Financieel Directeur

“*Ontzorgen is de bakermat voor een hoge klantentevredenheid en loyaliteit!*”



Ontwikkelingen

Leasebedrijven

Strategie

International Car Lease Holding met de merken Directlease, J&T Autolease, Van Mossel Autolease en Westlease is de mobiliteitspartner bij uitstek voor elke klant. Gaande van een particulier met één wagen tot een groot wagenpark bij een multinational van verschillende honderden voertuigen. Klanttevredenheid, een persoonlijke aanpak en het bieden van totaaloplossingen staan hierbij steeds centraal. Onze inkoopkracht en synergiën met de andere Van Mossel bedrijven zorgen voor een unieke en competitieve propositie in de markt.

Gerealiseerd 2020

- Succesvolle introductie Van Mossel Autolease op de Belgische markt als leasepartner die nauw aansluit bij de dealergroep
- Ingebruikname van het nieuwe leasekantoor in Wallonië, gevestigd in Namur
- Herfinanciering onder de vorm van een securitisatie overeenkomst
- Harmonisatie van de aanpak en de dienstenleveranciers bij J&T Autolease en Westlease
- Optimalisatie van de samenwerking met de dealers uit het eigen Van Mossel netwerk en verankering van de synergiën

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Lancering van de nieuwe DirectLease website
- Verregaande optimalisatie van de verzekeringsaanpak in partnership met Vanbreda Risk & Benefits en Vivium
- Opnieuw lanceren van onze lease-activiteiten in het Groothertogdom Luxemburg
- Overname en integratie van de Amec lease vloot, die deel uitmaakte van de Fidenco organisatie
- Uitrol van een gebruiksvriendelijke leasecalculator in het Van Mossel dealernetwerk

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Aanbieden van Premium Service, multimerk onderhoud via het eigen dealernetwerk
- Opzetten van een op maat gebouwde tool om klanttevredenheid nauwkeurig te kunnen meten bij verschillende interventies
- Digitalisering van de facturenstroom, gekoppeld aan workflow management
- Oprichting van een mobility afdeling, waarin naast shortlease & rent activiteiten ook o.a. nieuwe vormen van mobiliteit en oplossingen voor laadinfrastructuur onderdak vinden
- Introductie van een nieuwe, interactieve app voor onze leaserijders

Clusterdirectie



Marc Vandenbergh
Operationeel Directeur



Jan Deknuydt
Commercieel Directeur



Wim Batens
Financieel Directeur

“ Zonder onze klanten en onze medewerkers uit het oog te verliezen hebben we het vreemde pandemie jaar 2020 aangewend om door optimalisaties binnen onze organisatie voorsprong te nemen in een turbulente markt.





Ontwikkelingen

Van Mossel Automotive Partner

Strategie

Het proactief aanbieden van een uitgebreide waaier aan mobiliteitsoplossingen in een multi-merkenomgeving volgens het one-stop-shopping principe. De doelgroepen zijn enerzijds de fleetowners met vloten vanaf 20 wagens, en anderzijds de lease- en korte-termijnverhuurmaatschappijen, inclusief de intermediairs. Van Mossel Automotive Partner is de spin in het web binnen de volledige Van Mossel Automotive Groep voor het beheer van de relaties met professionele klanten.

Gerealiseerd 2020

- Het indelen van de regio's en het positioneren van de externe Fleet Advisors binnen deze regio's
- Het identificeren en verdelen van de actieve professionele klanten over de Fleet Advisors
- Het opladen van alle klantgegevens (NAW, contactpersonen, visit reports, deals) in een centraal CRM-systeem
- De opstart van een actieve samenwerking met de eigen interne leasemaatschappijen
- Het opzetten van een structuur voor het bedienen van organisaties in de openbare sector, inclusief de realisatie van een eerste deal van 50 voertuigen

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Het overtuigen van de Fleet Advisors om zowel multi-merk als cross-departementeel (opnemen van de lease-tak) te werk te gaan
- Het opzetten van een maandelijks rapporteringssysteem van de verschillende clusters qua aantal orders van professionele klanten
- Gastspreker tijdens een webinar van Link2Fleet betreffende PHEV en EV voor meer dan 500 deelnemers
- De eerste grote batch deals met 2 externe korte-termijnverhuurmaatschappijen
- Een eerste grote deal met een klant +500 wagens voor zowel de dealer- als leasetak, en dit in volledige exclusiviteit

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Het ontwikkelen en implementeren van een ambitieus acquisitieplan voor Van Mossel Automotive Partner
- De verdere integratie van de leden en hun activiteiten van de nieuw aangesloten concessies
- Het verder implementeren van de organisatiestructuur door middel van het aantrekken van een eerste Fleet Executive
- Het verhogen van de aantallen (volume)
- Het proactief aanbieden en commercialiseren van onze Premium Fleet Service aan professionele klanten

Shared Services directie



Herwin Frickx
Fleet Directeur

“Tijdens het eerste half jaar Van Mossel Automotive Partner (VMAP) in België hebben we als team reeds grote stappen gezet, zowel wat organisatiestructuur als commerciële resultaten betreft. Het komt er nu op aan om deze trend verder te zetten om VMAP BE nog meer op de kaart te zetten.

Ontwikkelingen

Afdeling HR

Strategie

De afdeling HR heeft als doel om het menselijk kapitaal voor de organisatie aan te trekken, op peil te houden en op effectieve wijze in te zetten met als resultaat het leveren van een concrete en meetbare bijdrage aan de organisatiedoelstellingen. De afdeling HR is verantwoordelijk voor het strategisch personeelsbeleid, de uitvoering van het personeelsbeleid en het personeelsbeheer.

Gerealiseerd 2020

- Sociale verkiezingen 2020
- Overnames (begeleiding, implementatie en harmonisatie)
- Oprichting van een eigen Van Mossel Recruitment afdeling
- Invoering payrollplannen voor verkoop teams
- Overgang van AFAS naar Acerta Connect voor alle Van Mossel entiteiten (met uitzondering Fidenco) zowel voor payroll administratie als voor werknemers platform inzake aan- en afwezigheden

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Succesvolle opstart en aanwerving eerste medewerker Van Mossel Financial Services ism Bank Van Breda
- Integratie van de Amec personeelsleden bij Van Mossel Autolease
- Uitrol evaluatieproces
- Personeelslease voor medewerkers
- Carpolicy uitgewerkt voor de dealers

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

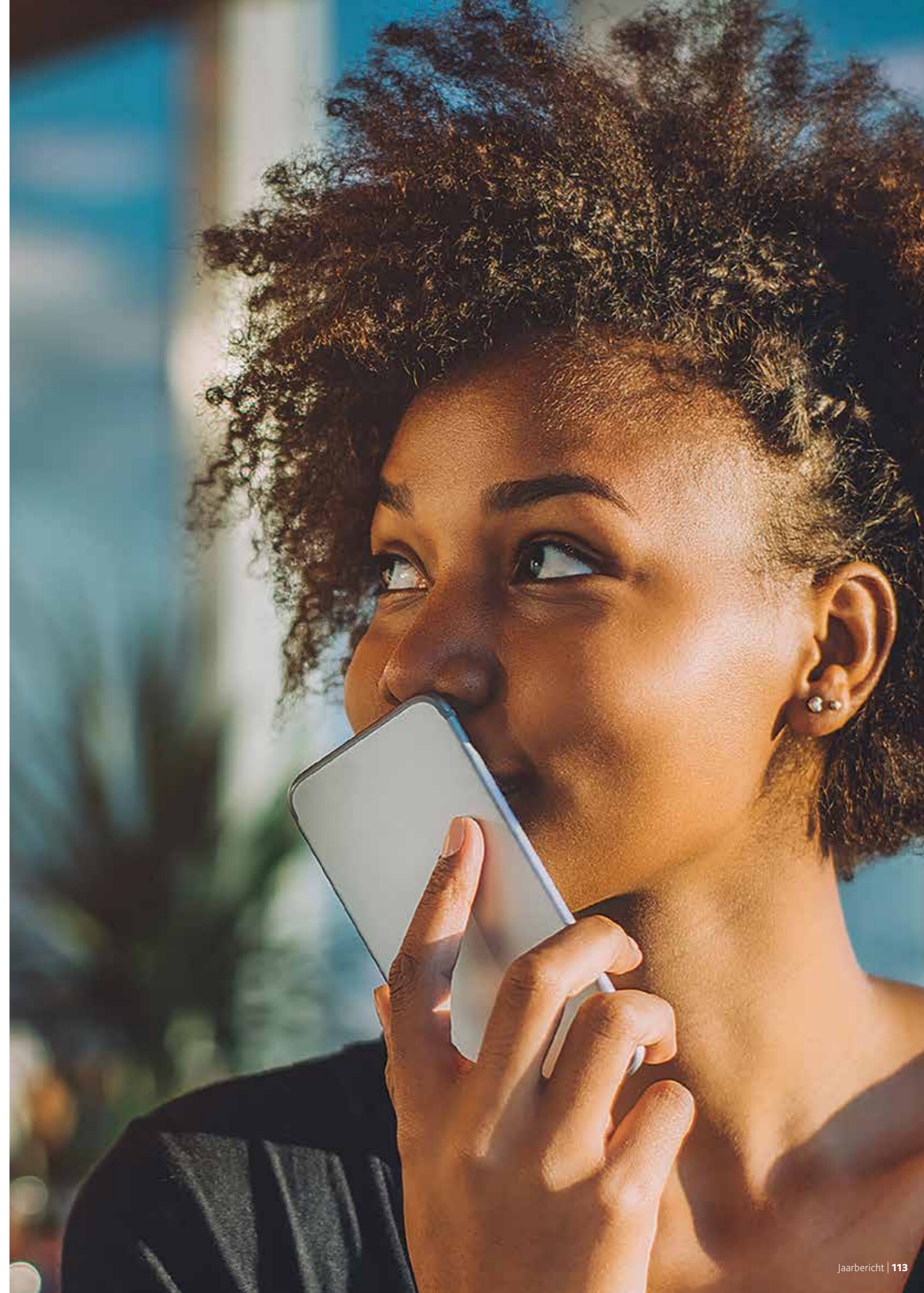
- Van Mossel Arbeidsreglement en Uitbouw van onboardings- en opleidingsprogramma voor nieuwe medewerkers
- Verdere integratie en begeleiding van de overname bedrijven in de Van Mossel structuur
- Interne preventieadviseur overkoepelend voor alle Van Mossel entiteiten en verdere uitrol van een bedrijfsbreed preventiebeleid
- Verdere optimalisatie van werving en selectieproces (Employer branding)
- Fietslease voor medewerkers

Shared Services directie



Nadine Verhaegen
HR Manager

“ *Work hard, play hard!* ”



Ontwikkelingen

Afdeling ICT

Strategie

De onafhankelijke autonome ICT dienstverlening is gerealiseerd. De nieuwe doelstelling voor het komende jaar is de oprichting van een autonoom Datacenter met eigen hosting voor België.

Gerealiseerd in 2021 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding van de Belgische autonome helpdesk service afdeling
- Oprichting van een eigen ICLH/Lease business applicatie team voor België
- Aligneren van de telecomproviders en het bekomen van een significante besparing op telecom kosten
- Succesvolle DMS migratie van de Van Kelst omgevingen naar i'Car
- Standaardiseren van de netwerkinfrastructuur bij de verschillende Belgische vestigingen

Planen 2021 (tweede halfjaar)

- Aankoop en opzet van het Belgische datacenter en mail-tenant
- Centralisatie verschillende telefooncentrales
- Verdere uitrol van snelle internet en telecom lijnen voor alle vestigingen
- Autonome oprichting van de Carwise omgeving in eigen hosting
- Autonome oprichting van de DMS omgevingen in eigen hosting

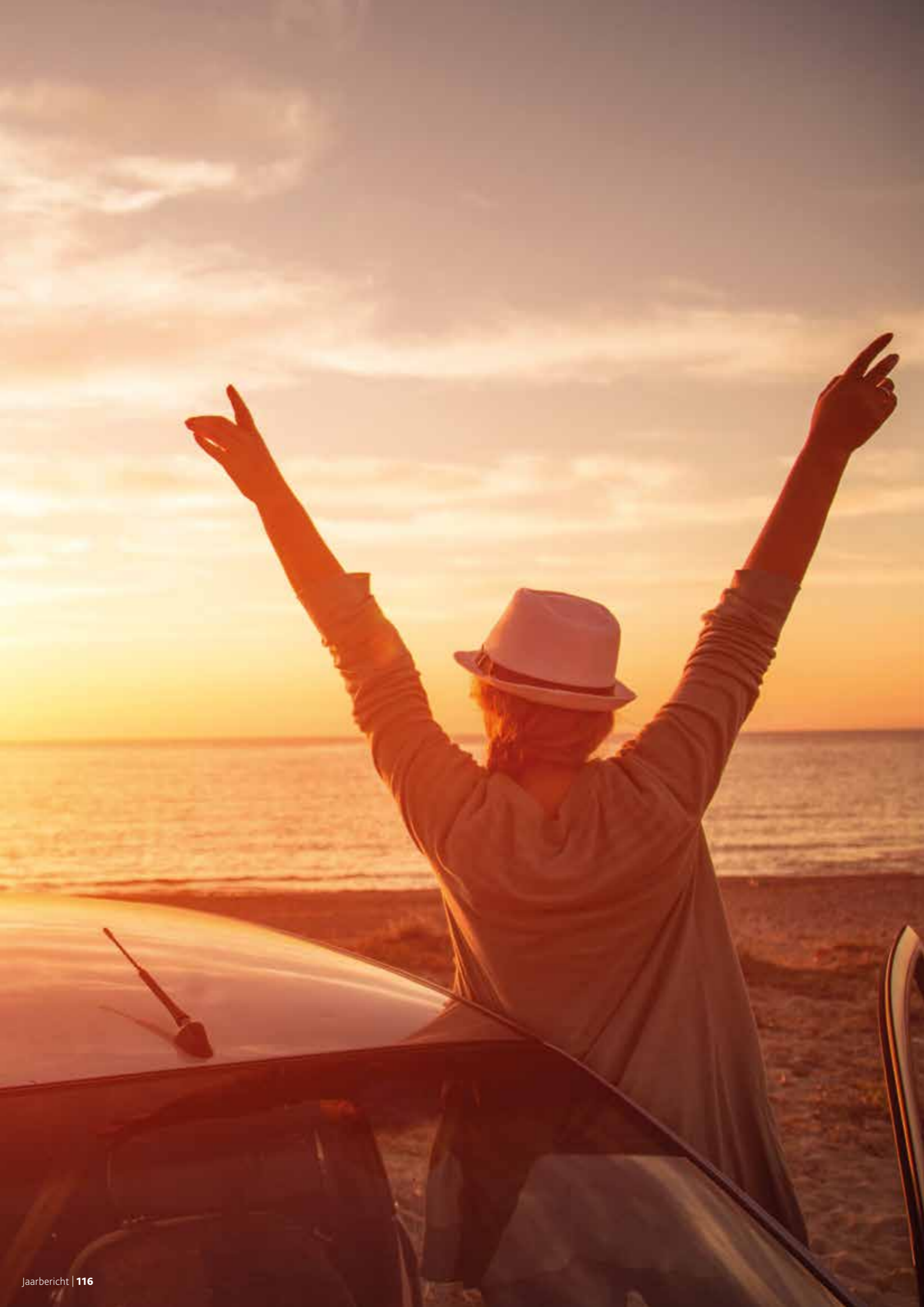
Shared Services directie



Tim Meersman
ICT Manager

“ Bij ICT is het grootste risico geen enkel risico nemen. In een digitale wereld die heel snel verandert, is het niet nemen van risico's de enige strategie die gegarandeerd zal mislukken.





Ontwikkelingen

Afdeling Procurement & Facility

Strategie

De doelstelling voor het opzetten van een centraal procurement & facility team is het bundelen van de aankoopcontracten over de groep (dealers, leasing, carrosserie, etc.) om betere aankoopvoorwaarden te bekomen, het aankoopproces te professionaliseren en ook meer reciprociteit te bedingen.

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Afsluiten van jaarafspraken voor leasing met de OEM's (auto's en banden), bandenfitters, en andere partners
- Tender en contract toekennen voor inspecties met als resultaat de standaardisatie van deze processen over de verschillende lease labels heen
- Centraliseren bestaande contracten in een contract database (samenwerking met legal)
- Groeperen van lokale afspraken van bestaande en nieuw overgenomen dealervestigingen om betere voorwaarden te negotiëren en om deze te formaliseren in onze contract templates
- Aankoopproces van opvragen van meerdere offertes ondersteunen door afsluiten van raamcontracten zoals o.a. werkplaatsinrichting

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Overkoepelende tender (dealers & leasing) voor laadinfrastructuur
- Tender voor pechhulp en proces optimalisatie van deze diensten voor de leasingklanten
- Centraliseren van aankopen; uitbouwen van het team en rolverdeling tussen facility, aftersales en leasing
- Opzetten van marktbevragingen voor jaarlijks terugkerende kosten zoals onderhoud en andere facilitaire diensten
- Evalueren en implementeren van een facility management tool met helpdesk ondersteuning

Shared Services directie



Marleen Denoo
Procurement &
Facility Manager



Jean Desmedt
Procurement
Dealerbedrijven

“ *Why fight when you can negotiate* ” – bij Van Mossel partnerships creëren waar nodig innovatie en proces optimalisatie centraal staan.

Ontwikkelingen

Afdeling Marketing

Strategie

We willen als Van Mossel gezien worden als dé mobiliteitspartner waarbij we voor de klant als de meest evidente keuze worden gezien. We willen de klant duidelijk maken dat we hem op alle vlakken willen ontzorgen omdat we een one-stop-shop zijn waar klantentevredenheid centraal staat. We zullen nog meer inzetten op de verschillende synergiën die mogelijk zijn tussen de verschillende clusters en bedrijfsonderdelen waardoor we kostenverlagend kunnen werken en onszelf op die manier competitief in de markt kunnen zetten.

Gerealiseerd 2020

- Nieuwe website voor Van Mossel België
- Koop online mogelijkheid
- Opzet leadmanagementsysteem voor Van Mossel België en implementatie hiervan voor de helft van onze merken
- Mogelijkheid tot het maken van showroomafspraken rechtstreeks in centrale agenda
- Fusie social media kanalen van de Belgische dealers

Gerealiseerd 2021 (eerste helft)

- 2 nationale, massamediacampagnes
- Opstart Van Mossel Nieuwsbrief
- Begeleiden overname Fidenco groep en joint venture Devos-Capoen waarbij Van Mossel huisstijl en werkwijze wordt geïmplementeerd
- Implementatie leadmanagementsysteem voor de resterende merken
- Franstalige versie website en leadmanagementsysteem

Plannen 2021 (tweede helft)

- Opzet nationaal CRM systeem
- Optimaliseren leadopvolging
- Opzet uniform offertesysteem gekoppeld aan het leadmanagementsysteem
- Uitrol Van Mossel app en Mijn Van Mossel omgeving
- Nationale massamediacampagnes

Shared Services directie



Tina van Ingelghem
Marketing Manager

“Dit jaar zorgen we ervoor dat Van Mossel gezien wordt als dé mobiliteitspartner in België.”



Ontwikkelingen

Afdeling Legal & Compliance

Strategie

De afdeling Legal & Compliance is in eerste instantie een aanspreekpunt voor de medewerkers van de Van Mossel Automotive Groep, bestaande uit de verschillende autobedrijven, leasemaatschappijen en schadeherstelbedrijven, en biedt eerstelijnsoplossingen voor dringende en minder dringende vraagstukken; toegankelijkheid en bereikbaarheid zijn hierbij belangrijk, waarbij snel en efficiënt een antwoord geboden wordt op voorliggende juridische kwesties, van welke aard ook.

Verder zorgt de afdeling Legal & Compliance voor:

- ondersteuning bij de afhandeling van conflicten met klanten en/of derde partijen
- begeleiding bij de totstandkoming van diverse soorten contracten
- coördinatie van juridische dienstverlening door derden zoals advocaten en adviseurs
- up to date houden van de vennootschapsrechtelijke verplichtingen.

Gerealiseerd in 2020

- Zichtbaarheid van de eigen juridische dienst binnen Van Mossel Automotive Groep België vergroten opdat juridische vraagstukken in eerste instantie intern voorgelegd en afgehandeld worden;
- Aanpassing van de statuten van de verschillende vennootschappen in overeenstemming met het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen;
- Juridische ondersteuning van de diverse acquisities binnen Van Mossel;
- Nazicht en optimalisatie van contracts- en algemene voorwaarden om op grond daarvan betwistingen tot een minimum te kunnen beperken.

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Implementatie van nieuwe leasecontracten en voorwaarden bij de verschillende leasemaatschappijen, waarbij duidelijkheid en uniformiteit centraal staat
- Erkenning van de autobedrijven en leasemaatschappijen als nevenverzekeringstussenpersoon bij de FSMA met oog op het aanbieden van verzekeringen aan klanten
- Uitwerking van een directiereglement met concrete omschrijving van diverse bevoegdheden
- Juridische ondersteuning van de diverse acquisities binnen Van Mossel en opvolging van de closingverplichtingen

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

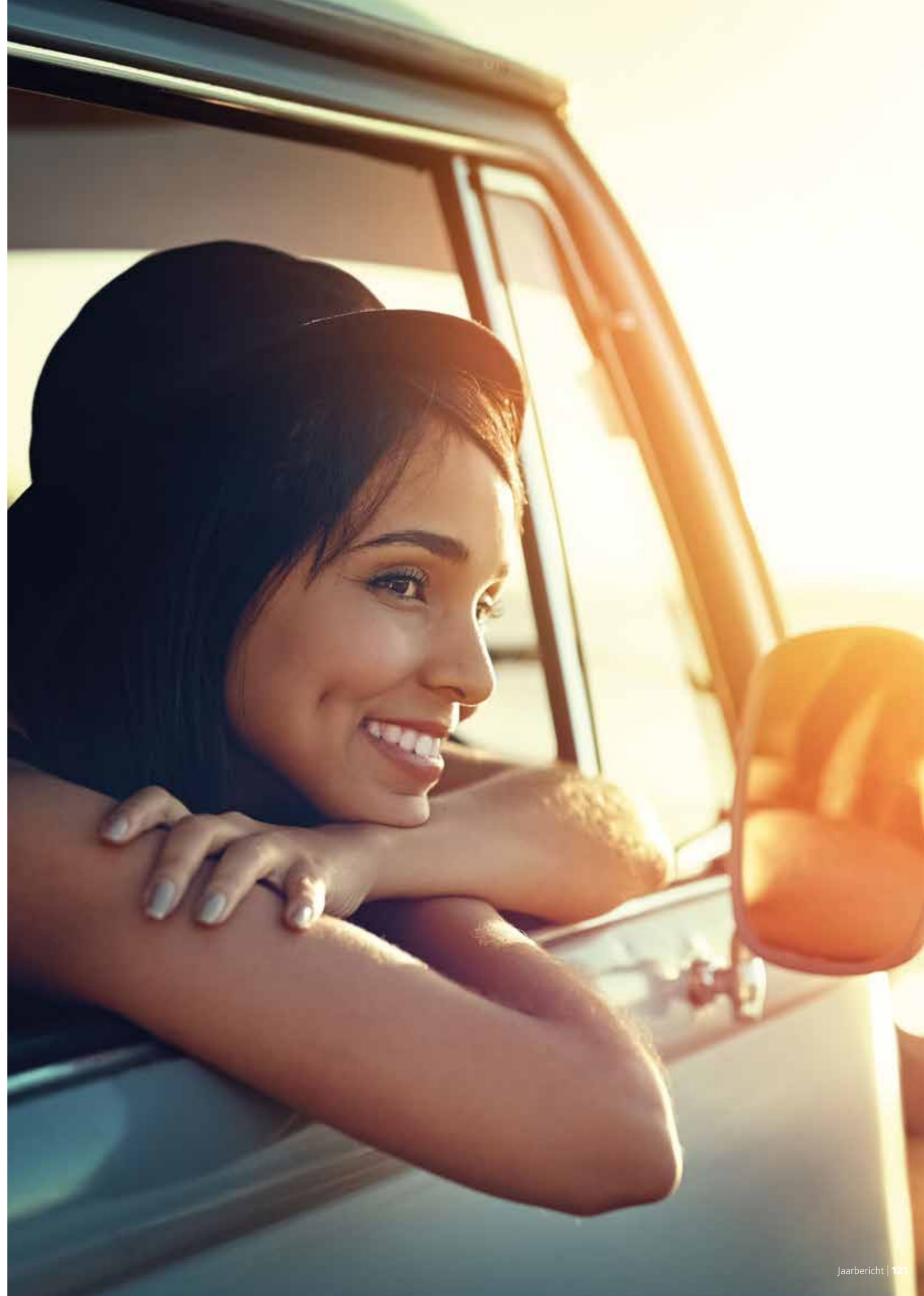
- Verdere optimalisatie van incasso en invorderingsprocedures bij zowel de leasemaatschappijen als autobedrijven en samenwerking met verschillende advocatenkantoren
- Verder uitwerken van het GDPR/AVG vraagstuk, specifiek voor de Belgische entiteiten
- Revisie van arbeidscontracten en -reglementen binnen de diverse Van Mossel entiteiten
- Centralisatie van alle contracten binnen Van Mossel door optimalisatie van de databank Legisway
- Begeleiden van toekomstige acquisities

Shared Services directie



Lien Huysmans
Legal Manager

“ *Gedeelde kennis is dubbele kennis. Als één team staan we binnen Van Mossel sterk.* ”





Ontwikkelingen

Afdeling Finance

Strategie

Finance & Control geeft functioneel sturing aan de administratieve en financiële processen binnen Van Mossel Automotive Groep. De volgende taken en verantwoordelijkheden vallen hieronder:

- Accurate rapportages opmaken aangaande de prestaties van het bedrijf naar zowel de interne- als de externe stakeholders zoals aandeelhouders, banken en (groeps) management
- Duidelijke en correcte rapportages opmaken van de KPI's ten behoeve van de (cluster) directie zodat deze op de juiste manier de activiteiten kan aansturen
- Opvolgen en onder controle houden van het werkkapitaal
- Optimalisatie van de financiële processen
- Beheren van de financieringsfaciliteiten alsook het rapporteren naar de banken toe in dit kader
- Opvolgen van controles vanuit de overheid (directe en indirecte belastingen)
- Auditproces beheersen en organiseren

Gerealiseerd 2020

- Versterking van financieel management door het aantrekken van financiële profielen
- Verzorgen van de financiële integratie van de acquisities (Van Mossel Van Kelst, Van Mossel Pans, Van Mossel Diest, Van Mossel Lier)
- Optimalisatie van het werkkapitaal
- Diverse aanpassingen van onze vennootschappenstructuur, mede ingegeven door de gerealiseerde overnames
- Oprichting Van Mossel Financial Services België die verzekeringen en financieringen zal aanbieden voor klanten in de dealerbedrijven

Gerealiseerd 2021 (eerste halfjaar)

- Verzorgen van de financiële integratie van de acquisities (Fidenco en Autopolis)
- Verdere uitbouw van de financiële teams in het kader van clusterstructuur (zowel bij de bestaande als bij de overgenomen bedrijven)
- Verkrijgen van bijkomende financiering voor zowel leasing als het dealernetwerk ter financiering van de interne groei alsook (her)financiering van de overnames
- Publieke securitisatie leasing

Plannen 2021 (tweede halfjaar)

- Verzorgen van de financiële integratie van de acquisitie (onder andere Devos Capoen)
- Centralisatie Finance afdelingen in verschillende clusters binnen de acquisities
- Implementatie scanning systeem
- Inrichting centraal credit control team incl. implementatie credit control tool
- Verdere optimalisatie van de legale structuur van de vennootschappen

Shared Services directie



Nico Verhulst
CFO

“ Een goede financiële verslaggeving en rapportering geeft de business de middelen om het bedrijf juist (bij) te sturen.



Ontwikkelingen Luxemburg

Ontwikkelingen

Cluster Volvo, Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth, Hyundai, Suzuki, MG

Strategie

Onze strategie is om onze Luxemburgse klanten een ruime keuze aan automerken en mobiliteits- en financieringsdiensten te bieden. Ons motto "You drive, we care" drijft ons elke dag naar excellentie in klantenservice en comfort in alle aspecten van mobiliteit.

"One-stop-shopping" is ontwikkeld door onze toegewijde en volledig betrokken teams rond de volgende elementen:

- Verkoop van nieuwe auto van de Stellantis Group die de merken Opel, Fiat, Abarth, Alfa-Romeo en Jeep voert; maar ook Volvo, Hyundai, Suzuki, MG, Corvette, Chevrolet en Cadillac.
- Verkoop van bedrijfswagens Opel, Maxus en Fiat
- Onderhoud en reparatie van onze merken door gekwalificeerde experts
- Verschillende diensten om het leven van onze klanten gemakkelijker te maken, zoals "Key & Go", pitstopservice en wielbescherming
- Financiering en operationele leasing
- Een ruim aanbod aan gecertificeerde tweedehandswagens en "exclusieve" tweede handswagens van onze merken en andere merken op de markt

Ons marktaandeel van 10,5% van de nieuwe auto's die in Luxemburg zijn geregistreerd, bewijst onze strategie om het grootste aandeel van onze merken te nemen en onze importeurs een belangrijke en toegewijde partner in hun merk te bieden.

Sinds 8 januari stelt de integratie in Van Mossel Automotive Groep ons in staat om verder te gaan met een centraal element van onze "One-stop-shopping"-strategie door de oprichting van Van Mossel Autolease Luxembourg SA en de mogelijkheid om te profiteren van de belangrijke ervaring van de leasebedrijven binnen Van Mossel. Dankzij deze lease-maatschappij kan Autopolis haar particuliere- en B2B-klanten een zeer hoog serviceniveau bieden. Onze "You drive, we care"-filosofie kan nu volledig worden gerealiseerd.

Gerealiseerd in 2021 (eerste halfjaar)

- Integratie van het Autopolis-management met de normen en standaarden van de Van Mossel Automotive Groep:
 - Afstemming van financiële rapportage en andere KPI's
 - Afstemming van HR-standaarden
 - Afstemming van managementstructuren
 - Afstemming van indirecte kostenverhoudingen
 - Ontwikkeling van handelsrelaties voor gebruikte auto-inventaris.
- Merk Volvo
 - Eind juni zal de bouw van een modern Volvo-dealerschap in Fridhaff / Diekirch een prachtige setting bieden voor onze klanten in het noorden van het land. Dit dealerschap vervangt het dealerschap in Ettelbruck dat niet meer voldoet aan de normen van Volvo en Van Mossel Groep
 - Nieuwe organisatie van de B2B-afdeling, meer gericht op de prospectie van KMO's
- Merken Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo en FCA
 - Aanpassen aan de integratie van al deze merken in de Stellantis Group
 - Zoek hefboomen om winstgevendheid en meer volumes te genereren.
 - B2B-focus voor de LCV
 - De Opel-showroom op peil brengen
- Merken Hyundai - Suzuki - MG
 - Focus EV
 - Het op peil brengen van de Van Mossel showrooms

Nog te realiseren 2021 (tweede halfjaar)

- Herinrichting van het Autopolis-gebouw in Bertrange (hoofdkantoor) om onze klanten, medewerkers, importeurs en aandeelhouders een ervaring te bieden op het niveau van de Van Mossel Automotive Groep-normen en standaarden
- Lancering van het Volvo-dealerschap in Fridhaff / Diekirch in juli 2021
- Oprichting van een groot verkoopcentrum voor gebruikte auto's op de site van Fridhaff / Diekirch naast de Volvo-dealer. Site om 120 gebruikte auto's te tonen; intensievere sourcing wordt strategisch voor gebruikte auto's en exclusieve gebruikte auto's
- Efficiënter leadbeheer dankzij het Van Mossel groepsmanagementsysteem "LEF"

Clusterdirectie



Marc Devillet
General Manager



Eric Philippe
Financieel Directeur



Stephanie Maurice
Directeur Marketing

“ U rijdt, wij ontzorgen. ”









Vestigingen

Adressenlijst




Shared Services en overkoepelende diensten

Van Mossel Shared Services	Biesbosweg 14	5145 PZ Waalwijk	
Van Mossel Financiële Diensten	Biesbosweg 14	5145 PZ Waalwijk	
Van Mossel Automotive Partner	Kleiweg 5	5145 NA Waalwijk	
Van Mossel Car Solutions	Hectorstraat 7	5047 RE Tilburg	



Cluster Volkswagen / Audi

Audi Centrum Tilburg	Kraaivenstraat 14	5048 AB Tilburg	
Volkswagen Bedrijfswagens Centrum Tilburg	Kraaivenstraat 4	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Bedrijfswagencentrum Waalwijk	Kleiweg 5	5145 NA Waalwijk	
Van Mossel Waalwijk	Van Andelstraat 1	5141 PB Waalwijk	
Van Mossel Weert	Edisonlaan 1	6003 DB Weert	
Van Mossel Valkenswaard	Dragonder 16	5554 GM Valkenswaard	
Van Mossel Tilburg	Ringbaan Noord 65	5046 AA Tilburg	
Van Mossel Hapert	Oude Provincialeweg 84	5527 AH Hapert	
Van Mossel Oisterwijk	Bedrijfsweg 17	5061 JX Oisterwijk	



Cluster Seat/ Skoda

Van Mossel Seat/Skoda Tilburg	Kraaivenstraat 13	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Seat/Skoda Waalwijk	Van Andelstraat 11	5141 PB Waalwijk	
Van Mossel Occasions Tilburg	Kraaivenstraat 13	5048 AB Tilburg	




Cluster Alfa Romeo/Jeep/Fiat/Abarth/Fiat Professional

Van Mossel Breda	Minervum 7001 C	4817 ZL Breda	
Van Mossel Tilburg	Kraaivenstraat 20	5048 AB Tilburg	






Cluster Van Mossel Peugeot / Citroën / DS

Van Mossel Citroën, DS Amsterdam	Pieter Braaijweg 2	1114 AJ Amsterdam	
Van Mossel Peugeot Amstelveen	Bouwerij 6	1185 XX Amstelveen	
Van Mossel Peugeot Amsterdam Noord	Johan van Hasseltweg 65	1021 KN Amsterdam	
Van Mossel Peugeot Amsterdam Zuid-Oost	Klokkenbergweg 29	1101 AK Amsterdam	
Van Mossel Peugeot Heemstede	Cruquiusweg 37 C	2102 LS Heemstede	
Van Mossel Peugeot Leiden-Leiderdorp	Van der Valk Boumaweg 2	2352 JC Leiderdorp	
Van Mossel Peugeot Lisse-Hillegom	Arnoudstraat 18	2182 DZ Hillegom	
Van Mossel Peugeot, Citroën Heemskerk	Rijksstraatweg 54	1964 LK Heemskerk	
Van Mossel Peugeot, Citroën Purmerend	Vleetstraat 15-17	1446 AP Purmerend	
Van Mossel Peugeot, Citroën Zaandam	Kleine Tocht 23	1507 CB Zaandam	
Van Mossel Peugeot, Citroën Zwaag/Hoorn	De Marowijne 59	1689 AR Zwaag	
Van Mossel Peugeot, Citroën, DS Alkmaar	Helderseweg 55B	1817BB Alkmaar	




Cluster Van Mossel Hyundai

Van Mossel Hyundai Leeuwarden	Orionweg 51	8938 AG Leeuwarden	
Van Mossel Hyundai Groningen	Odenseweg 1	9723 HA Groningen	
Van Mossel Hyundai Heerenveen	Businesspark Friesland-West 53-1	8447 SL Heerenveen	





Cluster Van Mossel Kia

Van Mossel Kia Amersfoort	Maanlander 12	3824 MP Amersfoort	
Van Mossel Kia Apeldoorn	Oude Apeldoornseweg 40B	7333 NS Apeldoorn	
Van Mossel Kia Harderwijk	Lorentzstraat 25	3846 AV Harderwijk	
Van Mossel Kia Hengelo	Holtersweg 30	7556 BX Hengelo	
Van Mossel Kia Zwolle	Oude Meppelerweg 2	8024 AB Zwolle	







Cluster Van Mossel Jaguar Landrover

Van Mossel Jaguar, Land Rover Apeldoorn	Oude Apeldoornseweg 40A	7333 NS Apeldoorn	
Van Mossel Jaguar, Land Rover Zwolle	Oude Meppelerweg 2	8024 AB Zwolle	
Van Mossel Jaguar, Land Rover Groningen	Odenseweg 1	9724 HA Groningen	

Cluster Van Mossel Mercedes-Benz / smart

Van Mossel Gouda	Grote Esch 50	2841 MJ Gouda	
Van Mossel Rotterdam (Autostrada)	Autolettestraat 4	3063 NP Rotterdam	
Van Mossel Rotterdam (Charlois)	Driemanssteeweg 690A	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Rotterdam (Spaanse Polder)	Schuttevaerweg 18	3044 BB Rotterdam	

Cluster Van Mossel Mercedes-Benz bedrijfswagens

Van Mossel Vans & Trucks Dordrecht (Dordtse Kil)	Olivijn 500	3316 KH Dordrecht	
Van Mossel Vans & Trucks Dordrecht	Pieter Zeemanweg 50	3316 GZ Dordrecht	
Van Mossel Vans & Trucks Rotterdam (Charlois)	Driemanssteeweg 20	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Vans & Trucks Bergschenhoek	Bergweg-Zuid 102	2661 CV Bergschenhoek	
Van Mossel Vans & Trucks Rotterdam (Spaanse Polder)	Schuttevaerweg 18	3044 BB Rotterdam	
Van Mossel Vans & Trucks Gouda	Grote Esch 46	2841 MJ Gouda	





Cluster Van Mossel Ford

Van Mossel Ford Den Bosch	Afrikalaan 2	5232 BD s Hertogenbosch	
Van Mossel Ford Eindhoven	Meerenakkerweg 3A	5652 AR Eindhoven	
Van Mossel Ford Helmond	Varenschut 17J	5705 DK Helmond	
Van Mossel Ford Roermond	Sodaweg 3	6049 CM Roermond/Herten	
Van Mossel Ford Tilburg	Kraaivenstraat 20	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Ford Veghel	Vanderlandelaan 1	5466 RE Veghel	
Van Mossel Ford Waalwijk	Van Andelstraat 11	5141 PB Waalwijk	
Van Mossel Ford Weert	Edisonlaan 5	6003 DB Weert	
Van Mossel Ford Roosendaal	Belder 34	4704 RK Roosendaal	
Van Mossel Ford Breda	Minervum 7001 C	4817 ZL Breda	
Van Mossel Ford Vlissingen	Marie Curieweg 5	4389 WB Ritthem	
Van Mossel Ford Terneuzen	Handelsspoort 8	4538 BN Terneuzen	
Van Mossel Ford Hulst	Evenaar 1	4561 PG Hulst	
Van Mossel Ford Goes	Eberhardtweg 2	4462 HH Goes	

Cluster Van Mossel Opel

Van Mossel OPC Opel Den Bosch	Afrikalaan 2	5232 BD s-Hertogenbosch	
Van Mossel OPC Opel Oosterhout	De Boedingen 8	4906 BA Oosterhout	
Van Mossel OPC Opel Tilburg	Kraaivenstraat 8	5048 AB Tilburg	
Van Mossel OPC Opel Veghel	Vanderlandelaan 1	5466 RE Veghel	
Van Mossel OPC Opel Middelharnis	Langeweg 113	3245 KG Sommersdijk	
Van Mossel OPC Opel Roosendaal	Bredaseweg 243	4705 RN Roosendaal	
Van Mossel OPC Opel Goes	Pearyweg 19	4462 GT Goes	
Van Mossel OPC Opel Breda	Minervum 7001 A	4817 ZL Breda	
Van Mossel OPC Opel Terneuzen	Handelsspoort 8	4538 BN Terneuzen	
Van Mossel OPC Opel Hulst	Evenaar 1	4561 PG Hulst	
Van Mossel Occasions Breda	Minervum 7001	4817 ZL Breda	





Cluster Van Mossel MG

Van Mossel MG Amsterdam	Pieter Braaijweg 2	1114 AJ Amsterdam	
Van Mossel MG Breda	Minervum 7001 B	4817 ZL Breda	
Van Mossel MG Rotterdam	Koperstraat 18	3067 GL Rotterdam	
Van Mossel MG Den Haag (pop-up store Westfield Mall)	Liguster 202	2262 AC Leidschendam	

Cluster Van Mossel VKV Groep

Van Mossel Nissan Amsterdam	Schepenberweg 42	1105 AS Amsterdam	
Van Mossel Renault/Dacia/Nissan Rotterdam	Koperstraat 16-18	3067 GL Rotterdam	
Van Mossel Renault/Dacia/Nissan Gorinchem	Edisonweg 7	4207 HE Gorinchem	
Van Mossel Renault/Dacia Spijkernisse	Groenoordweg 4	3201 LV Spijkernisse	
Van Mossel Renault/Dacia/Nissan Tiel	Stephensonstraat 1-3	4004 JA Tiel	
Van Mossel Renault/Dacia Waalwijk	Van Andelstraat 3	5141 PB Waalwijk	
Van Mossel Renault Culemborg	Ant. Van Diemenstraat 40	4104 AE Culemborg	
Van Mossel Renault Rotterdam (Zuid)	Charloisse Lagedijk 946	3088 LA Rotterdam	
Van Mossel Renault Wijk bij Duurstede	Graaf van Lynden van Sandenburgweg 2A	3962 RB Wijk bij Duurstede	
Van Mossel Renault Zaltbommel	Van Voordenpark 18	5301 KP Zaltbommel	
Van Mossel Nissan Hoofddorp	Robijnlaan 2	2132 WX Hoofddorp	
Dorzo Renault, Dacia & Nissan (50%)	Hoogstad 101	3131 KX Vlaardingen	

Cluster Van Mossel Occasion Centrum

Van Mossel Mega Occasion Centrum Tilburg	Kraaivenstraat 6	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Utrecht	Proostwetering 61	3543 AC Utrecht	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Leeuwarden	Orionweg 51	8938 AG Leeuwarden	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Goes	Pearyweg 19	4462 GT Goes	

Van Mossel Outdoor Occasions Van Mossel Exclusieve Occasions Van Mossel Mega Occasion Centrum Hengelo	Bedrijfsweg 17 Pieter Braaijweg 2 Goudstraat 70	5061 JX Oisterwijk 1114 AJ Amsterdam 7554 NE Hengelo		Cluster Van Mossel FCA Van Mossel Bruyninx FCA Hasselt Van Mossel Bruyninx FCA Overpelt	Hellebeemden 2 Lindelsebaan 110	3500 Hasselt 3900 Overpelt	
Van Mossel Autoschade Groep Van Mossel Autoschade Middelburg Van Mossel Autoschade Alkmaar Van Mossel Autoschade Amsterdam - Lijnden Van Mossel Autoschade Baarends Van Mossel Autoschade Breda Van Mossel Autoschade Eindhoven Van Mossel Autoschade Groningen Van Mossel Autoschade Hapert Van Mossel Autoschade Hengelo Van Mossel Autoschade High Tech Rotterdam Van Mossel Autoschade High Tech Zwolle Van Mossel Autoschade Hoorn Van Mossel Autoschade Kort Van Mossel Autoschade Goeree Van Mossel Autoschade Nijmegen Van Mossel Autoschade Oirschot Van Mossel Autoschade Roosendaal Van Mossel Autoschade Rotterdam Van Mossel Autoschade Tilburg Van Mossel Autoschade Touw Van Mossel Autoschade Utrecht Van Mossel Autoschade Waalwijk Van Mossel Autoschade Weert Van Mossel Autoschade Zwolle Autoschade Visscher (50%)	Klarinetweg 4 Koelmalaan 67 Sydneystraat 12 Scottweg 2 Konijnenberg 101 Steenoven 7 Osloweg 122/A Energieweg 5 Binnenhavenstraat 87 Driemanssteeweg 690C Nervistraat 3 De Marowijne 55 Banninklaan 8 Langeweg 113 Lagelandseweg 52 De stad 1C Belder 100 Driemanssteeweg 690D Ringbaan Noord 65 Marconilaan-Noord 63 Perronlaan 2 Zinkerweg 7 Edisonlaan 10 Simon Stevinweg 1 & 3 Rijksstraatweg 9A	4337 RA Middelburg 1812 PR Alkmaar 1175 GN Lijnden 4462 GS Goes 4825 BC Breda 5626 DK Eindhoven 9723BX Groningen 5527 AH Hapert 7553 GH Hengelo 3084 CB Rotterdam 8013 RS Zwolle 1689 AR Hoorn 4301 NN Zierikzee 3245 KG Sommeldijk 6545 CG Nijmegen 5688 NX Oirschot 4704 RK Roosendaal 3084 CB Rotterdam 5046 AA Tilburg 4614 HB Bergen op Zoom 3534 BG Utrecht 5145 NL Waalwijk 6003 DB Weert 8013NA Zwolle 4197 BA Buurmalsen		Cluster Van Mossel PSA Van Mossel Citroën Genk Van Mossel Peugeot, Citroen, DS Hasselt Van Mossel Nissan Kia Hasselt Van Mossel Citroën Sint-Truiden Van Mossel Citroen, Peugeot Tongeren Van Mossel Peugeot Genk Van Mossel Van Kelst Citroen, Peugeot Schriek Van Mossel Van Kelst Citroën, Peugeot Leuven Van Mossel Van Kelst Citroën, Peugeot, Kia Aarschot Van Mossel Van Kelst Citroën, Peugeot Diest	Evence Coppélaan 40 Hellebeemden 2A Hellebeemden 4 Luikersteenweg 94-96 Maastrichtersteenweg 463 Evence Coppélaan 90 Schriekstraat 114 Brusselsesteenweg 31 Betekomssteenweg 114-116 Leuvensesteenweg 160	3600 Genk 3500 Hasselt 3500 Hasselt 3800 Sint-Truiden 3700 Tongeren 3600 Genk 2223 Schriek 3020 Herent (Leuven) 3200 Aarschot 3290 Diest	
				Van Mossel Used Cars België Van Mossel Used Cars Hasselt Van Mossel Used Cars Opel Van Mossel Used Cars Antwerpen	Hellebeemden 12 Noorderlaan 32 Noorderlaan 32	3500 Hasselt 2060 Antwerpen 2060 Antwerpen	
				Van Mossel CAC Mercedes Benz Van Mossel Mercedes-Benz Turnhout Van Mossel Pans Mercedes-Benz Brecht	Steenweg op Gierle 355 D'Hoef 2	2300 Turnhout 2960 Brecht	
				Cluster Van Mossel Carrosserie België Van Mossel Carrosserie Kontich Van Mossel Carrosserie Oudsbergen Van Mossel Carrosserie Hasselt Van Mossel Carrosserie Turnhout Van Mossel Carrosserie Schriek Van Mossel Carrosserie Brasschaat Van Mossel Carrosserie Deurne Van Mossel Carrosserie Mechelen Van Mossel Carrosserie Leuven	Pierstraat 237 Betonweg 10-12 Hellebeemden 6A Steenweg op Gierle 355 Schriekstraat 114 Kapelsesteenweg 76 Bisschoppenhoflaan 515 Antwerpsesteenweg 273 Brusselsesteenweg 57	2550 Kontich 3670 Meeuwen (Ellikom) 3500 Hasselt 2300 Turnhout 2223 Schriek 2930 Brasschaat 2100 Deurne 2800 Mechelen 3020 Herent	
				Cluster Van Mossel Ford België Van Mossel Denayer Ford Deurne Van Mossel Permeke Ford Antwerpen Van Mossel Gonthier Ford Mechelen Van Mossel De Kort Ford Brasschaat Van Mossel van de Ven Ford Kapellen Van Mossel Autopolis Ford Leuven Van Mossel Autopolis Ford Zaventem Deprince Ford Lier	Bisschoppenhoflaan 515 Jan Van Rijswijcklaan 298 Antwerpsesteenweg 273 Kapelsesteenweg 76 Starrenhoflaan 1 Brusselsesteenweg 57 Leuvensesteenweg 438 Mechelsesteenweg 258	2100 Deurne 2020 Antwerpen 2800 Mechelen 2930 Brasschaat 2950 Kapellen 3020 Herent 1930 Zaventem 2500 Lier	
				Cluster Van Mossel Hyundai België Van Mossel Hyundai Berchem Van Mossel Hyundai Brasschaat Van Mossel Hyundai, Maxus, MG Deurne Van Mossel Hyundai, Maxus Mechelen Van Mossel Hyundai Groot Bijgaarden Van Mossel Hyundai, Maxus, MG, Suzuki Zaventem Van Mossel Suzuki Groot Bijgaarden	Grote Steenweg 571 Kapelsesteenweg 76 Bisschoppenhoflaan 515 Antwerpsesteenweg 273 Pastoor Cooremansstraat 1 Leuvensesteenweg 438 Pastoor Cooremansstraat 1	2060 Berchem 2930 Brasschaat 2100 Deurne 2800 Mechelen 1702 Groot Bijgaarden 1930 Zaventem 1702 Groot Bijgaarden	
				Cluster Van Mossel Jaguar Landrover België Van Mossel Jaguar Leuven Van Mossel Jaguar Mechelen Van Mossel Land Rover Leuven Van Mossel Land Rover Mechelen	Brusselsesteenweg 57 Antwerpsesteenweg 277 Brusselsesteenweg 57 Antwerpsesteenweg 277	3020 Herent 2800 Mechelen 3020 Herent 2800 Mechelen	
				Cluster Luxemburg Autopolis S.A. (multibrand) Autopolis S.A. (carrosserie)	Rue des Mérovingiens, Z.A.I. Bourmicht 9 Rue du Puits Romain 4	L-8070 Bertrange L-8070 Bertrange	
International Car Lease Holding DirectLease België DirectLease Duitsland DirectLease Nederland DirectLease Luxemburg J&T Autolease België J&T Autolease Duitsland J&T Autolease Nederland Van Mossel Autolease België Van Mossel Autolease Tilburg Van Mossel Autolease Amsterdam Van Mossel Autolease Groningen Van Mossel Autolease Hengelo Van Mossel Autolease Leeuwarden Van Mossel Autolease Rotterdam Van Mossel Autolease Weert Van Mossel Autolease ZuidWest Van Mossel Autolease Zwolle Van Mossel Shortlease & Rent Waalwijk Van Mossel Shortlease & Rent Rotterdam Van Mossel Shortlease & Rent Groningen Westlease Kuurne Westlease Namur Westlease Luxemburg	Noordersingel 19 Am Seestern 4 Goudstraat 70 Zone d'activités Bourmicht Noordersingel 19 Am Seestern 4 Kraaivenstraat 4 Kleine Tapuitstraat 18 Kraaivenstraat 4 Pieter Braaijweg 2 Wismarweg 9 Holtersweg 30 Orionweg 51 Driemanssteeweg 690B Edisonlaan 10 Pearyweg 19 Simon Stevinweg 1 & 3 Schutweg 6a Christiaan Huygensweg 14 Wismarweg 9 Kleine Tapuitstraat 18 Chaussée de Marche 935 11, Zone Industrielle	B-2140 Antwerpen D-40547 Düsseldorf 7554 NE Hengelo L-8070 Bertrange B-2140 Antwerpen D-40547 Düsseldorf 5048 AB Tilburg B-8540 Deerlijk 5048 AB Tilburg 1114 AJ Amsterdam 9723 HC Groningen 7556 BX Hengelo 8938 AG Leeuwarden 3084 CB Rotterdam 6003 DB Weert 4462 GT Goes 8013NA Zwolle 5145 NP Waalwijk 3225 LD Hellevoetsluis 9723 HC Groningen B-8540 Deerlijk B-5100 Wierde (Namur) L-8287 Kehlen					
Cluster Van Mossel Opel Van Mossel Opel Antwerpen Van Mossel Opel Wilrijk Van Mossel Opel Mechelen Van Mossel Opel Bree Van Mossel Vervloet Opel Lier	Noorderlaan 32 Boomssesteenweg 501 Jubellaan 82 Meeuwkerkiezel TZ 24 Marnixdreef 2	2060 Antwerpen 2610 Wilrijk 2800 Mechelen 3960 Bree 2500 Lier					

VOOR MOBILITEIT, VOOR IEDEREEN

