

Jaarbericht | 2021 2022



Van Mossel

Tijdens het schrijven van dit voorwoord is de lente in volle gang. De energie spat er letterlijk vanaf. We ontmoeten mensen en zitten weer onbepakt samen rond de tafel om plannen te maken en uit te rollen. Zonder persconferenties of quarantaines. Vol passie en enthousiasme. We werken weer samen zoals het bedoeld is.

En hoewel we hier weer van genieten, voelen we ongekend mee met de mensen in Oekraïne en het onvoorstelbare menselijke leed dat daar plaatsvindt. Wij hopen op een spoedig einde van deze oorlog.

Economisch heeft dit ook een enorme impact. We zien dit ook binnen onze branche waar we te maken hebben met nog verder oplopende levertijden door tekorten. Het blijft belangrijk opportuniteiten te benutten. Zoals we dat de afgelopen tijd ook steeds hebben gedaan. Het geeft een blijvend fundament voor de toekomst.

Recent is het beste jaar ooit afgesloten. Met dank aan alle klanten die kiezen voor duurzame en innovatieve oplossingen en het alles-onder-een-dak principe. Het garandeert onze medewerkers een blijvende toekomst bij een groeiend en gezond bedrijf. Naast het belang van een verantwoorde manier van mobiliteit, zetten we ons dagelijks in om de totale klantervaring continu te verbeteren. We schrijven het woord ONTZORGEN als het ware met hoofdletters. Het is onze focus en drive, gericht op iedere individuele klant. We zijn dan ook trots op de vele awards die we in 2021 hebben mogen ontvangen op het gebied van klanttevredenheid. Maar ook in 2022 blijven we ons vol passie en enthousiasme inzetten voor de klant. We verwachten van 2022 een succesvol jaar te maken.

Samen.




Eric Berkhof

Algemeen Directeur
Van Mossel Automotive Groep



Inhoud

Algemeen	6	Shared Services	
Profiel	8	Van Mossel Automotive Partner	68
Kernwaarden	8	Afdeling HR	70
Onze missie, visie en strategie	10	Afdeling ICT	73
Mobiliteitsdiensten	10	Afdeling Facility	74
Portfolio	11	Afdeling Inkoop	76
Vestigingsoverzicht	12	Afdeling Marketing	79
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	14	Afdeling Legal & Compliance	80
Van Mossel Academy	16	Afdeling Finance	82
Trends en ontwikkelingen	17		
Organisatiestructuur Nederland	18	Ontwikkelingen België	84
Organisatiestructuur België/Luxemburg	19	Autobedrijven	
		Cluster Citroën, DS, Peugeot	86
Cijfers	20	Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	88
Transacties	22	Cluster Nissan, Kia	91
Medewerkers	22	Cluster Mercedes-Benz	92
Kerncijfers	24	Cluster Mercedes-Benz Trucks	94
Balansen	28	Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus	97
Resultatenrekening	29	Cluster Ford	98
Toelichting op de cijfers	29	Cluster Opel	100
		Cluster Jaguar, Land Rover	103
Ontwikkelingen Nederland	30	Cluster Renault, Dacia	104
Autobedrijven		Cluster Mega Used Car Center	107
Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Bedrijfswagens	32	Carrosseriebedrijven	
Cluster Seat, Škoda	34	Cluster Carrosseriebedrijven	108
Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	37	Leasebedrijven	
Cluster Peugeot, Citroën, DS	38	Cluster Leasebedrijven	110
Cluster Opel	40	Shared Services	
Cluster Hyundai	43	Van Mossel Automotive Partner	113
Cluster Kia	44	Afdeling HR	114
Cluster Jaguar, Land Rover	46	Afdeling ICT	116
Cluster Mercedes-Benz, Smart	49	Afdeling Procurement & Facility	119
Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks	50	Afdeling Marketing	120
Cluster Ford	52	Afdeling Legal & Compliance	122
Cluster MG	55	Afdeling Finance	125
Cluster Renault, Nissan, Dacia	56		
Cluster Mega Occasion Centrum	58	Ontwikkelingen Luxemburg	126
Schadeherstelbedrijven		Cluster Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth,	
Cluster Schadeherstelbedrijven	61	Hyundai, Suzuki, MG	128
Leasebedrijven			
Cluster Leasebedrijven	62	Vestigingen	130
Overkoepelende diensten		Adreslijst	132
Van Mossel Car Solutions	64	Impressie nieuw hoofdkantoor	136
Van Mossel Financiële Diensten	67		

ALLOGE-

MEEEN

Profiel

Van Mossel Automotive Groep

Van Mossel Automotive Groep is in bijna 75 jaar tijd uitgegroeid tot een topspeler binnen de automotive van Nederland en België. Het bedrijf telt ruim 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 vloot van 100.000 voertuigen en behorend tot de top van leasemaatschappijen in Nederland, maakt ook deel uit van Van Mossel Automotive Groep. Met 4.800 medewerkers realiseert de groep een omzet van € 3,7 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 aan bod 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 zowel nieuw als gebruikt verkocht in onze showrooms. De Mega Occasion Centra leveren het grootste deel van de aantallen gebruikt, zowel van onze eigen toonaangevende merken als niet eigen merken.

Van Mossel Schadeherstelbedrijven

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

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, Nijmegen, Rotterdam, Tilburg, Waalwijk, Weert en Zwolle), België (Antwerpen, Deerlijk en Namen), Duitsland (Düsseldorf), Frankrijk (Lille) en Luxemburg (Bertrange en 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 bijna 75 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 niet eigen 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 schadeservicepunten. 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 klantspecifieke leveringscondities met importeurs en het opstellen van Service Level Agreements (SLA) 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

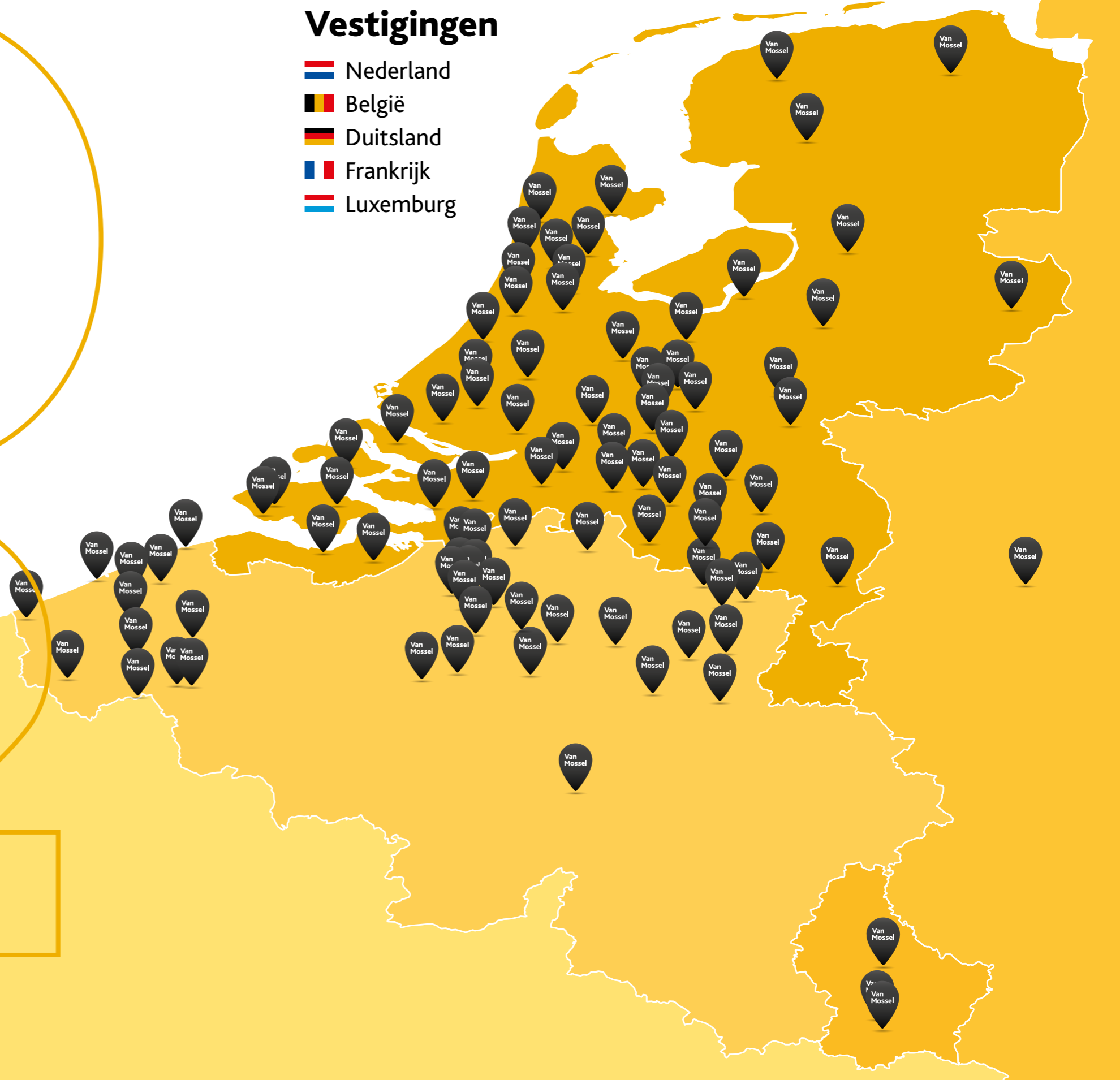


20

20

Vestigingen

-  Nederland
-  België
-  Duitsland
-  Frankrijk
-  Luxemburg



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 éénduidige 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 besteed 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. We vinden het belangrijk dat de medewerkers de kans krijgen om zichzelf zoveel mogelijk te ontwikkelen en om de passie voor het werk te ondersteunen. Ieder op het eigen ambitieniveau en binnen het gewenste vakgebied. Door zowel fysieke trainingen (bijvoorbeeld onze trainingen voor High Potentials en Monteurs) als e-learnings (bijvoorbeeld de training Security Awareness). Om die reden is de Van Mossel Academy een belangrijk goed binnen de groep. Tevens worden externe landelijke partijen, onder andere VNA en FOCWA hierbij betrokken.

De Academy is constant in ontwikkeling. Sinds 2022 is een opleidingsadviseur gestart die zich dedicated breed bezighoudt met het 'leren en ontwikkelen' binnen Van Mossel. Ook wordt meer aandacht besteedt aan het pre- en onboarden, het maken van korte filmpjes om werkprocessen in beeld te brengen en andere leer- & ontwikkelwensen.

E-learnings

Van Mossel Academy bestaat uit een groeiend aantal online leerlijnen welke op voordracht van de opleidingsadviseur of door vraag vanuit de organisatie opgezet en aangeboden worden.

Management Guide

Kernbegrippen voor de medewerkers binnen onze organisatie zijn gastheerschap, maatschappelijk verantwoord, onderscheidend, gedreven, resultaatgericht, klantgericht, eerlijk en open. Feitelijk zit dit in ons DNA. De brede directie- en managementlaag draagt dit continu uit, bewaakt dit bij de eigen mensen en spreekt hen -indien nodig- erop aan. Om dit goed te borgen in de organisatie zijn we gestart met de training 'Management Guide', één van de zelfontwikkelde trainingen binnen de Van Mossel Academy. Sinds 2017 hebben inmiddels meer dan 230 leidinggevenden met succes de training doorlopen.

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. Tijdens een intensief programma 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.

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 2022 biedt weer nieuwe mogelijkheden voor de automotive branche. Zowel voor de automerken en de dealers als voor de particuliere- of zakelijke koper/rijder. Daarbij verandert er voor de branche een en ander en is het noodzakelijk om meer kennis van de potentiële autokopers te vergaren om deze beter te bereiken. Tevens veranderen de verwachtingen en behoeftes van de particuliere klant waardoor het essentieel is om het beleid daarop aan te passen.

Agency Model

Een belangrijke ontwikkeling in de markt is het zogenaamde agency model. De meeste autofabrikanten zijn dit aan het voorbereiden, maar hierover is nog veel onduidelijkheid. De kern is, dat de verkoop van nieuwe auto's bij het agency model voor rekening en risico van de autofabrikanten zal worden gedaan, waarbij de dealers een fee ontvangen in plaats van de gebruikelijke marge. Uitgangspunt zal zijn dat het rendement voor de dealers minimaal op het huidige niveau blijft. Gezien de complexiteit verwachten we dat dit nieuwe model niet op korte termijn zal worden ingevoerd.

Schaarste op de automarkt

Voor nieuwe auto's lopen de levertijden op. Voor een gedeelte wordt dit veroorzaakt door het wereldwijde chiptekort van de afgelopen twee jaar. Maar ook de schaarste aan kabelbomen ten gevolge van de oorlog in Oekraïne draagt eraan bij. Er is daardoor een verschuiving te zien van verkoop nieuw naar verkoop van jong gebruikte auto's. Ondanks deze verschuiving ervaren we nog altijd een zeer mooie verkoop van nieuwe auto's. De backorderpositie loopt hierdoor op. Maar met een enorme verkoop van occasions, veel minder stadagen en ons businessmodel waarbij we alles in eigen huis houden, lukt het om de ontwikkeling van schaarste positief om te buigen en de budgetten te halen.

Ontzorging

We zien overduidelijk veranderingen in onze branche welke zeer positief zijn voor Van Mossel. Deze veranderingen duiden een aantal sterke partijen:

- De fabrikanten die auto's produceren
- Grotere dealerbedrijven die verantwoordelijk zijn voor verkoop, aftersales, leasing, schade, financieringen & verzekeringen en car solutions.

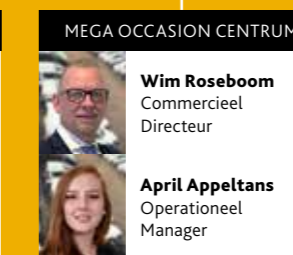
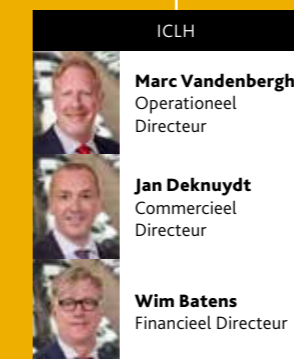
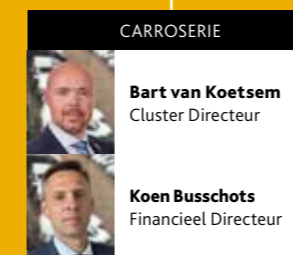
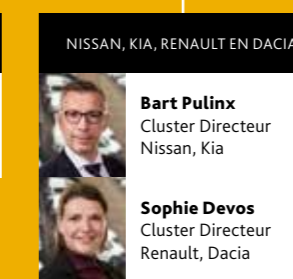
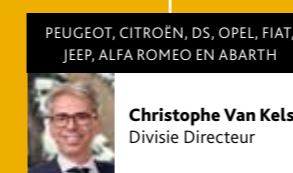
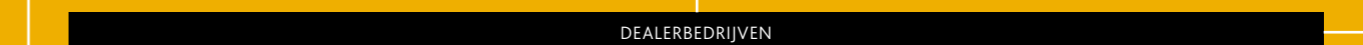
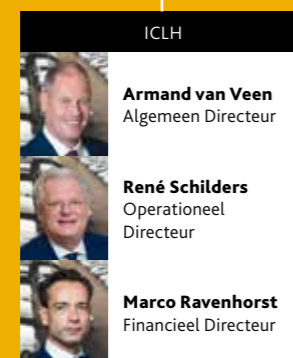
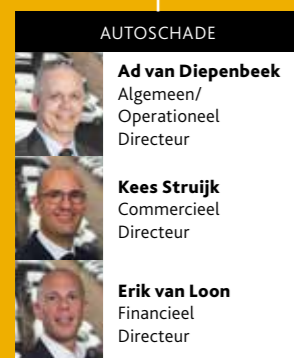
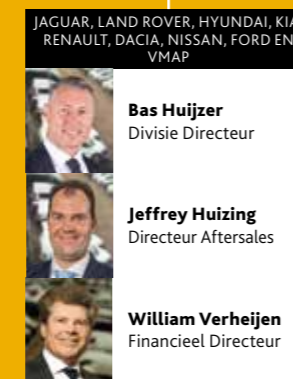
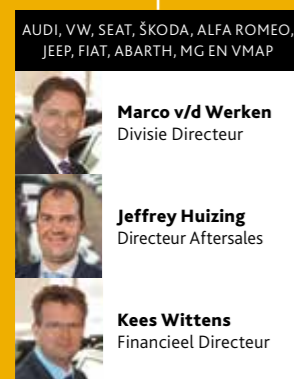
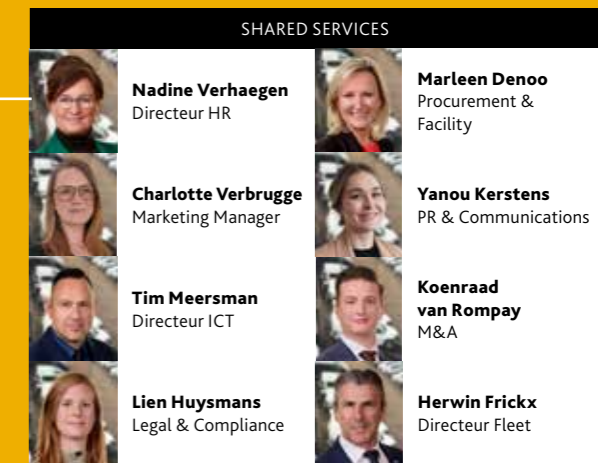
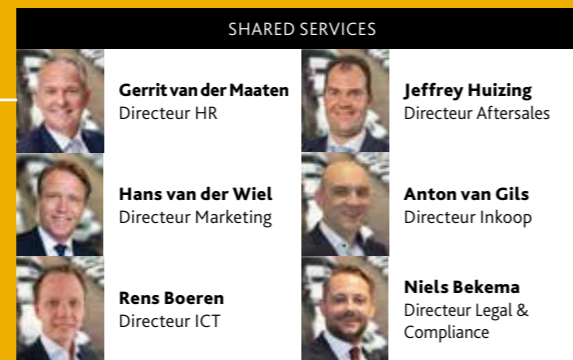
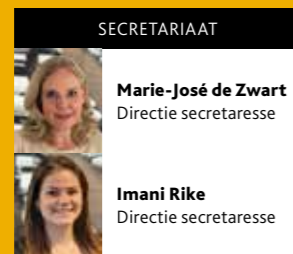
Hierbij draait alles om het ontzorgen van de klant. Daarnaast gaat het om schaalvergroting waardoor omzet- en margeverbetering optreedt. Gunstige ontwikkeling is ook, dat door de verwachte vervanging van het wagenpark door elektrische voertuigen, we de komende jaren extra veel leveringen voor dat segment verwachten. Het ontzorgen van de klant doen we door onze sterke lokale aanwezigheid. Een (privé) leasecontract afsluiten of auto kopen doet een particuliere of zakelijke klant weloverwogen; daarbij is persoonlijke aandacht en service heel belangrijk. Daarbij wordt het voor de verkoper steeds belangrijker om digitaal bedreven te zijn: chatten, je socials inzetten, videobellen én mensen fysiek ontvangen. De online klant krijgt een steeds grotere rol, maar er dient vlot geschakeld te kunnen worden naar de klant die door de voordeur binnenkomt.

Europese ambities

In de afgelopen jaren hebben we ons netwerk geoptimaliseerd. Dat hebben we gedaan door in elke belangrijke, strategische plaats met een dealervestiging aanwezig te zijn. Vanuit die vestigingen verkopen we nieuwe auto's en doen we er aan onderhoud. In een iets grotere straal zijn we aanwezig met een schadeherstelbedrijf. En in een nog iets grotere straal een leasebedrijf. Met die drie samen kunnen we de autoklant van A tot Z volledig ontzorgen. Uiteraard speelt hierbij de uitgebreide merkenportefeuille een grote rol. We vertegenwoordigen alle belangrijke merken die wezenlijk zijn voor ons business model, inclusief de bedrijfswagenmerken. Deze optimalisatie hebben we voor Nederland afgerond alsook nagenoeg voor België en Luxemburg. Voor de komende periode richten we ons op een aantal gebieden buiten de Benelux waar we deze zelfde strategie willen gaan uitrollen.

Organisatiestructuur NL

Organisatiestructuur BE/LUX



CIJ-

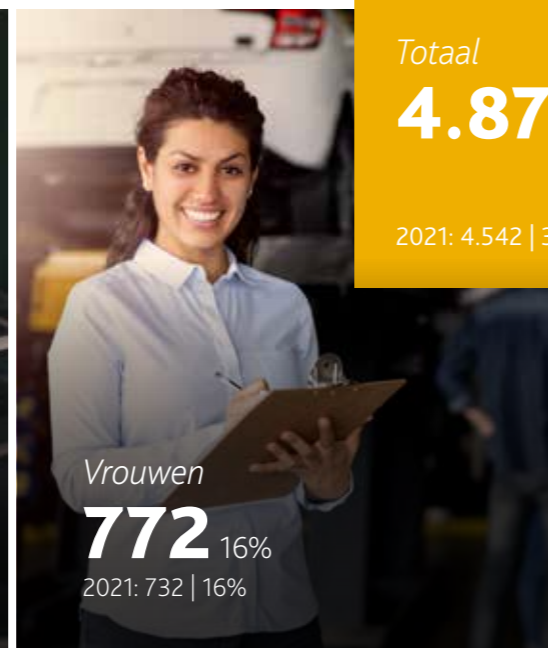
FEERS

Transacties in 2022 (forecast)

<i>Nieuw</i> 90.000 2021: 79.000	<i>Occasions</i> 63.000 2021: 58.000	<i>Lease</i> 32.000 2021: 31.000	<i>Totaal</i> 185.000 2021: 168.000
---	---	---	--

Vlootaantal: 102.000

Medewerkers in 2022



Totaal
4.875 | 4.334 fte
2021: 4.542 | 3.999 fte

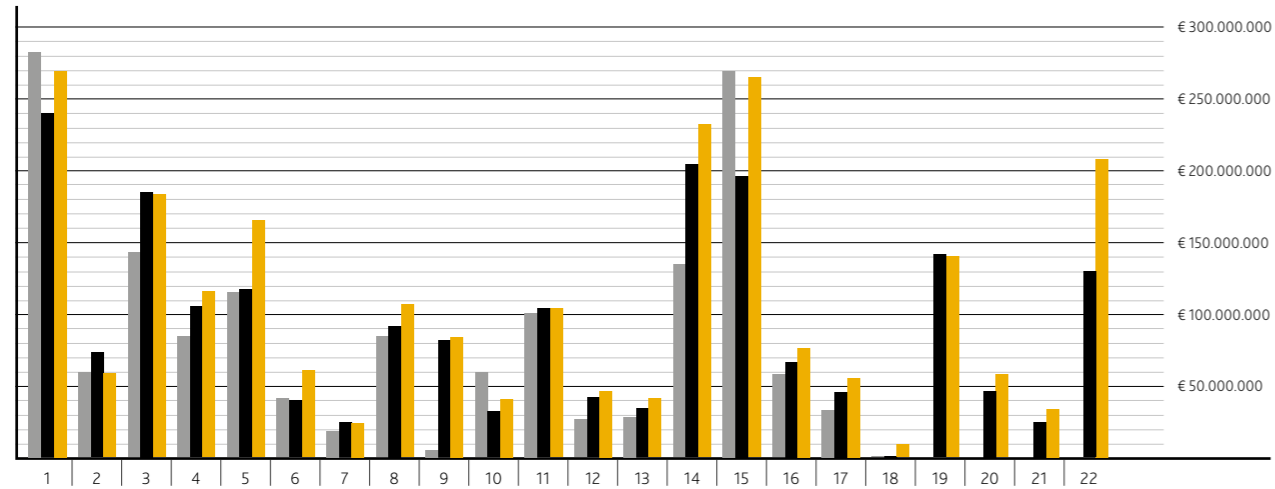


Kerncijfers

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling verkoop auto's

2020: € 1.545.379.244 2021: € 2.335.990.944 2022: € 2.635.946.624

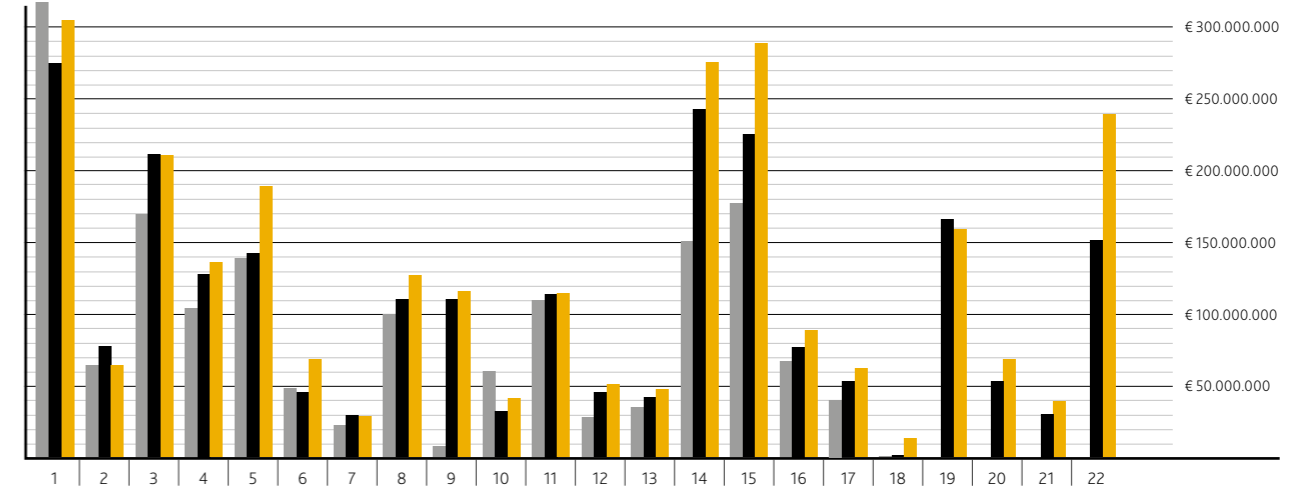


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - 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 | | |

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling totaal

2020: € 1.759.699.104 2021: € 2.710.051.697 2022: € 3.015.535.603

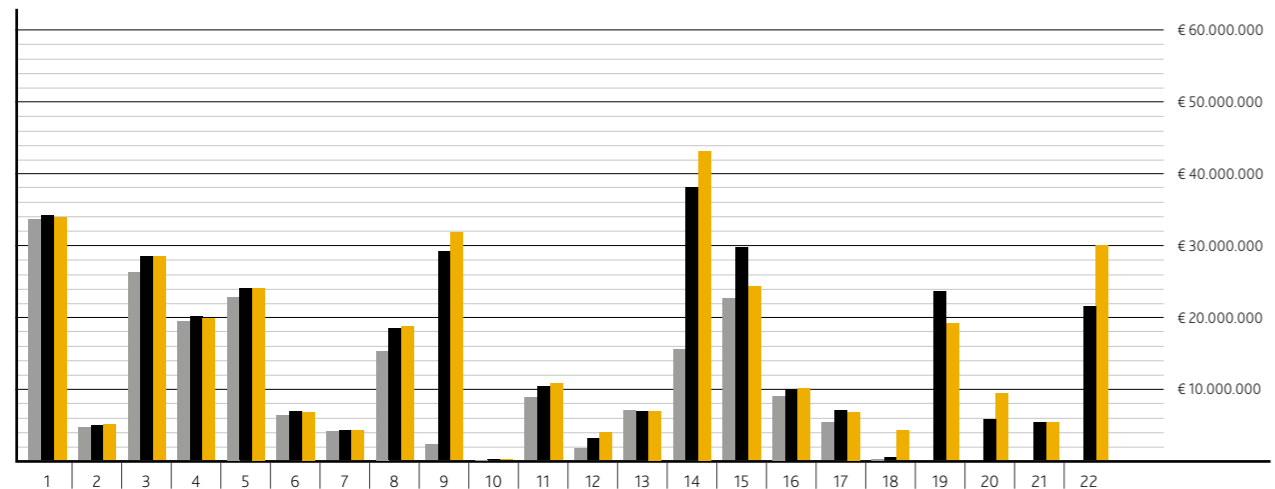


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - 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 | | |

Van Mossel Autobedrijven

Omzetontwikkeling aftersales

2020: € 214.319.860 2021: € 374.060.753 2022: € 379.588.979

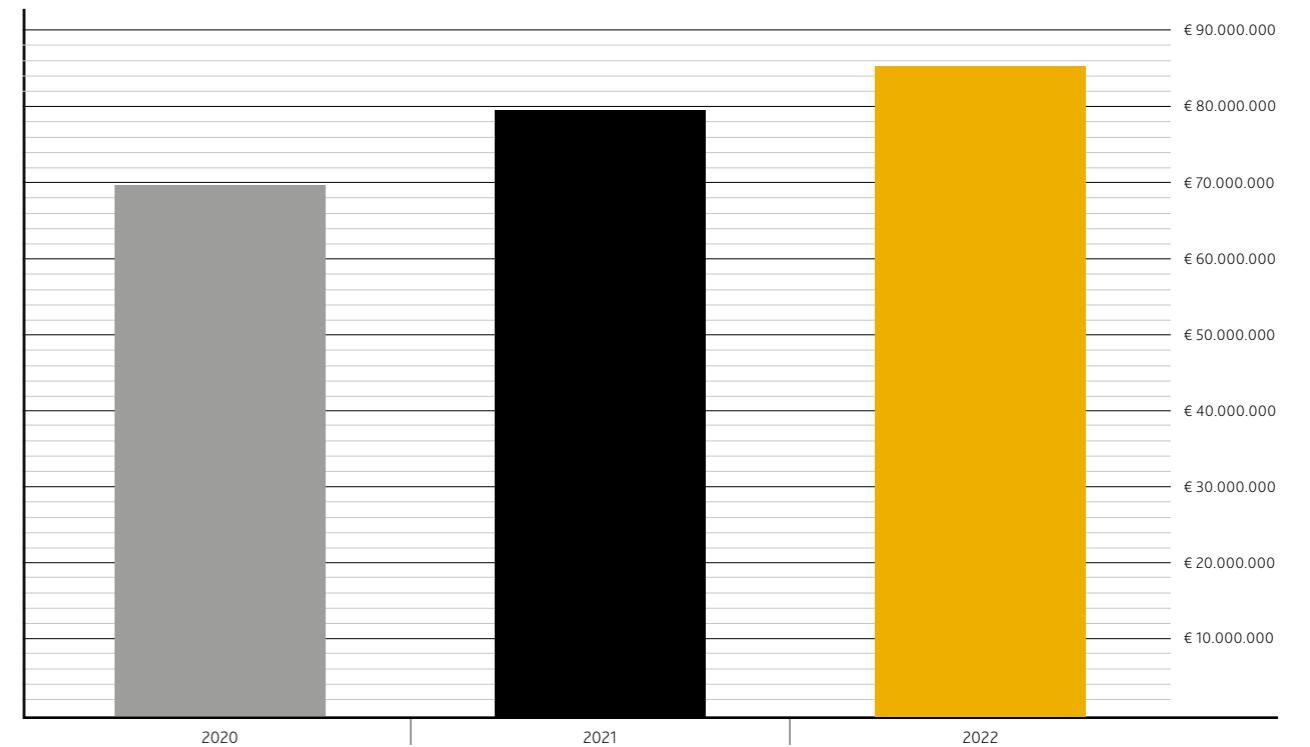


- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL - Audi, Volkswagen | 9 NL - Mercedes-Benz Vans & Trucks | 16 BE - Opel |
| 2 NL - Seat, Škoda | 10 NL - MG | 17 BE - Mercedes-Benz |
| 3 NL - Ford | 11 NL - Kia | 18 BE - Mercedes-Benz Trucks |
| 4 NL - Opel | 12 NL - Hyundai | 19 BE - 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 | | |

Van Mossel Schadeherstelbedrijven

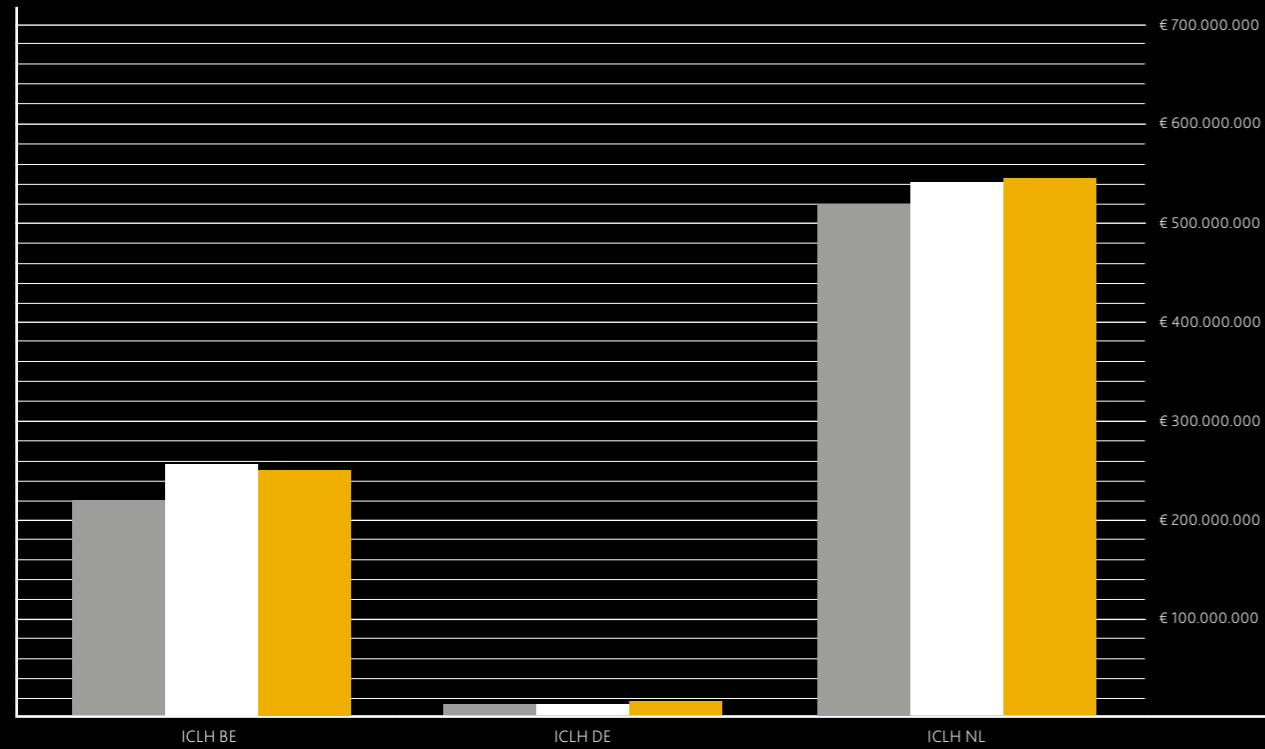
Omzetontwikkeling totaal

2020: € 69.783.614 2021: € 79.757.298 2022: € 85.519.910



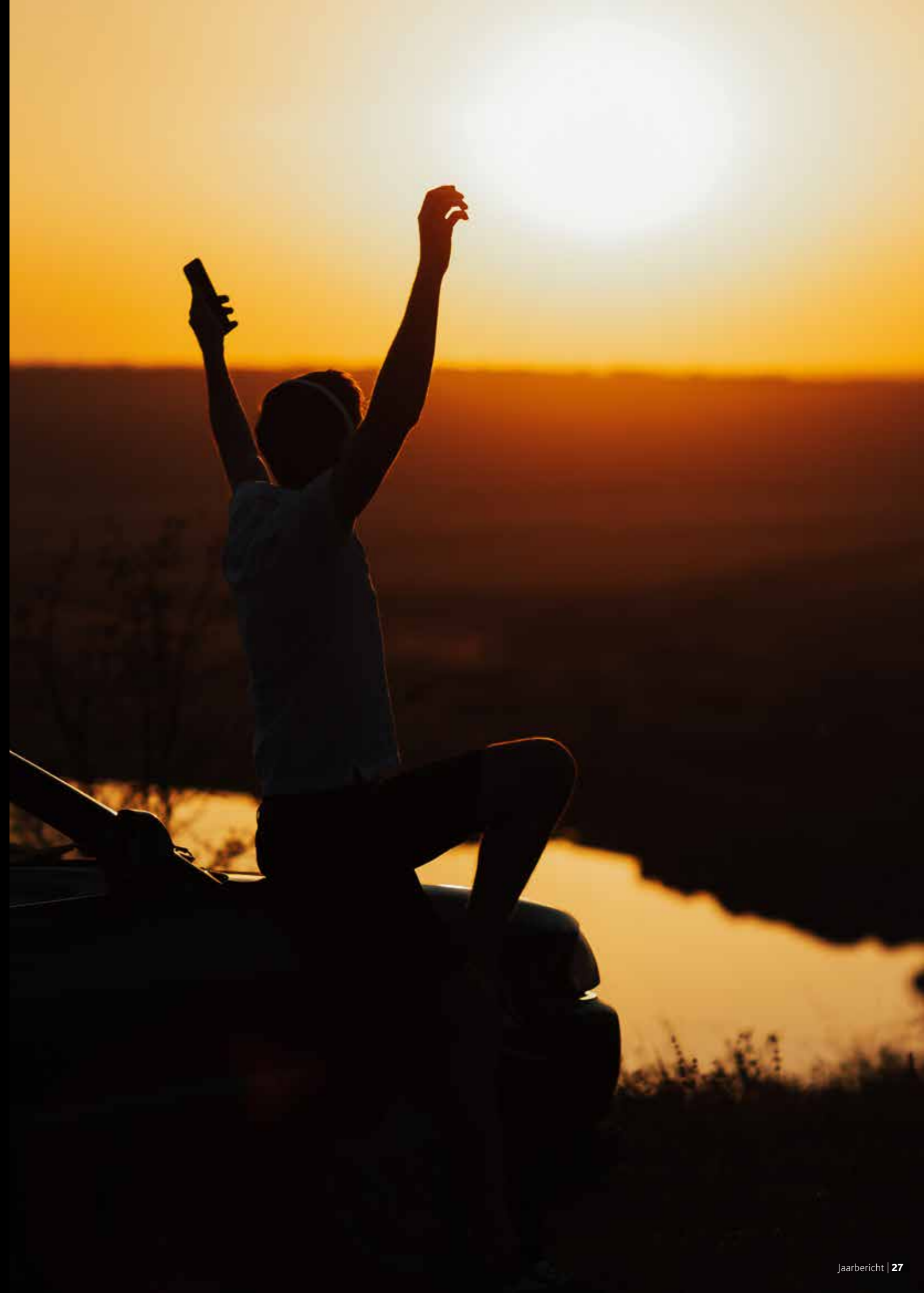
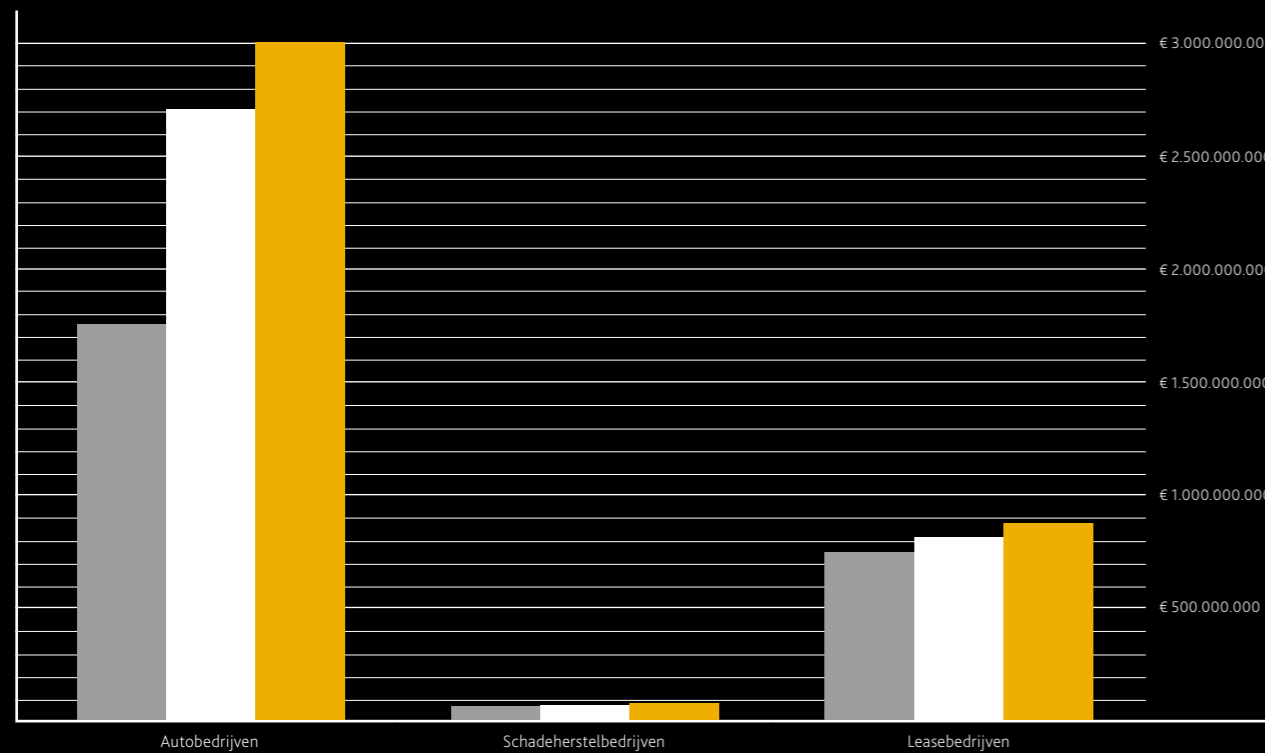
Van Mossel Leasebedrijven
Omzetontwikkeling totaal

■ 2020: € 753.730.055 ■ 2021: € 822.329.672 ■ 2022: € 880.312.299



Van Mossel Automotive Groep
Omzetontwikkeling totaal

■ 2020: € 2.583.212.773 ■ 2021: € 3.612.138.667 ■ 2022: € 3.981.367.811



Balansen

BALANS VAN MOSSEL AUTOBEDRIJVEN					
(x € 1.000)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	43.777	41.346	Eigen Vermogen	300.168	279.345
Materiële vaste activa	122.737	95.194	Voorzieningen	3.590	1.689
Financiële vaste activa	143.143	124.049	Langlopende schulden	4.307	8.356
Voorraden	318.411	301.320			
Debiteuren & overige vorderingen	171.056	129.692	Crediteuren & overige schulden	491.059	411.444
Liquide middelen	-	9.233			
Totaal activa	799.124	700.834	Totaal passiva	799.124	700.834

BALANS VAN MOSSEL SCHADEHERSTELBEDRIJVEN					
(x € 1.000)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	2.086	2.407	Eigen Vermogen	21.518	17.539
Materiële vaste activa	13.108	10.887	Voorzieningen	391	471
Financiële vaste activa	389	548	Langlopende schulden	-	-
Voorraden	1.359	1.031			
Debiteuren & overige vorderingen	7.060	6.258	Crediteuren & overige schulden	10.915	12.062
Liquide middelen	8.822	8.941			
Totaal activa	32.824	30.072	Totaal passiva	32.824	30.072

BALANS VAN MOSSEL LEASEBEDRIJVEN (INTERNATIONAL CAR LEASE HOLDING)					
(x € 1.000)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	22.590	27.812	Eigen Vermogen	244.081	234.306
Materiële vaste activa	1.560.899	1.401.272	Voorzieningen	20.200	20.529
Financiële vaste activa	36.842	22.569	Langlopende schulden	1.266.765	1.149.106
Voorraden	10.133	16.056			
Debiteuren & overige vorderingen	61.320	62.542	Crediteuren & overige schulden	161.251	127.137
Liquide middelen	512	828			
Totaal activa	1.692.297	1.531.078	Totaal passiva	1.692.297	1.531.078

Resultatenrekening

RESULTATENREKENING VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROEP		
(x € 1.000)	2021	2020
Netto omzet	3.612.139	2.583.212
Kostprijs omzet	3.217.675	2.270.243
Bruto-omzetresultaat	394.464	312.969
Exploitatie kosten	274.225	209.181
Ebitda	120.238	103.788
Overige afschrijvingen	14.717	9.976
Ebit	105.521	93.812
Financiële baten en lasten	35.092	34.033
Resultaat voor deelnemingen	70.429	59.778
Resultaat deelnemingen	7.736	3.261
Operationeel resultaat inclusief deelnemingen voor afschrijving goodwill & VPB	78.165	63.039

VERDELING OPERATIONEEL RESULTAAT PER DIVISIE		
(x € 1.000)	2021	2020
Van Mossel Autobedrijven	28.033	20.656
Van Mossel Schadeherstelbedrijven	6.384	5.317
Van Mossel Leasebedrijven (International Car Lease Holding)	43.748	37.066
Operationeel resultaat inclusief deelnemingen voor afschrijving goodwill & VPB	78.165	63.039

Toelichting op de cijfers

De cijfers van het Jaarbericht van de Van Mossel Automotive Groep zijn gebaseerd op de door EY goedgekeurde formele jaarrekeningen, welke inmiddels zijn gedeponneerd 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 2021 gestegen naar € 799 miljoen (2020: € 701 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/Luxemburgse activiteiten in van BEE Dealer Holding Belux. Met een stijging in het Eigen Vermogen naar € 300 miljoen (2020: € 279 miljoen) bedraagt de solvabiliteit 38% en is hiermee zeer goed te noemen.

De Van Mossel leasebedrijven, verenigd in de International Car Lease Holding en International Car Lease Holding België, kennen in verband met het geactiveerde lease park een veel hoger balanstotaal. Het balanstotaal is door de verdere groei van het leasepark in 2021 gestegen van ruim € 1.531 miljoen naar € 1.692

miljoen. De solvabiliteit komt hier met een Eigen Vermogen van € 244 miljoen (2020: € 234 miljoen) uit op 14%.

Het balanstotaal van de Van Mossel schadeherstelbedrijven is door overnames/groei gestegen naar € 33 miljoen (2020: 30 miljoen). Door het relatief hoog Eigen Vermogen van € 22 miljoen (2020: € 18 miljoen) stijgt de solvabiliteit naar 66%, hetgeen zeer hoog is voor deze branche.

De EBITDA van de gehele groep is in 2021 gestegen naar € 120 miljoen (2020: € 104 miljoen) en het resultaat voor belasting en afschrijving goodwill vertoonde eveneens een stijging van € 63 miljoen in 2020 naar € 78 miljoen in 2021.

Tot en met maart 2022 zijn de omzetten en resultaten boven budget, ondanks de schaarste op de markt voor nieuwe auto's en de oorlog in Oekraïne. Dit komt enerzijds door andere activiteiten dan alleen de verkoop van nieuwe auto's (bijvoorbeeld aftersales). Anderzijds door de uitstekende markt voor gebruikte wagens waar zowel de dealerbedrijven als leasebedrijven van profiteren. Ondanks de schaarste op de markt voor nieuwe auto's verwachten we het resultaat van 2021 in 2022 weer ruimschoots te overtreffen.

ONNT!

WIKKE!

LINGEN

NEDERLAND

Ontwikkelingen

Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Bedrijfswagens

Strategie

De door ons gevoerde merken Volkswagen, Audi en Volkswagen Bedrijfswagens passen al vele jaren goed bij de vraag op de Nederlandse markt, met marktleiderschap op diverse gebieden als resultaat. Ondanks productie-uitdagingen in 2021 hebben we, mede door verzwaarde focus op de gebruikte wagenverkoop, mooie resultaten neer kunnen zetten. Daarnaast mogen wij met trots in 2022 de mooie titel Audi Excellent dealer dragen vanwege een uitstekende prestatie in 2021. Met enkele mooie productintroducties (E-tron, ID. Buzz, ID.5) in het vooruitzicht en door met de huidige werkwijze het aanbod van gebruikte modellen op niveau te houden, verwachten we dit in 2022 voort te kunnen zetten. Op aftersales gebied is veel geïnvesteerd in Hoogvolt kennis, daarnaast zorgen de ICE-modellen nog steeds voor een goed werkaanbod en onderdelenleveringen.

Gerealiseerd 2021

- Het Van Mossel breed gebruikte Dealer Management Systeem SAM als primair salessysteem uitgerold
- Omloopsnelheid occasions van 4 naar ruim boven de 5
- Digital Pricing pilot op eerste vestigingen VW en Audi (online verbonden realtime prijskaarten in occasions)
- Centralisatie onderdelenvoorziening complete cluster vanuit Tilburg (vestiging Ringbaan)
- Hoogvolt centrum VW-AUDI-BWG Weert afgerond

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opleidingsplan op maat: Powertrainings, externe trainingen OOMT en Online Trainingen PON
- Verhoogde focus gerealiseerd op klanttevredenheid door KTV Roadshow op de vestigingen, met als doel de top van Nederland in 2022 te bereiken
- Hernieuwd marktbeperkingsplan met accountmanagers vanuit het cluster
- Hoogvolt team uitgebreid met 8 monteurs
- Succesvolle pilot Budget Occasions Hapert en door strakke aftersalesprocessen Van Mossel kwaliteit kunnen waarborgen

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Digitaliseren aftersalesproces; digitale werkorder en online planner
- Verbouwingen van de vestiging in Waalwijk (integratie Volkswagen Bedrijfswagens) en Audi Centrum Tilburg met als doel onze processen en klantbeleving verder te optimaliseren.

Clusterdirectie



Richard Vonk
Commercieel Directeur



Sebastiaan de Leeuw
Operationeel Directeur



Hans Neeskens
Operationeel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ De afgelopen jaren hebben 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

De strategie die wij binnen onze merken Seat en Škoda voeren is de klant ontzorgen in zijn mobiliteitsbehoefte. Van aankoop tot aftersales en alles wat daarbij hoort zoals schadereparatie, verzekeringen en leasing. Dit resulteert in een grote klanttevredenheid en –loyaliteit. We binden klanten aan ons merk voor langere termijn, zowel bij sales als aftersales.

Sinds enkele jaren hebben Seat en Škoda in het aanbod ook elektrische modellen, in 2021 is de Skoda Enyaq de beste verkopende elektrische auto geworden. Dat betekent anticiperen en focus op een verkoop- en after salesstrategie specifiek voor de elektrische modellen, zowel op korte als langere termijn.

Daarnaast dwingt productieschaarste ons team tot omdenken: alternatieven aanbieden, aankopen /inruil van occasions en onder andere gerichte marketingacties. Hier hebben wij onze aftersalesmedewerkers vooraf betrokken bij het proces en daarbij de HVT (Hoog Volt Technicus) al in een vroeg stadium training en opleidingsmogelijkheden gegeven. Met als resultaat een HVT-locatie voor Seat en Škoda in de vestiging Tilburg.

Ook hebben we voor het 2e jaar op rij de volumebokaal van Seat in ontvangst mogen nemen.

Gerealiseerd 2021

- Vestigingsdirectie getraind volgens Management Guide en dit verder laten landen in de organisatie
- Dealer management systeem SAM uitgerold binnen het cluster
- Hoog volt centrum Seat – Škoda voorbereid op de toekomst
- Cupra servicecontract aangegaan
- Centralisatie onderdelen cluster VW/Audi/Seat/Škoda (VAG-cluster)

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Marktbewerkingsplan met accountmanagers vanuit het cluster
- Opleidingsplan HVT verder uitbreiden
- Volledige focus op klanttevredenheid
- KPI-dashboard uitgerold binnen cluster
- Uitrol wervingsactie afleveringsspecialist met als doel om deze in de toekomst te laten groeien in de organisatie

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Aftersalesproces digitaliseren
- Gezamenlijke aanpak binnen het cluster inzake externe evenementen
- Verder optimaliseren; boeien en binden medewerkers door maandgesprekken/ kwartaalgesprekken
- In de race voor Dealer van het jaar 2022
- Pilot digital afwikkelingsproces kentekenaanvraag

Clusterdirectie



Dave van Iersel
Commercieel Directeur



Raymond Kemmeren
Operationeel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ In deze bijzondere tijd hebben wij als één team kunnen functioneren, was er aandacht voor elkaar en ruimte voor humor. We zetten samen de schouders eronder en hebben het maximale eruit gehaald. Je kunt veel alleen, maar samen kom je verder!





Ontwikkelingen

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

Strategie

Met gedreven en resultaatgerichte medewerkers focussen we ons op de kansen en mogelijkheden in de markt en zijn wij in staat om iedere dag het maximale resultaat te behalen. Door de verwachting van onze klant keer op keer te overtreffen maken wij van elk bezoek aan Van Mossel Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional een feestje.

Gerealiseerd 2021

- Gemiddelde marge per verkochte auto sterk verbeterd
- Uitrol Rentwise voor Aftersales
- Verbetering lokaal marktaandeel personenwagens en bedrijfswagens
- Doelstelling orderintake nieuwe auto's en loomzet ruim behaald
- Verbetering van de klanttevredenheid

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Digitalisering van de werkorder door middel van Claire voor Aftersales
- Openstaande vacatures afgebouwd door aantrekken nieuwe collega's
- Loomzet Q1 ruim boven de resultaten van 2021
- Order intake nieuwe auto's ruim boven budget
- Uitbreiding van het salesteam voor de vestigingen Tilburg en Breda

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Beltraining voor hogere conversie van lead naar afspraak
- Verder verbeteren van de NPS score (doel: top 3 dealers van Nederland)
- Verder verbeteren van ons lokale marktaandeel voor personenwagens en bedrijfswagens
- Klantbeleving verder optimaliseren door in ieder traject de verwachting te overtreffen
- Optimalisatie van ons aftersales team door juiste bezetting en training van de collega's

Clusterdirectie



Rick Barmantlo
Commercieel Directeur



Sebastiaan de Leeuw
Clustermanager
Aftersales



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ Het geeft bijzonder veel energie om met een prachtig team van mensen deze mooie Italiaanse merken naar een hoger niveau te tillen. Afgelopen jaar is een jaar geweest met flinke uitdagingen. Door te focussen op de kansen en mogelijkheden in de markt hebben wij met ons team wederom een mooi resultaat neergezet. Wij gaan dan ook met vol vertrouwen de toekomst tegemoet!

Ontwikkelingen

Cluster Peugeot, Citroën, DS

Strategie

Verder optimaliseren van de Van Mossel synergie en de samenwerking op alle vlakken uitnutten op het gebied van sales en aftersales. We willen in de regio bekend staan als de beste mobiliteitsaanbieder, door dicht bij onze klant te staan op het gebied van sales, aftersales, leasing en financiering. In 2022 zullen we nog sterker onze medewerkers trainen en coachen en ze de kans geven verder (door) te groeien. Hiermee ontwikkelen we de beste teams onder meer door aanscherping van de selectieprocedures, onboardingprogramma's en persoonlijke ontwikkelingsplannen.

Gerealiseerd 2021

- Door stijging van de orderintake met 15% voor nieuw en gebruikt, met name vanuit de showroom, is de backorderpositie nieuwe auto's gestegen naar 4.500 eenheden
- Conversieratio leads verhoogd door continue monitoren van de salesfunnel
- Gezonde en optimale voorraadmix occasions
- Doelstelling klanttevredenheid sales behaald
- Omzet per doorgang met € 50,- per doorgang verhoogd

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Grootste van het land met nieuw verkoop
- Optimale verkoopkansen met introductie van onder andere de nieuwe 308, 308SW, C5X, DS4 en DS9
- Onboarding en training van medewerkers verder uitgerold
- Meer grip op kleinzakelijke markt door samenwerking met Van Mossel Autolease
- Groter aantal financieringen en verzekeringen verkocht

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Introductie van het agency model in 2023. Huidige organisatie afstemmen op deze verandering
- Verder uitwerken en implementeren van Aftersales Support Team
- Focus houden op de klantbeleving
- Middels ICT toepassingen nog meer van data naar informatie
- Processen versimpelen met duidelijke taken en monitoring daarvan

Clusterdirectie



Jaap de Jong
Commercieel Directeur



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 en onze medewerkers te staan.



Ontwikkelingen

Cluster Opel

Strategie

Onze strategie is om op het gebied van rendement, klant- en medewerkerstevredenheid 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 2021

- Nieuw Dealermanagement Systeem Wincar en AFAS financieel pakket geïmplementeerd voor alle locaties
- Nieuwbouw Opel in Terneuzen gerealiseerd inclusief een mooi team collega's
- Uitbreiding accountteam zakelijke markt waardoor we nog meer grip krijgen op onze belangrijke lokale business c.q. zakelijke klanten
- Uitgebreide mediacampagne rondom de aanwezigheid van Van Mossel Opel in de belangrijke provincies Zeeland en Zuid Holland

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Realisatie nieuwbouwlocatie Middelharnis, samen met Ford
- Nieuw KlantenContactCentrum, inclusief frontoffice voor onze werkplaatsen
- Verdere versterking van onze afdeling werkplaats en occasions vanwege oplopende levertijden op nieuwe auto's
- Voor iedere locatie Klant Tevredenheid Champions benoemd om nog meer aandacht te geven aan de klantbenadering

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Volledige integratie digitale werkorder in werkproces van onze service teams waardoor we de klant sneller kunnen helpen
- Digitale Vehicle Health Check inclusief foto's voor iedere klant die onze werkplaats bezoekt, waardoor onderhoud en reparaties nog inzichtelijker worden voor onze klanten

Clusterdirectie



Bas Kuijs
Algemeen Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“ *Persoonlijke aandacht blijft een van de belangrijkste pijlers binnen onze onderneming. Zo hebben we inmiddels gerealiseerd dat iedere klant die ons online benadert binnen 20 minuten telefonisch of online een echt antwoord op zijn vraag heeft. We werken niet met keuze menu's, iedereen heeft binnen maximaal een halve minuut een medewerker aan de lijn.* ”





Ontwikkelingen

Cluster Hyundai

Strategie

De focus voor het cluster Hyundai lag het afgelopen jaar volledig op groei. Uiteindelijk is deze belofte dan ook zeer zeker ingelost. Na een stroef begin in het eerste kwartaal van 2021, heeft Hyundai de wind echt in de zeilen gekregen. Inmiddels heeft het cluster een serieuze positie verworven. Dit zowel binnen Van Mossel Automotive Groep als in het Hyundai Dealer netwerk. Meer heugelijk nieuws kwam er in het begin van 2022, want er is overeenstemming bereikt met de fabrikant inzake de toevoeging van het rayon Emmen-Hoogeveen aan de portefeuille. Van Mossel Hyundai zal dit rayon vanuit een nieuwe locatie Emmen gaan bedienen en daarmee wordt Noordoost-Nederland door een aaneengesloten gebied afgedekt. Tot slot heeft het merk een jong en fris modellengamma, waardoor de toekomst er rooskleurig uitziet.

Gerealiseerd 2021

- Nr.1 positie klanttevredenheid (Sales Heerenveen)
- Uiterst succesvolle uitlevering van het nieuwe elektrische model: de Ioniq5
- Toewijzing waterstof dealercontract
- Heerenveen en Leeuwarden inmiddels doorgedrongen tot top 5 in de lokale Particulier Klein Zakelijke Markt
- Volumedoelstelling ruimschoots overtroffen

Gerealiseerd 2022 (eerste half jaar)

- Alle locaties beoordeeld met minimaal 4,6 sterren op Google en 4,5 sterren op Trustpilot
- Noodzakelijke aanpassingen in de werkplaats afgerond t.b.v. waterstof
- Uitrol Van Mossel Bedrijfswagenprogramma
- Sturingspercentage Van Mossel Premium Service verhogen
- Start nieuwbouw Emmen

Plannen 2022 (tweede half jaar)

- Start vestiging Emmen (tijdelijke locatie tot oplevering nieuwbouw)
- Papierarm werkproces verder uitbreiden
- Penetratiegraad aandeel APK keuringen verder verhogen
- Behalen Excellent Dealer Award
- Groeipotentieel Groningen maximaal benutten en ook instromen in top 5 in de lokale Particulier Klein Zakelijke Markt

Clusterdirectie



Marcel van Spil
Commercieel Directeur



Marcel Koldewijn
Aftersales Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“ Hyundai is één van de merken met het meeste potentieel voor de toekomst.

Ontwikkelingen

Cluster Kia

Strategie

Het succes van de afgelopen jaren heeft men voortgezet. Het merk Kia is landelijk geëindigd op een knappe 2e positie in de verkoopstatistieken en was eigenlijk zelfs de morele winnaar te noemen. Het Van Mossel Kia cluster is absoluut meegegaan in deze trend. Daarbij heeft het ook geholpen dat het merk in 2021 relatief gezien minder last had van het bekende tekort aan semi-conductoren (chips). Echter het jaar 2021 kende ook de nodige uitdagingen. Vooral op CO2 gebied werd er vanuit de fabrikant sterk gereguleerd om haar targets op dit gebied te behalen. Deze targets kwamen niet geheel overeen met de vraag uit de markt en soms moest er zelfs geremd worden, hetgeen vooral gezien de tomeloze ambitie van het cluster zeer tegennatuurlijk voelde. Dit laatste zal sowieso ook in het eerste halfjaar van 2022 nog blijven spelen. De klanttevredenheid staat nog altijd op een buitengewoon hoog niveau en de aftersalesomzetten groeien gestaag mee met het merk. Tot slot kende het nieuwe model, de volledig elektrische EV6, een vliegende start aan het einde van het jaar en deze werd in maart jl. ook nog eens bekroond tot Car of the Year!

Gerealiseerd 2021

- Verbouwing vestiging Zwolle, toevoeging kantoorvleugel voltooid
- Ondanks Corona omstandigheden een succesvolle 2e editie van het "Van Mossel Kia Dutch Open" tennistoernooi gedraaid
- Succesvolle introductie van de Kia EV6 incl. fysiek Virtual Reality evenement voor prospects
- Introductie nieuw design Kia logo en slogan 'Movement that inspires'
- Geëindigd met top 3 positie in de lokale Particulier Klein Zakelijke Markt

Gerealiseerd 2022 (eerste half jaar)

- Alle locaties beoordeeld met minimaal 4,5 sterren op zowel Google als Trustpilot
- Introductie nieuwe Kia Sportage (voor het eerst ook in een Plug-In Hybride variant leverbaar)
- Introductie nieuwe Kia (e-)Niro
- Diverse evenementen rondom thema's zoals bijvoorbeeld 150 jaar Mondriaan
- Werkplaats vestiging Hengelo (deels) vernieuwd

Plannen 2022 (tweede half jaar)

- 3e editie van het "Van Mossel Kia Dutch Open" tennistoernooi
- Mogelijkheden Electronic Vehicle Health Check systeem "Claire" maximaal benutten
- Papierarm werkproces verder uitbreiden
- Behalen Kia Top Dealer Award
- Panden voorzien van nieuwe CI (Corporate Identity)

Clusterdirectie



Frank Daalhuisen
Commercieel Directeur



Marcel Koldewijn
Aftersales Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“ Kia heeft niet alleen de particuliere markt veroverd. Het merk heeft inmiddels ook op de zakelijke markt een mooie positie verworven.



Ontwikkelingen

Cluster Jaguar, Land Rover

Strategie

Organisatorisch gezien staat het cluster inmiddels op een stevig fundament. Echter de beide merken op zich kennen zo nog de nodige uitdagingen. Het Jaguar portfolio is enigszins verouderd en enkel het model F-Pace en dan met name in de plug-in hybride variant sluit nog goed aan bij de markt. Het is wachten tot 2025, waarna het merk alleen nog volledig elektrische modellen zal gaan produceren. Het merk Land Rover wordt daarentegen nog steeds zeer begeerd. Ondanks de door de fabrikant gedane beloftes omtrent leverallocaties, zijn deze niet nagekomen. Hierdoor heeft Van Mossel niet het aantal nieuwe facturaties t.o.v. haar budget weten te realiseren. Daarentegen is het rendement per transactie wel fors aan het toenemen en wordt het gemis aan nieuwe allocaties deels gecompenseerd door de occasionafdeling. Tevens is er in 2021 een groei gerealiseerd in de werkplaats. Om dit laatste vast te houden is het wel van groot belang om te groeien in het aantal werkplaatstechnici.

Gerealiseerd 2021

- Verbouwing vestiging Zwolle, toevoeging kantoorvleugel voltooid
- Succesvol relatie evenement filmpremière 007/James Bond
- Groei Approved Occasionlabel gerealiseerd
- Geïnvesteerd in opleidingen personeel
- Introductie nieuw model Range Rover, het vlaggenschip

Gerealiseerd 2022 (eerste half jaar)

- Servicebalies qua bezetting op niveau gebracht
- Leveringen eerste nieuwe modellen Range Rover
- Land Rover Driving Experience met klanten/relaties
- Mogelijkheden Electronic Vehicle Health Check systeem "Claire" maximaal benutten
- Klantenreis naar Formule 1 Barcelona (vanwege corona uitgesteld sinds 2019)

Plannen 2022 (tweede half jaar)

- Werkplaatsbezetting verder op niveau brengen
- Land Rover Driving Experience met klanten/relaties
- Introductie nieuwe Range Rover Sport
- Inhaalslag maken qua uitlevering backorderportefeuille

Clusterdirectie



Huub van Jaarsveld
Commercieel Directeur



Marcel Koldewijn
Aftersales Directeur



William Verheijen
Financieel Directeur

“Zodra de allocatie van nieuwe auto's eenmaal op gang komt, ontstaat er een gezonde businesscase.”





Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz, Smart

Strategie

De strategie is in 2022 met name gericht op het verder kunnen professionaliseren van de bedrijfsprocessen en het behouden van de maximale klanttevredenheid. Tevens blijven we verder bouwen aan het Premium Service label en met het opfrissen van onze vestiging in de Spaanse Polder voldoen al onze panden straks aan de hoge Van Mossel standaard.

Gerealiseerd 2021

- Van Mossel de beste Mercedes-Benz dealer van Nederland!
- Aantallen sales en doelstellingen aftersales zijn ruimschoots overtroffen
- Nieuwbouw vestiging Charlois afgerond, waarmee we samen met Van Mossel Autolease, Van Mossel Autoschade en Van Mossel Autoschade Hightech een integrale autoformule kunnen bieden aan de klant op één vestiging
- Verdere professionalisering inkoop van gebruikte Mercedes-Benz modellen
- Alle vestigingen hebben de werkplaats kwaliteit certificering van Mercedes-Benz behaald inclusief een certificering voor het Klanten Contact Centrum

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Organisatiestructuur wijziging met de invoer van vestigingsdirecties
- Aftersalesteam uitgebreid met een Aftersalesmanager
- Elke vestiging een eigen vestigingsdirecteur
- Start met nieuw CRM pakket (SAM)
- Integratie van de gecombineerde onderdelenlevering met Van Mossel Mercedes-Benz Vans & Trucks
- Opstart verkoop occasions oudere bouwjaren

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verhuizen van het centraal magazijn naar locatie Bergschenhoek
- Verbouwing vestiging Rotterdam Spaanse Polder naar nieuw concept
- Overstap van CareMail naar HubSpot om nog gericht/persoonlijker marketing uit te kunnen voeren
- Opstart actieve verkoop van service contracten en onderhoudsabonnementen
- Uitrol nieuw merk Smart

Clusterdirectie



Jeffrey Huizing
Algemeen Directeur



Stefan de Loos
Financieel Directeur

“ Wij zijn vol trots dat wij als 'Best Dealer 2021' de hoogste score behaalden op punten als verkoop, service en klanttevredenheid.

Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks

Strategie

Als Van Mossel Mercedes-Benz 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 en daarmee een zo hoog mogelijke uptime voor onze klanten te realiseren.

Gerealiseerd 2021

- Juridische fusie (en volledige systeemintegratie)
- Migratie IT-infrastructuur, integratie dealermanagementsysteem en centralisatie stafdiensten hoofdkantoor Bergschenhoek
- Wervingscampagne bedrijfswagen- en trucktechnici succesvol uitgerold
- Alle vestigingen hebben de werkplaatskwaliteitscertificering van Mercedes-Benz behaald
- Expertisecentrum voor speciale voertuigen

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Gecombineerde onderdelenlevering met zusterbedrijf Van Mossel Mercedes-Benz personenwagens
- Start digitalisatie werkorderproces en verkoopdossier
- Optimalisatie en intensivering samenwerking met overige Van Mossel clusters

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Start Excellenceprogramma's VanPro Advanced en T-Rex
- Uitrollen aftersales KCC
- Implementatie digitale werkorder en verkoopdossier
- Start bouw nieuwe Vans & Trucks vestigingen in Dordrecht en Bergschenhoek

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

“ *Integraal zakendoen zit als bedrijfswagendealer in ons DNA, versterkt door de intensieve samenwerking met Van Mossel Autolease en Van Mossel Car Solutions beschikken wij over een krachtig vliegwiel om elke klant te kunnen ontzorgen.* ”



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 2021

- Winnaar Sales Chairmans Award 2021
- Na groei de uniforme werkwijze gestandaardiseerd
- Afronding verbouwing Van Mossel Ford Terneuzen en Hulst
- Elektrische transitie werkplaats doorgevoerd

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Afronding overname en opening nieuwbouw locatie Van Mossel Ford Middelharnis
- Start Van Mossel Ford talentenprogramma sales
- Uitrol Van Mossel Ford bedrijfswagen plan

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opening nieuwbouwlocatie Van Mossel Ford Roosendaal
- Verdere uitbreiding team lokaal zakelijke markt
- Opschalen KCC capaciteit t.b.v. alle in- en outbound activiteiten
- Kick off Van Mossel Ford Service Academy (Verbinding en training met alle aftersales disciplines)

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

MG moet bekend gaan staan als de beste keuze voor een betaalbare elektrische auto en als standaard gezien worden in het straatbeeld. De ambitie van Van Mossel MG is dan ook om elektrische mobiliteit toegankelijk te maken voor iedereen. Met de komst van de MG5 Electric, de eerste volledig elektrische stationwagen, breidt het aanbod van MG verder uit. De focus zal de komende tijd liggen op de zakelijke markt, zodat ook hier MG als beste keuze gezien wordt. Ook hieraan zal de MG5 Electric een mooie toevoeging zijn.

Gerealiseerd 2021

- Introductie van 2 nieuwe modellen
- MG ZS EV vernieuwd
- Toevoeging van de pop-upstore in de Mall of the Netherlands
- Omgeschakeld naar 1 centrale pre-delivery inspectielocatie, om de tijd tussen het lossen van de auto en het leveren aan de klant te verkleinen
- Verbeterde samenwerking met de fabrikant

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opening vestiging Nijmegen (Oosterhout, Gelderland)
- Introductie van MG 5
- Naast de consument nu ook de zakelijke markt weten te bereiken
- Betere sturing op voorraad, en verkoop uit beschikbare voorraad
- Eerste tenders gewonnen en uitgeleverd

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Specialiseren van werkplaats in Nijmegen naar e-werkplaats
- Introductie van nog een nieuw model
- De beschikbaarheid van voertuigen optimaal benutten
- Uitbreiding van het salesteam

Clusterdirectie



Gijs van de Ven
Vestigingsdirecteur



Jeffrey Huizing
Operatieel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ Begin 2022 hebben we onze eerste locatie geopend waarbij after sales ook onder het merk zelf valt. In dit schitterende pand in Nijmegen wat met aandacht voor duurzaamheid is gebouwd en uiteindelijk zal opereren als energie neutraal pand, komen de missie van het merk MG en Van Mossel natuurlijk mooi samen.

Ontwikkelingen

Cluster Renault, Nissan, Dacia

Strategie

Na de afgeronde overnames willen we een bedrijf neerzetten met één filosofie, waarbij we optimaal gebruik gaan maken van de synergievoordelen en van de slagkracht van onze merken met de overkoepelende mogelijkheden die van Mossel ons biedt. Het doel hiervan is om onze klanten volledig te ontzorgen en te voorzien in alle behoeften met betrekking tot mobiliteit.

Gerealiseerd 2021

- Overname en integratie van Auto Indumij en Automobielbedrijf Dorzo
- Afronding van de verbouwingen in Rotterdam Alexander, Zaltbommel en Gorinchem
- Hoog rendement op occasions en de voorraadgrootte op peil gehouden
- Verdere uitbouw van de omzet premium service

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Implementatie van de nieuwe directiestructuur
- Afronding van de verbouwingen in Breda, Dordrecht, Vlaardingen en Spijkenisse (verhuizing)
- Realisatie orders nieuw boven budget
- Introductie volledig elektrische Megane E-tech en Nissan Ariya

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verhuizing Culemborg inclusief overhead
- Verbouwingen in Roosendaal en Barendrecht
- Samenvoeging BV's
- Implementatie landelijke onderdelenroute
- Hoge backorderpositie uitleveren

Clusterdirectie



Jean-Paul van Gurp
Algemeen Directeur



Bianca Slotboom
Commercieel Directeur
Renault Dacia



Iwan Bender
Commercieel Directeur
Renault Dacia



Lennart Willemse
Commercieel Directeur
Nissan



Walter Sontrop
Operationeel Directeur



John Koning
Financieel Directeur

“ Door als één team de focus te hebben op de klant zullen we deze aan ons binden voor nu en in de toekomst. “Teamwork makes dream-work”



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 dealervestigingen
- 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 2021

- Verbouwing Mega Occasion Centrum Tilburg en Outdoor Oisterwijk volgens MOC Norm
- 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, familiepas, garantie)
- Klanttevredenheidonderzoek afgerond met actieplan

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Realiseren van het budget en sturen op een over-score
- Verbeterplan online leadopvolging/Calldrip kwaliteit van opvolging; doel sturen op de afspraak en pas bij fysiek bezoek op de transactie
- Groei realiseren in bijverkoop van F&I producten
- Uitbreiding verkoop elektrische occasions, centralisatie vanuit de vestiging Utrecht

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- De vestiging MOC Rotterdam operationeel maken
- Invoeren Trustpilot per 1 juni; meten klantbeleving en klanttevredenheid voor alle MOC.
- 1 jaar garantie op de occasions
- Bij verkoop onderhoudspakketten inclusief vervangend vervoer aanbieden

Clusterdirectie



Kees Berkhof
Algemeen Directeur



Wim Roseboom
Commercieel Directeur



Kees Wittens
Financieel Directeur

“ Ook dit jaar hebben de 7 zekerheden veel klanten een extra gevoel van veiligheid geboden.





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 2021

- Oplevering nieuwbouw vestigingen in Rotterdam en Den Haag
- We zijn zichtbaar op social media (video's) en in de dealerkanalen (commercie). We leggen nadruk op imago van veilig hersteller, technologisch vernieuwer en goed werkgeverschap. Hier liggen nog veel kansen en zal verder uitgebouwd moeten worden
- 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
- Hybride units voor reparatie EV voertuigen zijn voldoende gebleken binnen een bestaand bedrijf om de reparaties van EV voertuigen uit te voeren

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Nieuwbouw Nijmegen
- Functie "gastvrouw" aangepast naar werkvoorbereider
- Vernieuwde werkwijze dealer schade loket. Nieuwe online intake methode van een offline papieren proces naar online digitaal proces

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Uitrol en realisatie nieuwbouw Culemborg en Utrecht
- Ombouw Van Mossel Autoschade Hapert naar Velgenherstel Hapert
- Vasthouden personeel door o.a.: training, verhogen betrokkenheid (nieuwsbrief etc)
- Functiewijziging aantal senior vestigingsmanagers naar vestigingsdirecteur
- Afronding diverse online platforms voor een efficiënte intake en aanmelding van schadeherstel rondom Kleinschadeherstel, remarketing en fleetowners

Clusterdirectie



Ad van Diepenbeek
Algemeen Directeur



Kees Struijk
Commercieel directeur



Erik van Loon
Financieel Directeur

“ We zijn trots dat we in 2021 met z'n allen, in wederom een jaar dat nog steeds onder druk stond door een beperkt omzetaanbod, arbeidskrapte en stijgende energiekosten, onze doelstellingen toch ruimschoots hebben weten te realiseren. Dit is mede gelukt door in 2021 de focus te leggen op onze mensen, waarmee we het personeelsverloop hebben teruggedrongen.

Ontwikkelingen

Cluster Leasebedrijven

Strategie

De sterke merken van International Car Lease Holding zijn voor haar particuliere en zakelijke klanten de mobiliteitspartner waarbij klantgerichtheid, een persoonlijke aanpak en het bieden van totaaloplossingen centraal staan. Door intensieve samenwerking met de andere onderdelen uit Van Mossel Automotive Groep, hebben we voor onze klanten altijd een complete automobilitieoplossing in huis. We introduceren nieuwe, bredere mobiliteitsdiensten en online toepassingen om de huidige en toekomstige vraag uit de markt in te kunnen vullen. We zijn ook in staat om onze klanten over de grens te helpen met vestigingen in België, Duitsland en Luxemburg. Met ons brede assortiment aan leaseproducten spelen wij in op de vraag naar kortere looptijden en verregaande flexibiliteit. De combinatie van een deskundige, persoonlijke en snelle aanpak en concurrerende tarieven blijft een belangrijk wapen voor verdere groei.

Gerealiseerd 2021

- Introductie nieuwe mobiliteitsdiensten: fietslease, mobiliteitskaart, zakelijk autodelen en vakantieauto en intensivering Financial Lease-aanpak
- Verlening en verhoging van de private securitisatie financiering
- Introductie van Bedrijfswagenlease inclusief onderscheidende aftersales aanpak voor grote klanten
- Autonome wagenparkgroei International Car Lease Holding fors hoger dan de marktgroei in Nederland voor zowel zakelijke als privé lease
- Shortlease efficiency-en organisatieplan uitgerold met hogere omzet en marge, lagere kosten en een hoge bezettingsgraad (>92%) als resultaat

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Nieuwe website Van Mossel Privé Lease
- Introductie van Mobiliteitsbudget (auto+fiets+kaart)
- Agenda en implementatie van social media uitingen voor alle merken; sterke focus op brandstof
- EV-campagnes Privé Lease bij Van Mossel en DirectLease
- Opening Van Mossel Autolease Nijmegen

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Nieuwe websites voor Van Mossel Autolease en Van Mossel Bedrijfswagenlease; voorbereidende activiteiten voor Shortlease en J&T Autolease
- Vernieuwing van de lease berijders app
- Ontwikkeling van Mobiliteitsplatform (plannen, boeken, betalen, faciliteren en administreren van alle vormen van mobiliteit op 1 online platform)
- Bedrijfswagen kennisevents voor klanten en prospects Van Mossel Autolease
- Implementatie van een nieuwe vorm van kredietbeoordeling voor privé lease waarbij via een app informatie wordt aangeleverd

Clusterdirectie



Armand van Veen
Algemeen Directeur

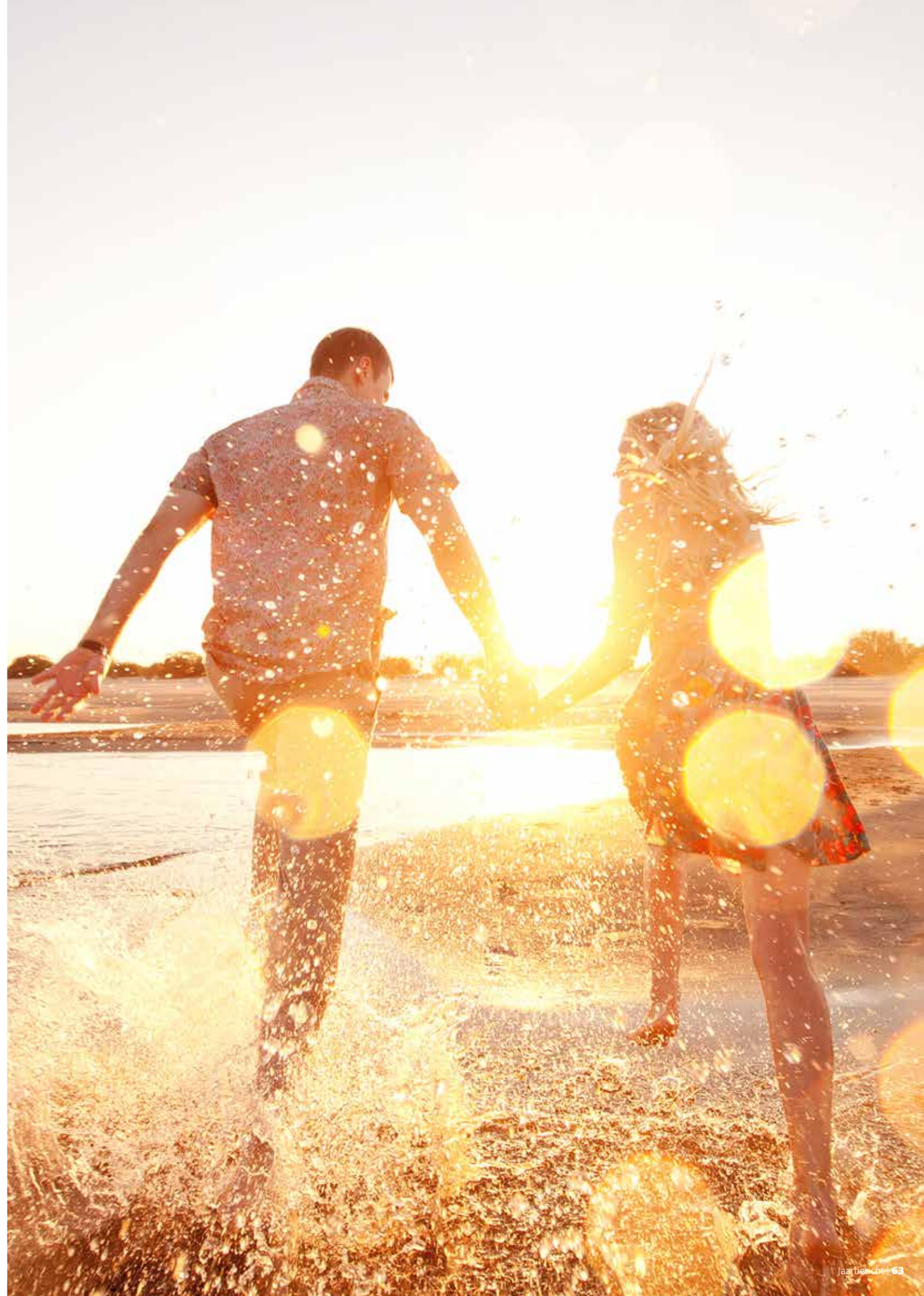


Rene Schilders
Operationeel Directeur



Marco Ravenhorst
Financieel Directeur

“ Met gewoon goede autolease oplossingen, maar vooral met het deskundig advies en de snelle, oplossingsgerichte service van onze medewerkers, maken wij het verschil in deze competitieve markt.



Ontwikkelingen

Van Mossel Car Solutions

Strategie

Car Solutions is dé inbouwpartner voor alle onderdelen bij Van Mossel Automotive Groep als het gaat om bedrijfsvoertuigen. Door samenwerkingsverbanden met externe partners aan te gaan bieden we alle faciliteiten voor carrosseriewerk, bedrijfswageninrichtingen en signing/carwraps onder één dak om het dienstenaanbod van de gehele groep 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 2021

- Toename aantal offertes met 24%, toename aantal orders met 19%
- Bouw van >120 koelwagens in eigen beheer
- Realisatie grote opdracht De Mandemakers Groep voor uitbreiding wagenpark "De Meubelman"
- Huidige VW DC-certificering (Dubbele Cabines) uitgebreid met merken MB, Opel, Fiat, Renault, Peugeot, Citroen, Ford, MAN en Toyota
- Meer focus op bedrijfswagendealers in zowel Nederland als België en diverse dealers voorzien van onder andere demo materiaal

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding opslag capaciteit voorraad werkplaats waardoor orders sneller en efficiënter kunnen worden verwerkt
- Certificering Gold Partner 3M met afdeling Signing behaald
- Hcertificering Snoeks dubbele cabines succesvol afgerond
- Enkele grote transportbedrijven als nieuwe klant kunnen toevoegen op gebied van schadeherstel
- Uitbreiding kantoorruimte en productieruimte Signing

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Doorontwikkeling verkoop "Taxi ombouw"; extra ontzorging voor de dealers
- Verdere uitwerking plan voor expansie van Car Solutions in omgeving Rotterdam
- Uitbreiden competenties elektrische voertuigen personeel middels trainingen
- Bouw van >250 koelwagens in eigen beheer
- Verder uitwerking Webshop 3D configuration tool

Clusterdirectie



Niek Aarts
Vestigingsdirecteur

“Ondanks de uitdagingen welke COVID-19 met zich mee bracht zijn we toch in staat geweest om onze klanten steeds te helpen en zijn we er wederom in geslaagd alle financiële doelstellingen te behalen.





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 2021

- Toename funding van Financial lease contracten via Van Mossel Autolease
- Uitbreiding buitendienst en succesvolle inzet ABC-rating Sales aanpak
- Groei in financierings- en autoverzekeringsportefeuille
- Toename schadesturing naar Van Mossel Autoschade Groep vanuit verzekeringsportefeuille
- Processen geoptimaliseerd in samenwerking met strategische partners o.a. autoverzekering en financiering calculator inclusief aanvraagstraat bij elke auto op www.vanmossel.nl

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Introductie incentiveprogramma 'Van Mossel Pole Position' voor de verkooporganisatie
- Exceptionele groei (+ 120%) van het aantal verkochte autoverzekeringen en het aantal geactiveerde autofinancieringen (+ 35%) t.o.v. eerste halfjaar 2021
- Aanzienlijke toename dealercommissie voor de dealerorganisatie
- Verbeterde samenwerkingsovereenkomsten met strategische partners (banken/verzekeraars)
- Optimaliseren ABC-rating Sales aanpak buitendienst: effectiever en efficiënter op de juiste plek aan de juiste persoon ondersteuning bieden
- Vernieuwde website Van Mossel Financiële Diensten

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Continuëren succesvolle inzet Van Mossel Pole Position incentive
- Uitbreiden commerciële binnendienst
- Actief benaderen bestaande klantenportefeuille Van Mossel Automotive Groep waarbij de klant nog geen F&I product heeft van Van Mossel Financiële Diensten
- Verdere uitrol strategische initiatieven vanuit de Factor 4 strategie

Clusterdirectie



Marc Overgoor
Algemeen Directeur

“De synergie van het Van Mossel huis is tastbaarder dan ooit en maakt dat we daar onze klanten volledig mee kunnen ontzorgen. In lijn met onze factor 4 strategie gaan we vol energie door met het nog meer ontzorgen van en toevoegen van waarde voor onze klanten!”

Ontwikkelingen

Van Mossel Automotive Partner

Strategie

Van Mossel Automotive Partner (VMAP) 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 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 2021

- Uitbreiding merkenpallet binnendienst tot 28 merken
- Lokaal en nationaal veel nieuwe klanten toegevoegd aan het VMAP pallet
- Op de verkoopbinnendienst het ticketsysteem uitgerold en geoptimaliseerd
- Reactietijd binnen orderingsystemen van relaties verminderd naar <8 uur
- Uitbreiding team Large Accounts

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Integratie van de merken Renault, Dacia, Nissan & Hyundai
- 10% volumegroei gerealiseerd
- Samenwerking merkverantwoordelijken verbeterd
- Uitbreiding groei potentieel in samenwerking met VMAP Belux

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Implementeren van het merk Maxus Bedrijfswagens
- Team Large & Automotive Accounts verder uitbreiden in 2022
- Levertijden automatiseren in lease systemen
- Optimaliseren orderproces en afleverproces
- Reactietijd verminderen tot <4,5 uur
- Optimaliseren SAM/ CRM proces

Clusterdirectie



Bertil Burgler
Commercieel Directeur



Timo Bruinekool
Commercieel 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 2021

- Digitaliseren van alle papieren personeelsdossiers
- Inzicht in stuurcijfers HR
- Overnames (begeleiding, implementatie, harmonisatie)
- Aanschaf van een leermanagement systeem
- Start online recruitment strategie met als resultaat hogere instroom sollicitanten

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Indienst proces volledig gedigitaliseerd
- Nieuwe 'Werken bij Van Mossel' website gelanceerd
- Fase 2 van online recruitment gestart: focus op latent werkzoekenden
- Start Opleidingsadviseur
- Intern opleidingsprogramma diagnose specialist gestart

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

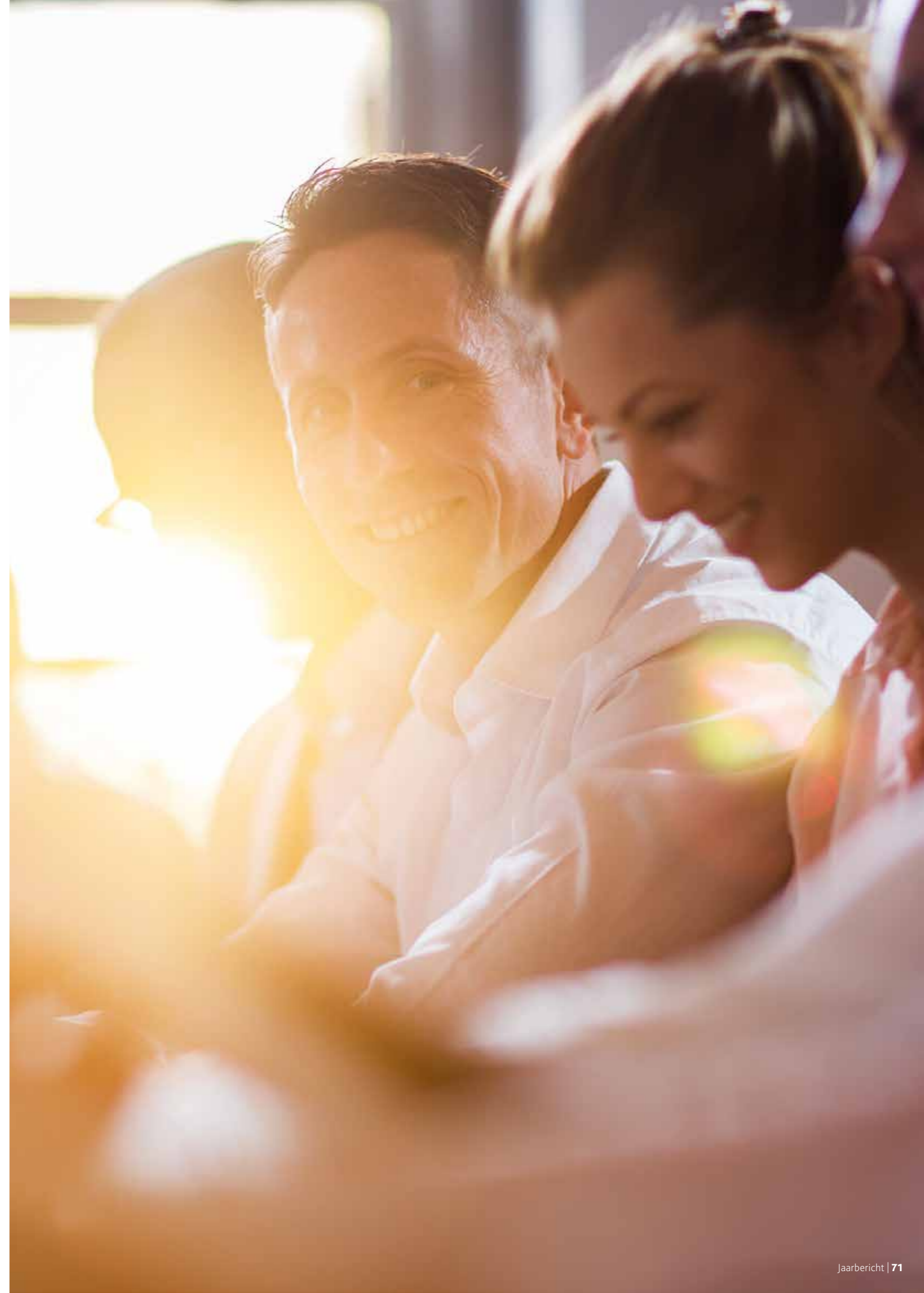
- Aanpassen arbeidsmarktcommunicatie, zodat de kwaliteit van sollicitanten verbetert
- Start nieuw High Potential Programma
- Zichtbaarheid en lancering van de Van Mossel Academy inclusief onboarding
- Centraal georganiseerde fysieke training voor werken met ons uniform verkoopsysteem
- Online inwerktrajecten voor de meest voorkomende functies

Shared Services directie



Gerrit van der Maaten
HR Directeur

“ Met onze visie op leren geven we binnen HR richting en ruimte aan de ontwikkeling van Van Mossel medewerkers. We zetten mooie stappen en daar ben ik blij mee!





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 2021

- Migratie 26 vestigingen naar Van Mossel ICT omgeving (Indumij, VKV, Rogam, Hogenbirk)
- Oplevering redundante back-up oplossing
- Start security-awareness programma
- 126 databases ontsloten in het Van Mossel datawarehouse
- Uitbreiding eigen datacenter t.b.v. groei en versnelling

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Verhuizing van laatste datacenter. Nu beide datacenters volledig Tier3+
- Van Mossel Financiële diensten gemigreerd naar de Van Mossel ICT omgeving
- Van Mossel Autolease Noord-Oost gemigreerd naar de Van Mossel ICT omgeving
- Succesvolle datacenter uitwijkttest, tijdelijk werken op 1 datacenter

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Nieuwe digitale werkomgeving Van Mossel
- Toevoegen development-omgeving BI
- Technische inrichting nieuwe hoofdkantoor Van Mossel
- POC nieuwe telefonieomgeving

Shared Services directie



Rens Boeren
ICT Directeur

“ 2021 was een jaar van handen uit de mouwen en chip tekorten. We hebben 26 vestigingen gemigreerd en daarnaast diverse mooie projecten uitgevoerd. Door creativiteit, flexibiliteit en samenwerken met de business hebben we weer kunnen bijdragen aan het mooie Van Mossel resultaat.

Ontwikkelingen

Afdeling Facility & HSE

Strategie

Door het creëren van inzichten en overzichten is het de doelstelling de interne klant nog beter te bedienen om uiteindelijk een constante flow op basis van kostenreductie en beheer en onderhoud te kunnen aanbieden. Dit met een primaire focus op communicatie optimalisatie en synergie tussen de verschillende afdelingen, interne klant en leveranciers.

Gerealiseerd 2021

- Afzonderlijke focus op Vastgoed, Inkoop en Facility met een sterke synergie voor een optimaal resultaat
- Diverse nieuwe en vernieuwde panden in beheer genomen
- Erkende Maatregelenlijst Energiebesparing (EML) doorgevoerd bij diverse panden

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding Facility coördinatoren team
- Procesvastlegging en optimalisatie van meldingen in het ticketsysteem
- Focus op borging en inventarisatie van hard en soft assets binnen het portfolio
- Learning Management Systeem-training op het gebied van veiligheid (Veilige werkplaats, BHV, E-mobility) ontwikkelt
- Update verouderde documentatie op het gebied van veiligheid (risico inventarisaties en toevoegen nieuwe vestigingen)

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

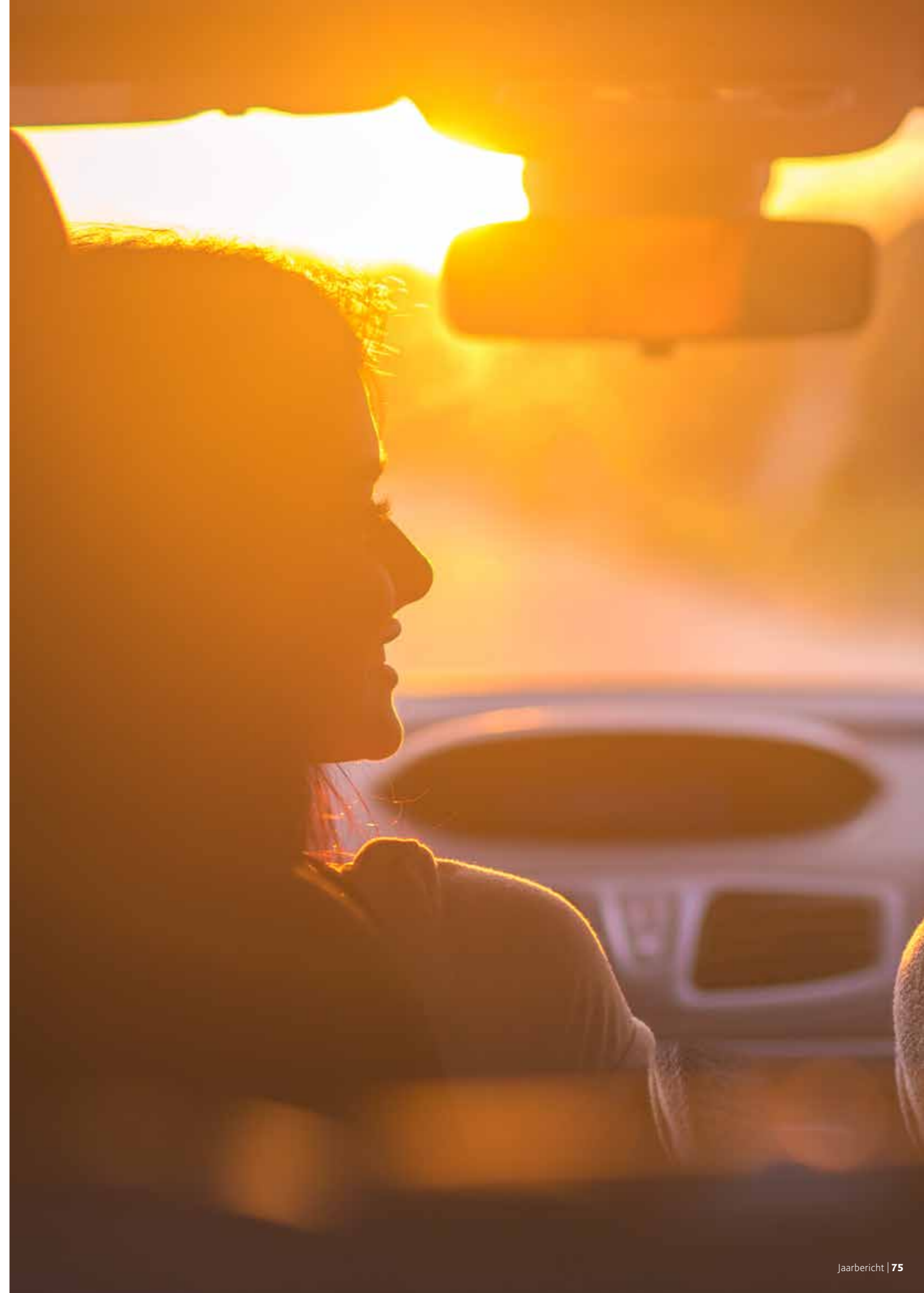
- Implementatie FMIS (Facility Management Informatie System)
- Voorbereidingen voor ingebruikname hoofdkantoor Haven 8 in Waalwijk.
- Opstellen en vastleggen van de standaard Facility processen
- Koppeling BHV en AFAS
- Uitzetten totaalpakket e-learning op het gebied van arbeidsomstandigheden voor al haar medewerkers

Shared Services directie



Joris van Lieverloo
Teamleider Facility

“ 2021 was een jaar van aanpassen en stabiliseren. Door het bewaken van de primaire processen en goede onderlinge samenwerking binnen geheel Van Mossel biedt het dit jaar mogelijkheden om de volgende stappen vooruit te maken.



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 2021

- 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

Gerealiseerd 2022 (eerste 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

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verdere verbetering van contract management en beheer van contracten met een beter inzicht in verplichtingen en risico's
- Regelmatige update van de spend analyse met meer inzicht in onze uitgaven en kostenontwikkeling in de toekomst per afdeling zoals logistiek, IT, Facility
- Verder benutten van het Europese aftersales volume Van Mossel met voorkeursleveranciers
- Omlaag brengen van het energieverbruik door verdere verduurzaming van de vestigingen met o.a. zonnepanelen, verlichting en laadpaalinstructuur
- Projectinkoop nieuwbouw afronden

Shared Services directie



Anton van Gils
Directeur Inkoop

“ Wij zien het als onze uitdaging om de kostenstijgingen voor 2022 door de inflatie in de hand te houden.





Ontwikkelingen

Afdeling Marketing

Strategie

- Van Mossel Automotive Groep positioneren als dé landelijke mobiliteitspartner die klanten van A tot Z ontzorgt
- Data op orde: binnen de hele organisatie uniforme kennis van onze klanten. Ken je klant
- Relevantie verhogen: Klant centraal stellen door continu de juiste boodschap, op het juiste moment, via het juiste kanaal naar de juiste klant te sturen
- Imago versterken: verder uitbouwen van het merk Van Mossel en toenemen relevantie in klantcontact
- Afdeling Marketing zodanig inrichten dat Online marketing, Campagnemanagement en Merkactivatie maximaal op elkaar ingespeeld zijn en kruisbestuiving tussen clusters wordt bevorderd

Gerealiseerd 2021

- Interne Van Mossel NL nieuwsbrief
- Reactiveren verloren verkooptrajecten met marketing automation
- Lancering Mijn Van Mossel app 2.0 met nieuwe functionaliteiten (pushnotificaties, laadpunten, waarde cheques etc)
- Landelijke massa mediale campagne Van Mossel Bedrijfswagens
- Lancering nieuwe website www.vanmossel.nl

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Overgang van CaReMail naar Hubspot (eerste merken)
- Introductie rollende campagne jaarkalender
- Voorraad Van Mossel opgenomen in Mijn Van Mossel app
- Einde lockdown campagne: Welkom terug

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Retargeting met marketing automation in de gehele customer journey
- Afronden imago strategie Van Mossel
- Lancering Mijn Van Mossel app 3.0 en individuele interactie over status onderhoud incl betalen factuur via Van Mossel app
- Intensiveren lokale markt bewerking
- Massa mediale campagnes (TV, radio, online)

Shared Services directie



Hans van der Wiel
Directeur Marketing

“ Met een sterk imago en onze data op orde weten we op het juiste moment onze klanten te bereiken.

Ontwikkelingen

Afdeling Legal & Compliance

Strategie

De afdeling Legal & Compliance verzorgt met een team de juridische dienstverlening binnen de gehele Van Mossel Automotive Groep in Nederland. Daartoe is zij sparringpartner voor alle onderdelen binnen de groep. De afdeling adviseert de diverse bedrijven in hun dagelijkse bedrijfsactiviteiten en coördineert de juridische dienstverlening door derden (advocaten en andere adviseurs). Daarnaast is het haar taak om de organisatie bewust te maken van regelgevende kaders en te borgen dat deze kaders gevolgd worden. In het kader van dit tweede focuspunt is de afdeling samen met de afdeling Finance betrokken bij het beheersen van de financiële en reputatierisico's van de organisatie.

Gerealiseerd 2021

- Juridische begeleiding van de diverse acquisities binnen Van Mossel
- Gezamenlijk met afdeling ICT awareness inzake informatiebeveiliging vergroot
- Juridische begeleiding bij de totstandkoming van diverse sale and lease back transacties met vastgoedbelegger(s)
- Verdere vereenvoudiging vennootschapsstructuur verwezenlijkt
- Zichtbaarheid van de afdeling Legal & Compliance verder vergroot

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Juridische begeleiding aankoop- en verkoop van (aandelen van) autoschade activiteiten
- Juridische begeleiding bij aangaan distributieovereenkomst(en)
- Afhandeling inschrijvingen UBO-register
- Juridische begeleiding aankoop vastgoed

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

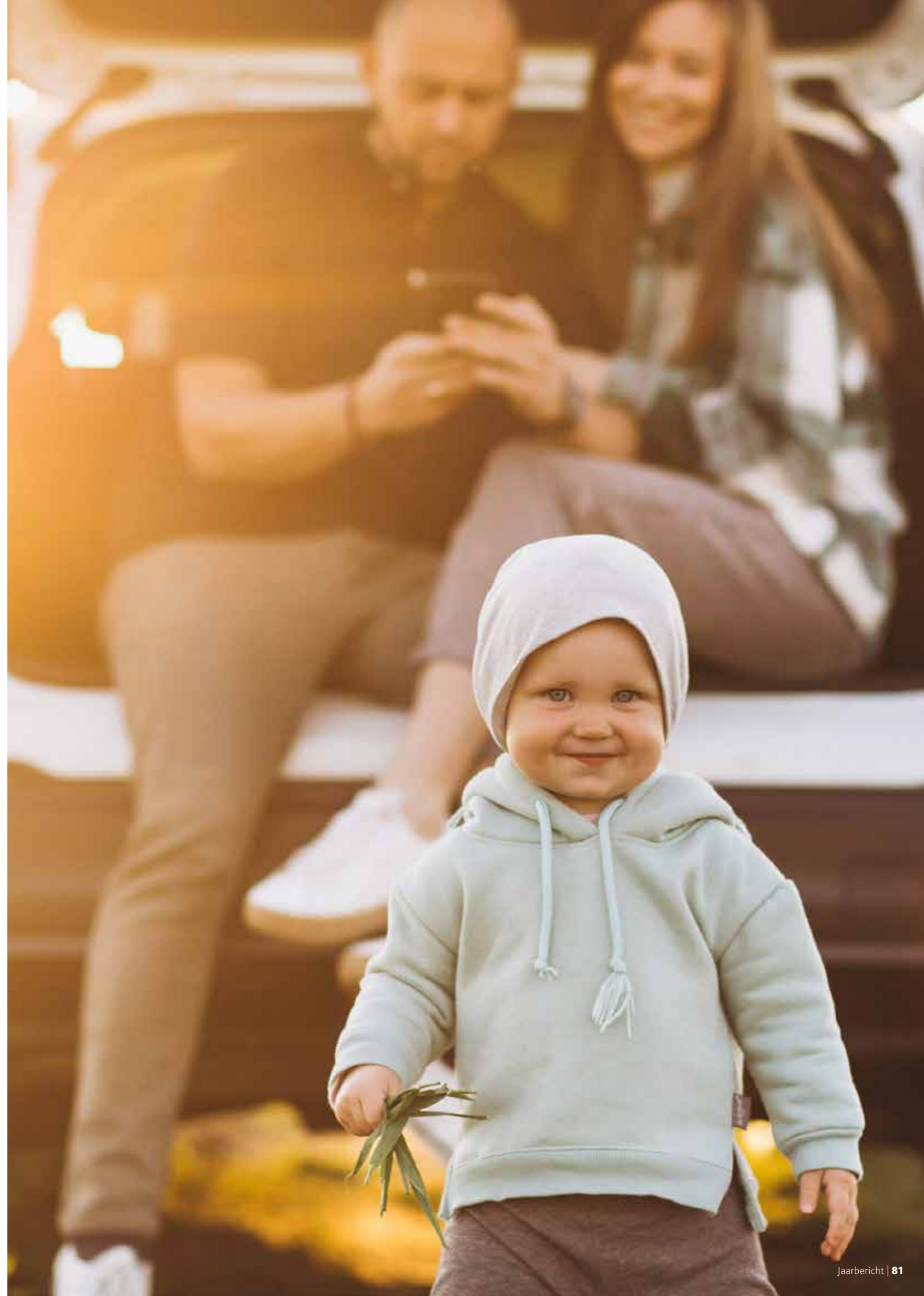
- Ondersteuning bieden aan afdeling Facility met betrekking tot implementatie contractmanagementsysteem
- Updaten van alle standaarddocumenten gebruikt door afdeling HR
- Inrichten advocatenpool met preferred suppliers
- Begeleiden van toekomstige acquisities
- Verdere verbetering zichtbaarheid Legal en awareness voor Compliance

Shared Services directie



Niels Bekema
Directeur Legal & Compliance

“Als afdeling Legal & Compliance vormen wij het juridisch en moreel kompas van Van Mossel.”



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 2021

- Terugbrengen aantal financiële pakketten bij de dealerbedrijven in Nederland
- Doorontwikkelen Business Intelligence, onder andere door verdere uitwerking rapportages binnen het dealerbedrijf
- Financiële integratie van de acquisities (NL Renault en diverse BeLux vestigingen)
- Aansluiten van de financiële structuur en rapportage op de aanstaande wijzigingen in de managementstructuur bij de Nederlandse dealerbedrijven
- Fusie tussen VMAG2 en VMAG3 afgerond

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding Borrowing Base Faciliteit Bee Dealer Holding Nederland (BDHNL) als gevolg van groei en uitbreiding Renault/Nissan met de Indumij vestigingen
- Herfinanciering van de VW/Audi activiteiten
- Verdere uitbreiding bezetting financiële afdeling, zowel op hoofdkantoor Belux als in NL
- Verder uitbreiden internal audit afdeling

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verdere uitbreiding van de diverse financieringsfaciliteiten bij International Car Lease Holding door aanhoudende groei
- Doorontwikkeling horizontaal toezicht belastingdienst
- Migratie van de diverse applicaties naar een nieuw datacentrum in België
- Vereenvoudiging van de vennootschappenstructuur in België en Luxemburg i.v.m. de overnames van Fidenco en Autopolis
- Het doorvoeren van naamswijzigingen van alle relevante entiteiten in verband met de branding van de groep naar "Van Mossel" en de fusie tussen VMAG1 en Shared Services 2

Shared Services directie



Jurrie Scholtens
CFO Groep

“ In een bijzonder jaar veel vooruitgang geboekt in het snel en transparant communiceren naar onze stakeholders waardoor we in vol vertrouwen in staat waren de plannen onverminderd door te zetten.



BELGIË

ONTWIKKELINGEN

Vol trots kijk ik terug op het parcours dat we de voorbije 3,5 jaar hebben afgelegd in België en Luxemburg. Begin 2019 werden met Bruyminx en GMAN de eerste dealers en carrosserieën toegevoegd aan het Van Mossel netwerk in België en nog geen vier jaar later mogen we onszelf de grootste automotive groep in Belux heten.

De grootste worden was geen doel op zich, wél de beste. Dit bereiken we enerzijds door een topteam van medewerkers die elke dag opnieuw onze kernwaarden nastreven om een uitstekende service te kunnen leveren, anderzijds ook door onze klanten die elke dag opnieuw vóór ons, vóór mobiliteit op maat, kiezen.

We zijn dan ook bijzonder trots om in 2021 de mijlpaal van 30.000 leasecontracten in Belux te hebben gerealiseerd, evenals de verkoop van meer dan 32.500 nieuwe wagens en 6.000 used cars aan de eindverbruiker. In 2022 zullen we dit verder uitbouwen met bijzondere aandacht op het aanbod en de verkoop van used cars, alsook onze eigen verzekeringen, financieringen en laadoplossingen. Daarnaast is het ook onze ambitie om premium service in zoveel mogelijk werkplaatsen aan te bieden.

Het strategisch hoogtepunt van 2022 is ongetwijfeld de toevoeging van groep Vereenoghe met 9 Mercedes-Benz vestigingen waardoor we nu ook een volledige dekking in West-Vlaanderen hebben gerealiseerd. We zijn dan ook hoopvol om tegen eind 2022 de laatste belangrijke 'blind spots' in Vlaanderen, Wallonië en Luxemburg te kunnen wegwerken zodat we onze missie in heel België en Luxemburg kunnen waarmaken, namelijk het ontzorgen van iedere klant en zorgen vóór mobiliteit, vóór iedereen!

Koen Claesen

CEO Van Mossel Automotive Groep
België/Luxemburg



Ontwikkelingen

Cluster Citroën, DS, Peugeot

Strategie

2021 was het schakeljaar om tot een algemene clusterrapportering te komen, wat ons in 2022 verder in staat stelt om onze verschillende locaties efficiënt aan te sturen. Het ondernemerschap van onze vestigingsdirecteuren wordt verder in de praktijk gebracht. Dit onder meer door het opstarten van onze maandelijkse vestigingsteammeetings.

Gerealiseerd 2021

- Activering van het Stellantis My Organiser systeem om afspraken met klanten vast te leggen op alle sites
- Overschakeling van Multi Services naar Customer First (Salesforce)
- Verdere centralisatie van de financiële en sales administratie backoffice diensten op één locatie
- Start van de vereenvoudiging en optimalisatie van de juridische structuur van de verschillende entiteiten (Tongeren en Genk reeds gestart)
- Opstart van Premium Service in Diest
- Samenvoeging van de Citroën en Peugeot locaties in Genk in de gebouwen van Peugeot

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opstart van KCC voor de vestiging in Aarschot
- Operationeel maken van het Stellantis My Organiser systeem
- Opstart van Premium Service in Tongeren
- Centrale aansturing van de occasioneteams en samenwerking met het Spoticar Stellantis label
- Verdere uitwerking van de vereenvoudiging en optimalisatie van de juridische structuur van de verschillende entiteiten (Hasselt)

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opstart van KCC voor de vestigingen in Leuven en Hasselt
- Verhuis van de centrale diensten (finance en sales administratie) naar de nieuwe gebouwen in Diest
- Vestiging van Diest als de centrale hub voor onze cluster

Clusterdirectie



Christophe Van Kelst
Divisie Directeur



Maarten Goyvaerts
Aftersales Manager



Rudy Detobel
Finance Manager

“ Een geweldige klantenervaring verspreidt zich als een vuurtje. Mond-tot-mondreclame is erg krachtig.



Van Mossel

Ontwikkelingen

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

Strategie

In antwoord op de dalende vraag van de particuliere klant en de inperking van het gamma, zijn we samen met de fleet afdeling en de Van Mossel leasebedrijven op zoek gegaan naar extra opportuniteiten en klanten. Hiermee kunnen we ons immers écht onderscheiden van onze collega dealers FCA.

Ook hebben we onze aankoopstrategie voor Used Cars gewijzigd. Niet enkel kopen we aan bij traders en de importeur, maar ook bij collega (niet Van Mossel) dealers van alle merken over heel België.

Gerealiseerd 2021

- Verdere uitrol van de afdeling Used Cars in zowel Hasselt als Pelt
- Intensievere samenwerking met DirectLease
- Herstructurering en wijziging van de sales administratie procedures
- Grote stijging in klanttevredenheid, zowel met betrekking tot sales als aftersales

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opschalen van de aankoop van used cars
- Enorme stijging in de verkoop van used cars
- Blijvende stijging in klanttevredenheid

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Integratie van FCA binnen de Van Mossel Stellantis divisie
- Intensievere samenwerking met het interne marketingteam van Stellantis

Clusterdirectie



Geert Bruyninx
Algemeen/Sales
Manager



Nordin Abdul Wahab
Aftersales Manager



Veerle Lipkens
Finance Manager

“ Met de oprichting van de Stellantis divisie binnen Van Mossel zullen er veel opportuniteiten ons pad kruisen. Samen staan we sterker en slimmer en gaan we Van Mossel verder uitbouwen tot de absolute nummer 1 Stellantis dealer van België!





Ontwikkelingen

Cluster Nissan, Kia

Strategie

De strategie voor 2022 staat in het teken van het verder vormgeven en professionaliseren van de structuur binnen het steeds groeiende Kia Cluster. Dankzij de centraal aangestuurde bedrijfsprocessen kunnen we verder schakelen in zowel volume sales als aftersales en verder werken aan de volgende belangrijke stap naar maximale klanttevredenheid. Ook hebben we voor 2022 als doel om onze aanwezigheid met Kia op de markt verder uit te breiden.

Gerealiseerd 2021

- Neerzetten van orders, facturatie en een finaal resultaat boven de initiële projecties
- Realisatie van groei in de omzet van de tweedehands verkoop
- Opening van een nieuwe Kia Locatie te Lier (december 2021)
- Verdere centralisatie en uitbreiding van de cluster sales administratie en finance
- Creatie van een zeer competitief en succesvol Private Lease aanbod in samenwerking met DirectLease

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Vernieuwing van het vastgoed in Lier
- Aanwerving van een Cluster Marketing Verantwoordelijke
- Verdere uitbouw van het Private Lease aanbod
- Zichtbare stijging in klanttevredenheidsmetingen

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Vernieuwing van het vastgoed te Sint-Truiden
- Opening van een nieuwe locatie (Van Mossel Kia Diest)
- Centralisatie van de garantiecel op clusterniveau
- Lancering van de Nissan Ariya
- Opstart Call-drip

Clusterdirectie



Bart Pulinx
Algemeen/
Sales Manager



Bram Bas
Aftersales Manager



Joke Kerkhofs
Financieel Directeur

“ Dankzij de grote diversificatie in het aanbod van modellen en aandrijflijnen hebben we met het Kia-Nissan Cluster alle troeven in handen om gepast en snel te reageren op de veranderingen in de markt.

Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz

Strategie

De succesvolle integratie begin 2021 van de verschillende sites/vestigingen binnen ons Mercedes-Benz Cluster en het optimaliseren van de samenwerking met de verschillende afdelingen binnen Van Mossel Automotive Groep (onder andere Fleet, Lease en Inkoop), heeft ons in staat gesteld hier in de tweede jaarhelft de vruchten van te plukken. Dit resulteerde in een efficiëntere werking en ver doorgedreven procesoptimalisatie. We gaan in 2022 verder op de ingeslagen weg, met een focus op de integratie van de Groep Vereenoooghe binnen Van Mossel en de verdere uitbouw van onze Used Car activiteiten in Turnhout.

Gerealiseerd 2021

- Opstart van een used car afdeling in Turnhout
- Optimalisatie van de verkoopadministratie en service afdelingsstructuur
- Procesverbetering van de verkoopadministratie
- Verbeterde garantieafwikkeling
- Leveringsdienst parts

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitbreiding van het verkoopteam
- Installatie van een nieuw dealer management systeem
- Betere synergie tussen werkplaats Brecht en Turnhout
- Efficiëntere samenwerking met Van Mossel Fleet Team
- Kostenbesparing door schaalvoordeel Van Mossel bij inkoop

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Integratie van Groep Vereenoooghe binnen Van Mossel
- Oprichten van een Klanten Contact Center voor Turnhout en Brecht
- Verbouwing van de site in Turnhout
- Nieuwbouw van de site in Brecht

Clusterdirectie



Yves Spiessens
Algemeen/
Sales Manager



Carlo Marchand
Aftersales Manager



Evi Michiels
Financieel Directeur

“ In 2021 zijn we er binnen het Mercedes-Benz cluster in geslaagd het groeitraject, ingezet in 2020, te bestendigen. Dit heeft geresulteerd in een significante groei in alle marktsegmenten, met als beloning de erkenning van Mercedes-Benz als “Beste Dealer van België” in kwartaal 3 en 4. Ook onze werkplaatsen zijn, zowel qua aantal passages als omzet, gegroeid en dit met een hogere klanttevredenheid en -retentie. Kortom een prestatie waar het voltallige team terecht trots op mag zijn.



Ontwikkelingen

Cluster Mercedes-Benz Trucks

Strategie

Na de succesvolle opstart van onze truck vestiging in Deurne in 2021 en de opening van ons bijkomend Service Punt in Duffel, ligt de focus dit jaar in de regio Antwerpen op de verdere uitbouw van beide sites/vestigingen en dit zowel op sales als op service vlak. Op het vlak van service focussen we ons op drie punten: het aantrekken van bestaande Mercedes-Benz Truck klanten in onze werkplaatsen, het opstarten van de service activiteiten voor MB bussen in Deurne en het ontwikkelen van de service activiteiten voor MB Vans eveneens te Deurne.

In sales leggen we de focus op het uitbreiden van het marktaandeel van MB Trucks in de regio Antwerpen/Mechelen, onder meer door het inzetten van onze ruime demovloot. Tot slot zal in de tweede jaarhelft de focus liggen op een evaluatie van onze bestaande processen en het bekijken van synergiën met de Groep Vereenoghe.

Gerealiseerd 2021

- Opening van een Truck vestiging in Deurne
- Verdere uitbouw van het sales en service Team Trucks Deurne
- Implementatie van een trainingsprogramma voor nieuwe medewerkers
- Integratie van de Truck afdeling binnen Van Mossel Automotive Groep en het MB cluster

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opening van een truck vestiging in Duffel
- Opstart van een bus service punt Bus in Deurne
- Procesoptimalisatie binnen de service afdeling
- Installatie van een nieuw dealer Management Systeem

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opstart van een Vans service punt in Deurne
- Evaluatie van de service en sales processen
- Marketing campagne met betrekking tot de inzet van de demovloot bij nieuwe klanten
- Synergiën bepalen tussen Van Mossel Trucks Deurne/Duffel en Groep Vereenoghe

Clusterdirectie



Yves Spiessens
Algemeen/
Sales Manager



Steven Hellemans
Operationeel Directeur



Evi Michiels
Financieel Directeur

“ De eerste resultaten bewijzen het, er was inderdaad behoefte aan een nieuwe truck concessie voor Mercedes-Benz Trucks in de regio Antwerpen/Mechelen. De prestaties van onze teams op onze beide locaties, Deurne en Duffel, om in minder dan een jaar twee volwaardig draaiende Truck vestigingen uit de grond te hebben gestampt, verdient niets dan lof en felicitaties.





Ontwikkelingen

Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus

Strategie

Wij streven ernaar om door een persoonlijke en klantgerichte aanpak uit te groeien tot een toonaangevende dealer binnen het Hyundai netwerk.

Via wederzijds respect, bouwen we een lange termijnrelatie op met onze klanten, leveranciers, partners en aandeelhouders. Dit zal leiden tot een betere samenwerking en resultaten, om zo de vooropgestelde groei te kunnen bestendigen.

Gerealiseerd 2021

- Verhuizing van het dealership in Berchem naar Wilrijk (Boomsesteenweg)
- Aanpassing van de dealerships in Mechelen en Zaventem en de MG Brandstore aan de Van Mossel standaarden
- Opening van een MG dealership in Antwerpen

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Centralisatie en uitbreiding van de boekhouding en de verkoopadministratie
- Uittrol van Premium Service in Deurne en Groot-Bijgaarden

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Aanpassing van de dealerships in Deurne, Brasschaat en Groot-Bijgaarden aan de Van Mossel Standaarden
- Integratie van Maxus in de dealerships te Antwerpen, Mechelen, Zaventem en Groot-Bijgaarden teneinde dit product in de markt te kunnen aanbieden
- Focus op de klanttevredenheid in zowel sales als aftersales door een zeer persoonlijke aanpak en contact van al onze medewerkers met onze klanten

Clusterdirectie



Nico Geyskens
Algemeen/
Sales Manager



Glenn De Mondt
Aftersales Manager



Maarten Jacobs
Financieel Directeur

“ Geachte klant:
we zien u graag, terug!

Ontwikkelingen

Cluster Ford

Strategie

Na de overname van Fidenco door Van Mossel Automotive Groep begin 2021 is vrijwel onmiddellijk de transformatie gestart naar één verenigd Ford cluster bestaande uit 8 vestigingen gelegen op de commerciële as Brussel – Antwerpen. Van daaruit bedienen we Vlaams Brabant en groot Antwerpen tot aan de Nederlandse grens.

We hebben als missie om voor iedere klant de gepaste mobiliteit behoefte in te vullen, of dit nu een nieuwe of gebruikte wagen is. Wij bieden een totale ontzorging aan via alle diensten die Van Mossel in eigen beheer heeft. Zo kunnen wij het juiste voertuig aanbieden, gaande van compacte personenwagens, tot ruime familiewagens, robuuste pick-ups als werkpaard en alle soorten en afmetingen van bestelwagens. Dit via ons eigen Van Mossel financiering, leasing of renting aanbod, aangevuld met diensten zoals onze Van Mossel branded laadinfrastructuur en Van Mossel verzekeringen.

Gerealiseerd 2021

- Implementatie van een sterke clusterdirectie
- Aanstelling van een vestigingsdirecteur per site met sterke lokale verankering
- Centralisatie en uniformering van alle backoffice administratieve diensten
- Inrichten en opzetten van een cluster Klanten Contact Center

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Start van een doorgedreven transitie van de verschillende vestigingen naar één groep
- Implementeren van een gepersonaliseerde klantenservice door schaalvergroting
- Inrichten van Transit Center voor onze professionele klanten
- Upgrade van de vestigingsinfrastructuur naar de standaarden en normen van Ford en Van Mossel
- Verhuis van één van de grootste vestigingen van Antwerpen naar een volledig nieuwe te Wilrijk

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opstart en verder uitrollen van een dedicated Used Car departement voor het cluster
- Verder omvormen van de laatste 2 vestigingen naar de Mossel look en feel
- Voorbereiding van de Van Mossel ev vestigingen 100% afronden
- Clustersynergie verder ontwikkelen

Clusterdirectie



Jerome Vervloet
Algemeen/
Sales Manager



Robert Sterckval
After-sales Directeur



An Dams
Financieel Directeur

“Gastheerschap en de totale ontzorging van de klant is waar wij met het Van Mossel Ford cluster 200% op in zetten. Met klanttevredenheid als absolute prioriteit, garanderen wij onze klanten een uitmuntende service en advies voor mobiliteit voor de toekomst.”



Ontwikkelingen

Cluster Opel

Strategie

Het ondernemerschap van onze vestigingsdirecteuren wordt verder in de praktijk gebracht. Onder meer door het opstarten van onze maandelijkse vestigingsteammeetings.

Gerealiseerd 2021

- Overschakeling van Leadmanager naar Customer First (Salesforce)
- Verdere centralisatie van de financiële en sales administratie back office diensten op één locatie
- Premium Service opgestart in Antwerpen, Mechelen en Bree
- Integratie van de activiteit van onze voormalige agent Vervloet in Van Mossel Lier
- Opstart van Klanten Contact Center voor de vestigingen in Bree en Lier

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Aanwerving van een nieuwe clusterdirecteur Hilde De Keyser
- Activering van het Stellantis My Organiser systeem om afspraken met klanten vast te leggen op alle sites
- Operationeel maken van het Stellantis My Organiser systeem

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Decentralisatie van het klaarmaken van nieuwe en occasie wagens
- Bijkomende focus op de klanttevredenheid
- Verdere digitalisering van de financiële en sales administratie back office diensten

Clusterdirectie



Hilde De Keyser
Algemeen/Commercieel
Directeur



Werner Suykerbuyk
Operations/Aftersales
Manager



Lise Janssens
Financieel Directeur

“ Gastheerschap moet niet alleen een woord zijn, het is iets wat uit onszelf komt, elke dag opnieuw, dat we uitstralen met de glimlach, in alles wat we doen.





Ontwikkelingen

Cluster Jaguar, Land Rover

Strategie

Met de juiste mensen op de juiste plaats en onze team spirit, zetten we grote stappen in de richting van groei en dé premium ervaring dewelke onze klanten van ons verwachten. We streven ernaar om net dat beetje meer te doen dan onze concullega's.

Gerealiseerd 2021

- Ordening van de financiële aspecten en versterking van de teamspirit en interne cohesie
- Uitwerking plannen 2022
- Realisatie van de bepaalde budgetten en objectieven
- Versterking van de goede verstandhouding tussen de invoerder/importeur en dealer

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opstellen en opvolging van de budgetten
- Stroomlijning van het aanwervingsproces
- Meetbare vooruitgang in de Aftersales NPS en resultaten, stabiele sales aantallen en bewuste opvolging van targets en doelstellingen
- Inzichtelijke opvolging en sturing vanuit finance

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Een stabiel team, behaalde resultaten en doelstellingen en een gezonde balans einde jaar.

Clusterdirectie



Frederik Franssens
Algemeen/
Sales Manager



Jean Desmedt
Aftersales Manager



Maarten Jacobs
Financieel Directeur

“T.E.A.M” - Together
Everyone Achieves More.

Ontwikkelingen

Cluster Renault, Dacia

Strategie

In 2021 werd Devos-Capoen via een joint venture onderdeel van Van Mossel en vormt met de merken Renault en Dacia een strategische aanvulling op de Belgische merkenportefeuille. Met 3 eigen sites/vestigingen, een Used Car Center en een netwerk van verdelers en agenten dekken we de regio Zuid West-Vlaanderen. In 2022 streven we naar een correct rendement door een goede kostenbeheersing en sterke prestaties in sales, aftersales en kwalitatieve dienstverlening. Daarnaast wordt gewerkt aan een optimale dekking van het grondgebied, met op termijn enkel sites/vestigingen op strategische locaties, zoveel mogelijk in eigen beheer.

Gerealiseerd 2021

- Samenstelling van de clusterdirectie
- Lancering van de Van Mossel Devos-Capoen branding (logo, website, socials)
- Verhoging van het rapportage ritme in lijn met de Van Mossel norm
- Off-balance halen van vervangwagens en inperking van de vloot

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Integratie van het Dacia Center Kortrijk in de site/vestiging te Kuurne
- Verhoging van de used cars stock en activering van de used cars verkoop op de sites in Roeselare en Mene
- Optimalisatie van het HR-beleid binnen het cluster (overstap Acerta, centralisatie van de taken)
- Overstap naar een nieuwe DMS systeem - I'Car - voor een betere werking en rapportage
- Fusie van de 3 Devos-Capoen vennootschappen tot een vereenvoudigde structuur

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verdere optimalisatie van de wisselwerking met Van Mossel voor betere synergieën
- Verhoging van het rendement dankzij kostenbeheersing, sterke prestaties en een meer analytische rapportage
- Verhoging van de betrokkenheid van de medewerkers bij de KPI's van de organisatie
- Verhoging van de performance van de site Roeselare door de inzet van een fleet verkoper
- Uitrol van de strategie voor netwerkverdelers en agenten

Clusterdirectie



Sophie Devos
Clusterdirecteur



Olivier Vandeplassche
Aftersales Manager



Koen Baes
Financieel Directeur

“Afgelopen jaar werd de basis gelegd. In 2022 schakelen we een versnelling hoger richting onze doelen.”





Ontwikkelingen

Cluster Mega Used Cars Center

Strategie

Uitbreiding van het aantal Used Cars Centers met een nieuwe vestiging in Antwerpen. De vestigingen in Hasselt en Antwerpen zullen een bijdrage leveren aan de verkoop van meer occasionwagens. Het doel is om de remarketing vanuit leasing te verzorgen naar de particuliere klant, om zo een beter rendement te verzorgen en de klant te binden aan het Van Mossel merk in België. Ook zal de markt worden gezocht vanuit eigen inkoop om klanten te binden. Er moet een eigen verdienmodel ontstaan vanuit deze vestigingen, resulterend in de beste opbrengst voor alle partijen, wat tevens een positieve bijdrage gaat leveren aan het resultaat. Verder garandeert het 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 en te ontzorgen, zowel nu als in de toekomst.

Gerealiseerd 2021

- Werkwijze aansluiten op Van Mossel in Nederland
- Verhoging van de verkoopaantallen
- Optimalisering van de inkoopafdeling ten gunste van de voorraadmix
- Uitrol van diverse marketing campagnes ten gunste van de naambekendheid
- Zelfstandige inrichting van de afdelingen voor MUC

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Verbouwingen van de vestiging in Hasselt afgerond
- Verhoging van de verkoopaantallen met de bijbehorende marges
- Invoering van de servicepakketten ten gunste van het resultaat
- Pilot opening op tweede paasdag
- Aangepaste gesprekstructuur met de verkopers en opname van de dagstart, een-op-een en maandgesprekken in de KPI

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Uitbreiding van het aanbod in Antwerpen met de verkoop van exclusieve automobielen vanuit het huidige Used Car Center
- Invoering van nieuwe programma's waaronder SAM en Calldrip
- Optimalisatie van het leadopvolgingsproces LEF

Clusterdirectie



Wim Roseboom
Commercieel Directeur



April Appeltans
Operationeel Manager



Nico Verhulst
Financieel Directeur

“ Je bent niet groot om met vooruitgang te starten, maar je moet wel starten om met vooruitgang groot te worden.

Ontwikkelingen

Cluster Carrosseriebedrijven

Strategie

Van Mossel Carrosserie België zet maximaal in op het ontzorgen van de klant, waarbij klantgerichtheid en gastheerschap centraal staan. Het leveren van service en kwaliteit vormen hierbij de fundamenten voor een hoge klanttevredenheid. Wij doelen op een landelijk dekkend netwerk van moderne carrosseriebedrijven om alle Van Mossel klanten regionaal te kunnen ontzorgen. In dit kader kunnen onze klanten heden ook bij onze dealerbedrijven terecht in geval van schade, waar ze eveneens met het nodige vakmanschap ontzorgd worden.

Gerealiseerd 2021

- Integratie Van Mossel Carrosserie Brasschaat, Deurne, Mechelen en Leuven in het Van Mossel Carrosserie cluster
- Branding Van Mossel Carrosserie in de verzekeringsmarkt
- Partnership met Van Mossel Lease labels (International Car Lease Holding)
- Implementatie van het Carrosserie Desk Concept (in samenwerking met Van Mossel dealerbedrijven)

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Centralisatie van de carrosserie activiteiten in één vennootschap Van Mossel Carrosserie NV
- Centralisatie van de individuele Bodyshop Management systemen in één database
- Implementatie van uniforme administratieprocessen met het oog op een unieke klantbeleving
- Vernieuwing van VMC Leuven (moderne lay-out, tooling en equipment)

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opstart van het Klanten Contact Center Carrosserie
- Implementering van centrale planning en vlootbeheer
- Vernieuwing van VMC Brasschaat en nieuwbouw van VMC Aartselaar en Mechelen
- Integratie Van Mossel Carrosserieën Jabbeke, Ieper en Roeselare
- Verdere uitbouw van Van Mossel Carrosserie NV naar landelijke dekking

Clusterdirectie



Bart van Koetsem
Clusterdirecteur &
Operations



Koen Busschots
Financieel Directeur

“ Het gedreven Van Mossel Carrosserie team bouwt dagelijks aan een optimale klantbeleving en de groei van onze organisatie.



Ontwikkelingen

Cluster Leasebedrijven

Strategie

Met de merken DirectLease, J&T Autolease, Van Mossel Autolease en Westlease is International Car Lease Holding (ICLH) meer dan ooit de aanbevolen mobiliteitspartner voor bedrijven en particulieren. De permanente synergie tussen onze leaseafdeling, onze dealernetwerken en onze carrosserie zorgt voor een maximale ontzorging van onze klanten in combinatie met een optimale customer journey.

Deze unieke propositie wapent ons ook om deze voorsprong te behouden en verder uit te bouwen in de huidige transitieperiode van traditionele motoren naar elektrische mobiliteit. De blik van International Car Lease Holding is hierbij overigens niet enkel gericht op personenwagens en bestelwagens, maar ook fietsen en elektrische fietsen maken deel uit van ons uitgebreid palet.

Gerealiseerd 2021

- Bijzonder succesvolle start van onze Van Mossel Autolease activiteit in de Autopolis vestiging te Luxemburg voor zowel het B2B als het B2C segment
- Voortdurende optimalisatie van de onderlinge samenwerking tussen de lease tak, het fleet team, onze eigen dealers en onze carrosserieën
- Integratie van de Amec vloot en begeleiding van de klanten binnen de grote Van Mossel organisatie
- Lancering van de nieuwe B2B website voor DirectLease met bijkomende modaliteiten
- Aansluiting van Caisse d'Epargne aan onze structuur van kredietverstrekkers

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitrol van een performante tool om onze klanttevredenheid tijdens verschillende etappes van de lease cyclus objectief te meten
- Uitrol van de verdere facilitaire ondersteuning bij onze klanten na de selectie van de laadinfrastructuur partner
- Voorstelling aan klanten van het Premium Service concept waarbij bestuurders worden ontzorgd over de merkgrenzen heen
- Organisatie van een succesvolle verzekeringsopleiding voor de medewerkers uit de lease organisatie
- Uitbreiding van onze eigen shortlease & rent vloot om maximale mobiliteit te garanderen en de langere levertijden vlot op te vangen

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Aansluiting van de eerste klanten bij het Holiday Car product waarbij een elektrische wagen tijdelijk aangevuld wordt met een conventionele vakantie wagen
- Uitbreiding van de financieringsfaciliteit in Luxemburg om de lokale sterke groei optimaal te ondersteunen
- Verdere ontwikkeling van de digitale communicatie, zowel naar de vloot verantwoordelijken toe als naar de individuele bestuurders
- Ontwikkeling van enerzijds een online keuzehulp voor klanten om de transitie naar groene vloten optimaal te begeleiden, en anderzijds van onze digitale communicatie naar de vloot verantwoordelijken en individuele bestuurders toe
- Verdere uitbouw van de shortlease & rent hubs om de continue groei te blijven ondersteunen en het centraliseren van onze Car Remarketing activiteiten op één locatie in Antwerpen bij Van Mossel Carrosserie

Clusterdirectie



Jan Deknuydt
Commercieel Directeur



Marc Vandenberg
Operationeel Directeur



Wim Batens
Financieel Directeur

“ We zijn er in geslaagd om een mooie groei te realiseren en om de fundamenten te leggen voor onze toekomstige groei. Dit in een zeer veranderende en uitdagende markt en met behoud van een sterke focus op klanten- en medewerkerstevredenheid.





Ontwikkelingen

Van Mossel Automotive Partner

Strategie

Van Mossel Automotive Partner wordt het meest aanbevolen fleet business team op de Belgische markt, zowel op basis van resultaat, als van kwaliteit en klanttevredenheid. Dit zullen we bereiken met behulp van onze multi-merk-benadering en de beschikbaarheid van onze medewerkers, in samenwerking met onze interne leasepartners. Hiervoor identificeerden we 5 pijlers:

1. De implementatie van een acquisitiestrategie voor nieuwe klanten
2. Het uitbreiden van de activiteit bij bestaande klanten
3. Het verder optimaliseren van de samenwerking met de eigen lease-labels
4. Het verhogen van de kwaliteit
5. Het One Voice project

Gerealiseerd 2021

- Het werven van 150 nieuwe fleetklanten, die samen 1.099 nieuwe voertuigen hebben besteld
- Het implementeren van een intern team dat op een succesvolle manier de openbare sector benadert en bewerkt
- Het integreren van Fidenco en Autopolis binnen het team van de fleetmedewerkers
- Het verhogen van de B2B sales met meer dan 20% tegenover 2020
- De verdere implementatie van de organisatiestructuur door de aanwerving van een eerste Fleet Executive

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Het werven van 37 nieuwe klanten met een bestelvolume van 174 wagens (einde maart 2022)
- 2 grote bulk deals (100 + 600 wagens) bij een korte-termijn-verhuurmaatschappij
- Het tekenen van 2 nieuwe raamcontracten over 4 jaar voor Stad Mechelen en IGEMO (beide openbare sector)
- De hernegotiatie van de samenwerking met Arval, die leidt tot een hogere sturing naar verkoop en na-verkoop
- De lancering van de eerste projecten op het vlak van laadinfrastructuur met onze nieuwe partner

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- De finale implementatie van een prospectieplan voor Van Mossel Automotive Partner
- De implementatie van een effectieve CRM-tool
- De implementatie van een nieuwe TCO-tool
- De ontwikkeling van een modulaire SLA in verkoop en na-verkoop
- De ontwikkeling van een presentatie van VMAP België, met hieraan gekoppeld een uniforme boodschap voor de markt

Shared Services directie



Herwin Frickx
Fleet Directeur

“Op relatief korte termijn zodanig zaaien, dat we een klantenportfolio creëren die ons mooie vooruitzichten biedt voor de lange termijn, dát is de missie van VMAP in België.

Ontwikkelingen

Afdeling HR

Strategie

De afdeling HR heeft als doel om juiste medewerkers voor de organisatie aan te trekken, te behouden 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 personeelsbeheer.

Gerealiseerd 2021

- Uitrol HR Dashboard (inzicht in stuurcijfers HR)
- Begeleiding en implementatie van overnames
- Implementatie van personeelslease
- Uitrol van een bedrijfsbreed preventiebeleid
- Recruitment Marketing

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Uitwerking van een uniform Arbeidsreglement Van Mossel BE
- Onboarding- en opleidingsprogramma's voor nieuwe medewerkers
- Managementtrainingen voor alle leidinggevenden
- Opmaak van opleidingsplannen versus opleidingssubsidies
- Verdere uitbouw van Campus Recruitment (samenwerking opgezet met de belangrijkste scholen in België)

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verdere integratie en begeleiding van de overnamebedrijven in de Van Mossel structuur
- Implementatie van een nieuw recruitmentstelsel (Talentfinder)
- Verdere uitbouw van Employer Branding (Brand Ambassadors inschakelen, videovacatures maken...)
- Implementatie van de medewerkers van Fietslease
- Uitbreiding van het recruitmentteam voor nog betere reactiesnelheid op de vacatures en sollicitanten binnen Van Mossel

Shared Services directie



Nadine Verhaegen
HR Manager

“ In tijden van constante vernieuwing en verandering op vlak van HR ligt onze focus op ons menselijk kapitaal, waarbij wij de beste willen zijn in ons vak door hard te werken en samen resultaten te boeken in een ondernemende cultuur en een positief werkklimaat.



Ontwikkelingen

Afdeling ICT

Strategie

Naast de implementatie van ons nieuwe redundant datacenter en onze toegenomen focus op snelle migraties van nieuwe overnames, was 2021 het jaar van de IT security. En ook in 2022 blijft IT security onze grootste prioriteit.

Dit realiseren we door de nieuwe digitale werkplek gesegmenteerd in te richten, net zoals we dit al deden met ons datacenter en bedrijfsnetwerk. Hierdoor zorgen we ervoor dat de bedrijfscontinuïteit maximaal gegarandeerd kan blijven bij eventuele calamiteiten. Bovendien focussen we voor 2022 op vlak van security vooral ook op gebruikersbewustzijn, waarbij we onze eigen Van Mossel medewerkers trainen om phishing berichten en malware beter te herkennen en hier gepast op te kunnen anticiperen.

Gerealiseerd 2021

- Aankoop en opzet van het Belgische datacenter en mail tenant
- Centralisatie van de verschillende telefooncentrales
- Uitrol van snelle redundante internet & telecom lijnen
- Autonome oprichting van de DMS systemen in eigen beheer

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Volledige migratie van 15 nieuwe vestigingen naar de Van Mossel standaard
- Integratie van alle Belgische vestigingen op de nieuwe mail tenant met MFA
- Integratie van een autonoom cyberattack backup-systeem in een dedicated datacenter
- Opzet van Klanten Contact Centra voor de verschillende clusters

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- International Car Lease Holding migratie
- Verdere migratie van de overgebleven en nieuwe vestigingen op het vlak van Infra & DMS systemen
- Oprichting VLAN DMZ segmentatie met externe (niet-Van Mossel) systemen en actieve netwerk analyse monitoring en controle
- Secure Dynamisch Intranet (ook bereikbaar voor onze niet-beeldschermwerkers)
- Implementatie van een MDM security oplossing

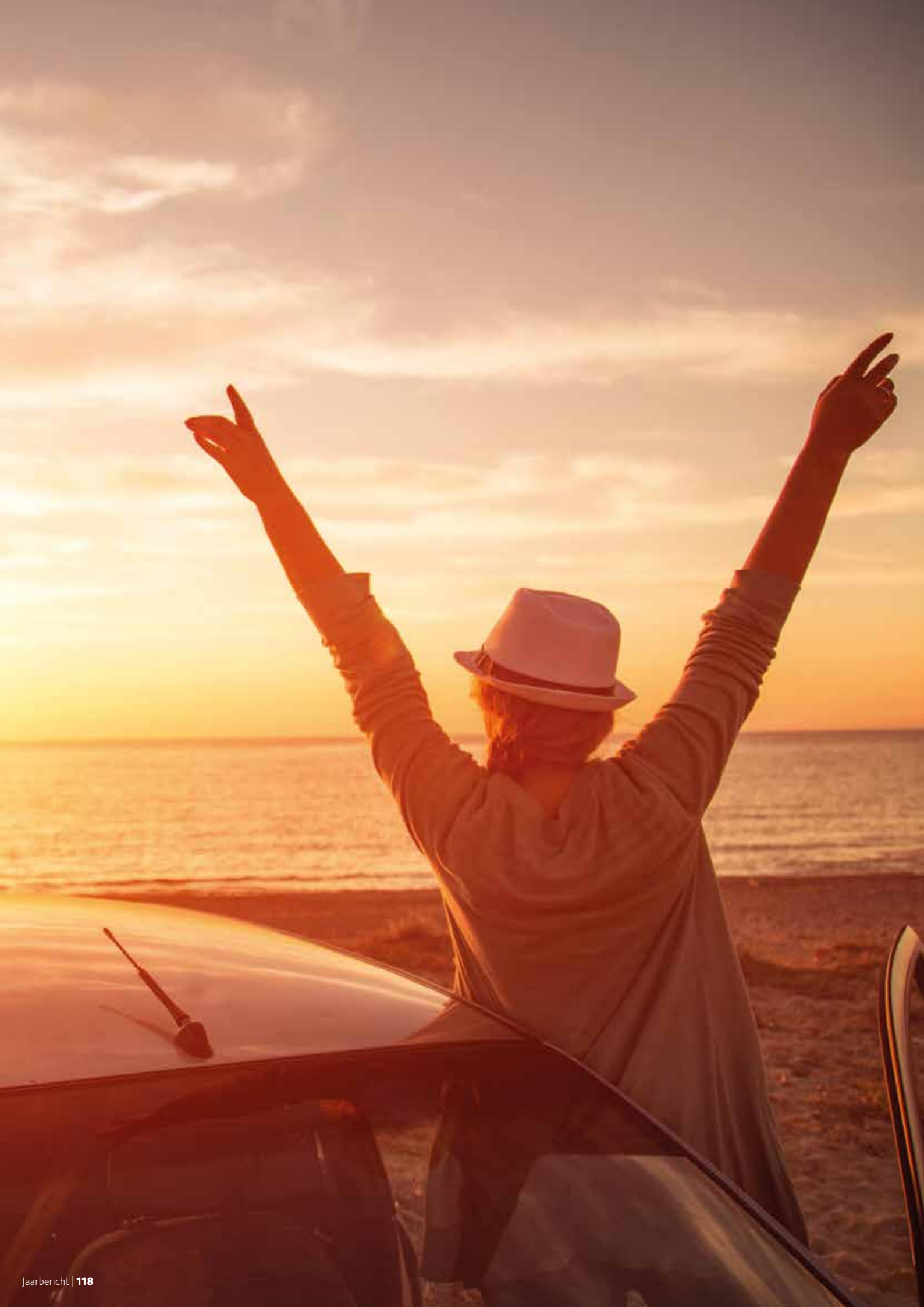
Shared Services directie



Tim Meersman
ICT Manager

“Bedrijven geven veel geld uit aan de nieuwste technologieën, firewalls, encryptie en security apparaten voor veilige toegang. Maar geen van deze maatregelen pakt de zwakste schakel in de beveiligingsketen aan. IT security start bij jezelf.”





Ontwikkelingen

Afdeling Procurement & Facility

Strategie

In 2022 wordt de gekozen strategie van centraal procurement & facility team verdergezet: het bundelen van de bestaande aankoopcontracten over de groep (dealers, leasing, carrosserie, hoofdkantoor, etc.) voor het standaardiseren van aankoopvoorwaarden en optimaliseren van de condities, het aftoetsen van de bestaande aankoopvoorwaarden met de markt, het aankoopproces te professionaliseren en ook meer reciprociteit te realiseren.

Gerealiseerd 2021

- Afsluiting van de jaarafspraken voor leasing met de OEM's (auto's en banden), bandenfitters en andere partners
- Overkoepelende tender (dealers & leasing) voor een totaal ontzorging voor laadinfrastructuur gefinaliseerd en continue ondersteuning bij de implementatie van dit project
- Prijs uitvraag voor aankoop betaalterminals met technische ondersteuning en transactieverwerking die resulteerde in 2 nieuwe contracten met grote kostenbesparingen
- Raamcontract voor het huren van koffiemachines en de afname van koffie en toebehoren met bijhorende contractuele reciprociteit
- Opzetting van een sourcing plan met input van de diverse interne klanten en creëren van synergieën tussen dealers & leasing alsook verder uitbouw samenwerking met Van Mossel Nederland

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opvolging van de uitbetaling van de 2021 bonusafspraken en hernieuwing van de bonusafspraken voor 2022 voor International Car Lease Holding en Van Mossel Automotive Groep netwerk
- Finalisering van de tender voor reguliere schoonmaak voor de dealervestigingen, schadebedrijven voor de Van Mossel Automotive Groep sites met contract toekenning van één leverancier per regio en dit voor de 3 gedefinieerde regio's
- Opzetting van BeNe contracten voor de vaste identieke leveranciers voor o.a. klein materiaal, kunstplanten, muziek, etc.
- Opzetting van een facility mailbox met ticket beheer, facility organisatie met regioverdeling en link met het vastgoed team
- Samenwerking met Facilities & Inkoop Nederland bij keuze van een overkoepelend facilitaire tool voor centralisatie gebouwinfo, helpdesk ondersteuning, beheer & onderhoud, QSHE en leverancier & contract management

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Opstart van een tender voor de ramenpoets/glazenwasser bij de Van Mossel Automotive Groep sites en apart ook tender schoonmaak voor oplevering bouwprojecten
- Benchmarking van bedrijfskleding alsook voor de sanitaire toebehoren in het Van Mossel Automotive Groep netwerk
- Systematische prijsbevraging voor onderhoud en facilitaire diensten
- Opstart van een tender voor bijstand voor International Car Lease Holding
- Ondersteuning bij de opzet van een logistieke cel en contracten toekennen aan transport partners na tender

Shared Services directie



Marleen Denoo
Procurement &
Facility Manager



Jean Desmedt
Procurement
Dealerbedrijven

“*“Meten is weten” - bij Van Mossel streven we naar correcte data en inzicht als start voor de dialoog met partners in plaats van aannames.*”

Ontwikkelingen

Afdeling Marketing

Strategie

- Van Mossel Automotive Groep in België op de kaart zetten als dé referentie in het mobiliteitslandschap. Voor onze klanten door maximaal in te zetten op klanttevredenheid en voor ons personeel dankzij de focus op Employer Branding en transparante communicatie.
- Marketingafdelingen van de verschillende clusters en shared services bij elkaar brengen voor maximale kruisbestuiving en versterking van de Van Mossel spirit.
- Het verder zetten van de digitale transformatie door de verschillende (digitale) partners te connecteren met elkaar om onze klanten en prospecten efficiënter te benaderen en te captureren. Binnen de 'Always On' strategie willen we Van Mossel België top of mind maken.

Gerealiseerd 2021

- Optimalisering van de customer journey op de Nederlandstalige www.vanmossel.be website
- Nationale massa mediacampagnes
- Uitbreiding van het marketingteam met (digitale) expertise en versterking van de verschillende merkenclusters voor lokale verankering
- Lancering van shared services : Premium Service, Premium Garantie, Premium Assistance en Van Mossel Verzekeringen
- Versterking van PR en Communicatie door sterke organische aanwezigheid in de Belgische pers

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Opzet Franstalige website voor Van Mossel België
- Opstart Van Mossel België branding campagne
- Uitwerking Van Mossel Universe als eerste aanzet voor de digitale transformatie
- 'Always On' digitale strategie vanuit optimalisering van SEO en opstart digitale campagnes

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Lancering van de virtuele showroom waar het volledige stockaanbod nieuwe en tweedehandswagens voor België gebundeld zal worden
- Opstart van de Van Mossel Employer Branding met een videocampagne en een intern communicatieplatform
- Nationale massa mediacampagnes voor de versterking van de Van Mossel branding en naamsbekendheid
- Verder uitrollen Van Mossel CI en huisstijl en de implementatie op de verschillende locaties en producten voor uniformiteit

Shared Services directie



Charlotte Verbrugge
Directeur Marketing

“ Dit jaar dompelen we België onder in de Van Mossel Universe. Dankzij een sterke nationale branding en slimme lokale verankering zullen we top of mind worden als dé mobiliteitspartner bij uitstek.



Ontwikkelingen

Afdeling Legal & Compliance

Strategie

De afdeling Legal & Compliance is en blijft een aanspreekpunt voor alle medewerkers van de Van Mossel Automotive Groep, bestaande uit de verschillende dealerbedrijven, leasemaatschappijen en schadebedrijven, en biedt eerstelijnsoplossingen voor dringende en minder dringende vragen. 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
- Het up to date houden van de vennootschapsrechtelijke verplichtingen

Gerealiseerd 2021

- Zichtbaarheid van de eigen juridische dienst binnen de Belgische Van Mossel Automotive Groep vergroten opdat juridische vraagstukken in eerste instantie intern voorgelegd en afgehandeld worden;
- Juridische ondersteuning van de diverse acquisities binnen Van Mossel
- Juridische ondersteuning bij diverse vastgoedtransacties binnen Van Mossel
- Redactie, nazicht en optimalisatie van contracten en algemene voorwaarden om op grond daarvan betwistingen tot een minimum te kunnen beperken
- Erkenning van de autobedrijven en leasemaatschappijen als nevenverzekeringstussenpersoon bij de FSMA met oog op het aanbieden van verzekeringen aan klanten

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Implementatie van nieuwe leasecontracten en voorwaarden Shortlease & Rent
- Juridische ondersteuning van de diverse acquisities en vastgoedtransacties binnen Van Mossel, en opvolging van de closingverplichtingen
- Actualisering van de privacy policy en andere GDPR/AVG gerelateerde documenten
- Revisie van arbeidscontracten en -reglementen binnen de diverse Van Mossel entiteiten

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

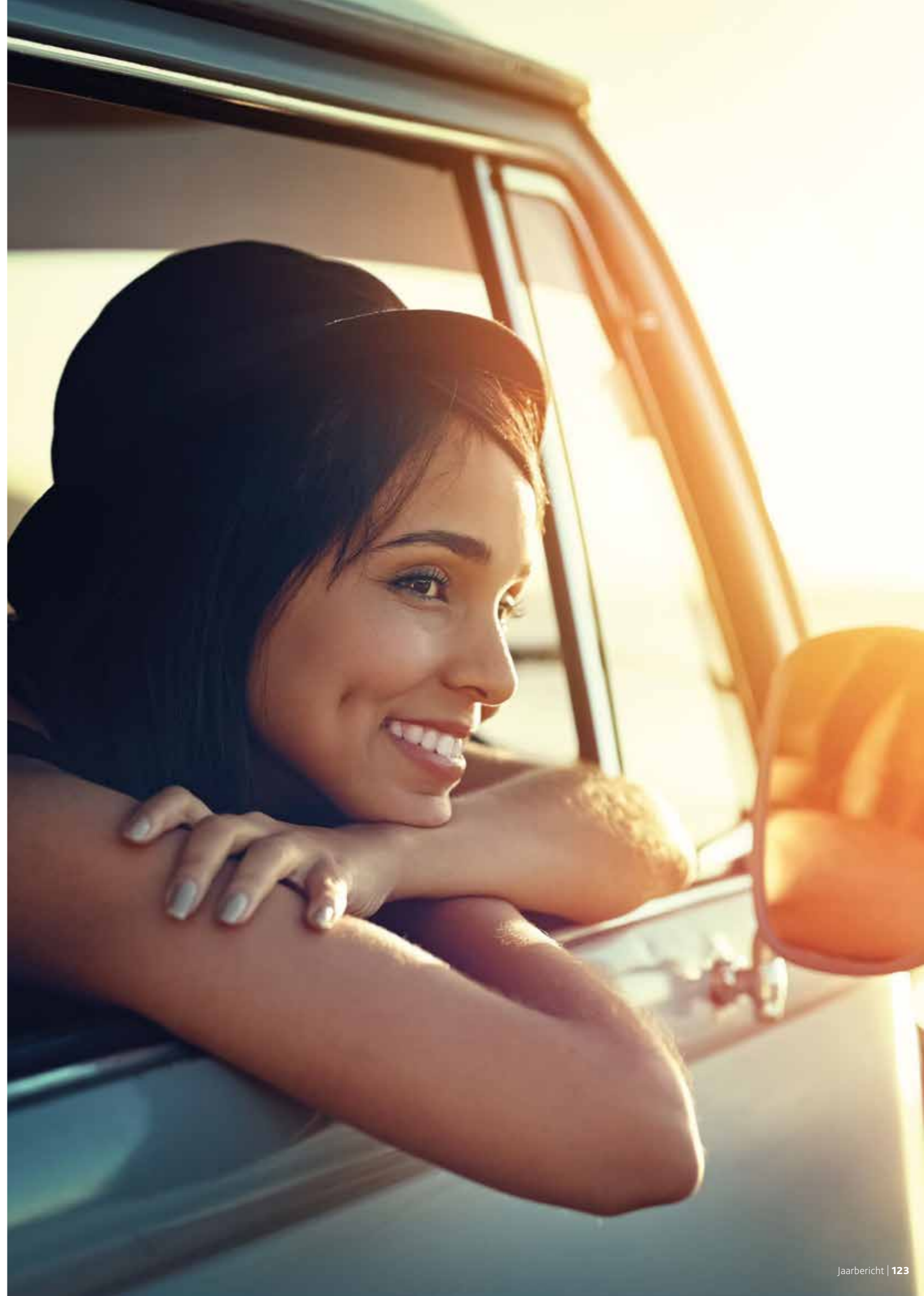
- Verdere optimalisatie van incasso en invorderingsprocedures bij zowel de leasemaatschappijen als dealerbedrijven en samenwerking met verschillende advocatenkantoren
- Verder uitwerken van het GDPR/AVG vraagstuk, specifiek voor de Belgische entiteiten
- Centralisatie van alle contracten binnen Van Mossel door optimalisatie van de databank Legisway
- Begeleiden van toekomstige acquisities en vastgoedtransacties
- Uitwerking van een directiereglement met concrete omschrijving van diverse bevoegdheid

Shared Services directie



Lien Huysmans
Legal Manager

“Elk radartje is van belang om het geheel te doen functioneren. Alle dealerbedrijven, used cars centers, carrosseriebedrijven en leasemaatschappijen samen, verbonden via de Shared Services, maakt Van Mossel tot de familie die ze vandaag is.





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 rapportering opmaken aangaande de prestaties van het bedrijf naar zowel de interne- als de externe stakeholders zoals aandeelhouders, banken en (groeps) management
- Duidelijke en correcte rapportering 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 2021

- Verzorgen van de financiële integratie van de acquisities Fidenco-groep, Autopolis (Lux) en Van Mossel Devos-Capoen
- Centralisatie van de overkoepelende diensten binnen de clusters van de overgenomen bedrijven
- Opzetten van clusterstructuren binnen de ex-Fidenco groep met duidelijk afgeijnde financiële en administratieve processen
- Uitbouw van de financiële teams in het kader van de cluster- en divisiestructuur
- Uitbreiding van de financieringsfaciliteiten in het kader van de acquisities (dealerholding) en de organische groei (leasing)

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Verdere uitbouw van het shared services finance team Belux
- Werkkapitaalsoptimalisatie door het off-balance brengen van gebouwen en inrichtingen van huurpanden
- Opzetten van intensere dagelijkse rapportages i.h.k.v. uitbouw van Van Mossel Financial Services en het verkopen van Van Mossel Verzekering en Financieringen
- Opzetten financieringsfaciliteit Leasing Luxemburg ter ondersteuning van de sterk stijgende activiteiten
- Verdere vereenvoudiging van de vennootschapsstructuur door fusies van vennootschappen en consolidatie van salescontracten van de invoerders

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

- Verzorgen van de financiële integratie van de acquisities (o.a. Group Vereenoghe)
- Organisatie Van Mossel Financial Services Belux uitbouwen als onderdeel van de groepsorganisatie Van Mossel Financial Services
- Uitbreiding van de financieringsfaciliteiten in het kader van de acquisities (o.a. Group Vereenoghe)
- Opzetten gedetailleerde werkkapitaalrapportage vanuit de BI-tool voor alle clusters
- Implementatie nieuw consolidatiepakket inclusief management reporting

Shared Services directie



Nico Verhulst
CFO

“Gedetailleerde, accurate gegevens brengen rust in een organisatie en zorgen ervoor dat de juiste beslissingen worden genomen.”

ONNT! WIKKE! LINGEN

LUXEMBURG

Ontwikkelingen

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

Strategie

Onze strategie betreft het aanbieden van een ruime keuze aan onze Luxemburgse klanten aan automerken en mobiliteits- en financieringsdiensten. Ons motto "You drive, we care" drijft ons elke dag om uit te blinken in klantenservice en comfort in alle aspecten van mobiliteit. "One Stop Shopping" werd door onze toegewijde en volledig geëngageerde teams uitgewerkt rond de volgende elementen:

- Verkoop van nieuwe auto's van de Stellantis Groep, die de merken Opel, Fiat, Abarth, Alfa Romeo en Jeep vertegenwoordigt, alsmede Hyundai, Suzuki, MG, Corvette, Chevrolet en Cadillac
- Verkoop van Opel, Maxus en Fiat bestelwagens
- Onderhoud en reparatie van onze merken door gekwalificeerde vakmensen
- Diverse diensten om het leven van onze klanten te vergemakkelijken, zoals "Key & Go", een opslagdienst voor banden
- Financiering en operationele leasing (Van Mossel Autolease Luxemburg)
- Een ruim aanbod van gecertificeerde tweedehandswagens en "exclusieve" tweedehandswagens van onze merken en andere merken op de markt

Ons marktaandeel van 10,5% van de in Luxemburg geregistreerde nieuwe auto's bewijst onze strategie om het grootste deel van onze merken in handen te krijgen en onze importeurs een belangrijke en toegewijde partner voor hun merk te bieden.

Gerealiseerd 2021

- Integratie van het Autopolis-management volgens de normen en standaarden van de Van Mossel Automotive Groep:
 - Overeenstemming van financiële rapportering en andere KPI's
 - Overeenstemming van HR-normen
 - Overeenstemming van de beheersstructuren
 - Overeenstemming van indirecte kostenrelaties
- Ontwikkeling van commerciële relaties voor de aankoop van tweedehandsvoertuigen
- STELLANTIS: organisatie van de merken FCA en Opel rond de nieuwe Stellantis-strategie:
 - Strategie voor lichte bedrijfsvoertuigen
 - Upgrade van de Opel-showroom
 - Nadruk op elektrische voertuigen
- Ontwikkeling van onze strategie voor de verkoop van tweedehands auto's in het noorden van het land in Fridhaff/Diekirch. Hierdoor kunnen wij onze klanten in het noorden van het land een keuze van 180 geselecteerde en verzekerde tweedehands auto's aanbieden.

Gerealiseerd 2022 (eerste halfjaar)

- Verbouwing van het Autopolis-gebouw in Bertrange (hoofdkantoor) om onze klanten, medewerkers, importeurs en aandeelhouders een ervaring te bieden op het niveau van de normen en standaarden van de Van Mossel Automotive Groep.
- Ontwikkeling van een verkoopafdeling "Exclusive Cars" om onze klanten luxe- en sportautomerken aan te bieden.
- Strategische ontwikkeling van Operationele Leasing voor onze particuliere en B2B-klanten. Het doel is om de mobiliteitservaring voor onze klanten gemakkelijker en comfortabeler te maken, terwijl ze slechts één aanspreekpunt in de showroom hebben.

Plannen 2022 (tweede halfjaar)

Om de ervaring van onze klanten en medewerkers sterk te verbeteren, zijn wij begonnen met een proces van digitale innovatie van onze globale activiteiten. Dit strategische project wordt begeleid door een partnerschap met Luxinnovation en het Luxemburgse ministerie van Economie. Dit project zal een positieve invloed hebben op elke afdeling van onze organisatie en zal ons in staat stellen onze dagelijkse werkzaamheden te stimuleren en te streamlijnen met als doel onze klanten een veel betere dienstverlening en een grotere doeltreffendheid te bieden ten behoeve van hun tevredenheid.

Clusterdirectie



Marc Devillet
General Manager



Eric Philippe
Financieel Directeur



Stéphanie Maurice
Directeur HR

“You drive, We care” is meer dan ooit onze ambitie. Dankzij de kracht van Van Mossel Automotive Groep en het professionalisme van onze medewerkers, kunnen wij onze klanten een moderne en efficiënte mobiliteitservice bieden.



VESTI-

GINGEN

Adressenlijst




Van Mossel Automotive Groep

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 Logistiek	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/Mopar (onderdelendienst)

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	Component 84	1446 WP 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	9723 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	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	Handelspoort 8	4538 BN Terneuzen	
Van Mossel Ford Hulst	Evenaar 1	4561 PG Hulst	
Van Mossel Ford Goes	Eberhardtweg 2	4462 HH Goes	
Van Mossel Ford Middelharnis	De Hofjes 42	3241 ML Middelharnis	






Cluster Van Mossel Isuzu

Van Mossel Isuzu Goes	Eberhardtweg 2	4462 HH Goes	
Van Mossel Isuzu Terneuzen	Handelspoort 8	4538 BN Terneuzen	
Van Mossel Isuzu Rotterdam	Driemanssteeweg 20	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Isuzu Dordrecht	Pieter Zeemanweg 50	3316 GZ Dordrecht	

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	De Hofjes 42	3241 ML Middelharnis	
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	Handelspoort 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 (Westfield Mall)	Liguster 202	2262 AC Leidschendam	
Van Mossel MG Nijmegen	Rietgraaf 5	6678 PJ Oosterhout	

Cluster Van Mossel Renault/Dacia/Nissan

Van Mossel Nissan Amsterdam	Schepenberweg 43	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 Spijkenisse	Maaswijkweg 1	3203 LG Spijkenisse	
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 Dorzo Renault Dacia Nissan Vlaardingen	Hoogstad 101	3131 KX Vlaardingen	
Van Mossel Renault Dacia Barendrecht	Krakau 3	2993 LV Barendrecht	
Van Mossel Renault Dacia Breda	Huifakkerstraat 3	4815 PN Breda	
Van Mossel Renault Dacia Nissan Dordrecht	Mijlweg 71	3316 BE Dordrecht	
Van Mossel Renault Dacia Etten-Leur (sluit in Q2/Q3)	Ecustraat 5	4879 NP Etten-Leur	
Van Mossel Renault Roosendaal (wordt gebouwd)	Vlierwerf 7	4704 SB Roosendaal	

Cluster Van Mossel Occasion Centrum

Van Mossel Mega Occasion Centrum Tilburg	Kraaivenstraat 6	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Utrecht	Kate Ter Horstsingel 1	3543 WB 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	Bedrijfsweg 17	5061 JX Oisterwijk	
Van Mossel Exclusieve Occasions	Pieter Braaijweg 2	1114 AJ Amsterdam	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Hengelo	Goudstraat 70	7554 NE Hengelo	





Van Mossel Autoschade Groep

Van Mossel Autoschade Middelburg	Klarinetweg 4	4337 RA Middelburg	
Van Mossel Autoschade Alkmaar	Koelmalaan 67	1812 PR Alkmaar	
Van Mossel Autoschade Amsterdam - Lijnden	Sydneystraat 12	1175 GN Lijnden	
Van Mossel Autoschade Goes	Scottweg 2	4462 GS Goes	
Van Mossel Autoschade Breda	Konijnenberg 101	4825 BC Breda	
Van Mossel Autoschade Den Haag	Vrij-Harnasch 118	2635 BZ Den Hoorn	
Van Mossel Autoschade Eindhoven	Steenoven 7	5626 DK Eindhoven	
Van Mossel Autoschade Groningen	Osloweg 122/A	9723BX Groningen	
Van Mossel Autoschade Hapert	Energieweg 5	5527 AH Hapert	
Van Mossel Autoschade Hengelo	Binnenhavenstraat 87	7553 GH Hengelo	
Van Mossel Autoschade High Tech Rotterdam	Driemanssteeweg 690C	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Autoschade High Tech Zwolle	Nervistraat 3	8013 RS Zwolle	
Van Mossel Autoschade Hoorn	De Marowijne 55	1689 AR Zwaag	
Van Mossel Autoschade Tilburg	Rietgraaf 5A	6678 PJ Oosterhout GLD	
Van Mossel Autoschade Oirschot	De stad 1C	5688 NX Oirschot	
Van Mossel Autoschade Roosendaal	Belder 100	4704 RK Roosendaal	
Van Mossel Autoschade Rotterdam	Driemanssteeweg 690D	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Autoschade Tilburg	Ringbaan Noord 65	5046 AA Tilburg	
Van Mossel Autoschade Bergen op Zoom	Marconilaan-Noord 63	4614 HB Bergen op Zoom	
Van Mossel Autoschade Utrecht	Perronlaan 2	3534 BG Utrecht	
Van Mossel Autoschade Waalwijk	Zinkerweg 7	5145 NL Waalwijk	
Van Mossel Autoschade Weert	Edisonlaan 10	6003 DB Weert	
Van Mossel Autoschade Zwolle	Simon Stevinweg 1 & 3	8013NA Zwolle	
Van Mossel Autoschade Buurmalsen	Rijksstraatweg 9A	4197 BA Buurmalsen	



International Car Lease Holding

DirectLease België	Noordersingel 19	B-2140 Antwerpen	
DirectLease Duitsland	Am Seestern 4	D-40547 Düsseldorf	
DirectLease Nederland	Goudstraat 70	7554 NE Hengelo	
DirectLease Luxemburg	Zone d'activités Bourmicht	L-8070 Bertrange	
J&T Autolease Duitsland	Am Seestern 4	D-40547 Düsseldorf	
J&T Autolease Nederland	Kraaivenstraat 4	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Autolease Tilburg	Kraaivenstraat 4	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Autolease Amsterdam	Pieter Braaijweg 2	1114 AJ Amsterdam	
Van Mossel Autolease Groningen	Wismarweg 9	9723 HC Groningen	
Van Mossel Autolease Groningen	Wismarweg 9	9723 HC Groningen	
Van Mossel Autolease Hengelo	Holtersweg 30	7556 BX Hengelo	
Van Mossel Autolease Leeuwarden	Orionweg 51	8938 AG Leeuwarden	
Van Mossel Autolease Rotterdam	Driemanssteeweg 690B	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Autolease Weert	Edisonlaan 10	6003 DB Weert	
Van Mossel Autolease ZuidWest	Pearyweg 19	4462 GT Goes	
Van Mossel Autolease Zwolle	Simon Stevinweg 1 & 3	8013NA Zwolle	
Van Mossel Autolease Luxemburg	Zone d'activités Bourmicht	L-8070 Bertrange	
Van Mossel Shortlease & Rent Waalwijk	Schutweg 6a	5145 NP Waalwijk	
Van Mossel Shortlease & Rent Rotterdam	Driemanssteeweg 690B	3084 CB Rotterdam	
Van Mossel Shortlease & Rent Groningen	Handelweg 18	9482 WE Tynaarlo	
Van Mossel Autolease Nijmegen	Rietgraaf 5A	6678 PJ Oosterhout GLD	
Westlease Kurne	Kleine Tapuitstraat 18	B-8540 Deertlijk	
Westlease Namen	Avenue d'Ecolys 2 Bte 20	B-5020 Suarlée (Namen)	
Westlease Luxemburg	Zone d'activités Bourmicht	L-8070 Bertrange	











Cluster Van Mossel Opel

Van Mossel Opel Antwerpen	Noorderlaan 32	2060 Antwerpen	
Van Mossel Opel Wilrijk	Boomsesteenweg 501	2610 Wilrijk	
Van Mossel Opel Mechelen	Jubellaan 82	2800 Mechelen	
Van Mossel Opel Bree	Meeuwerkiezel TZ 24	3960 Bree	
Van Mossel Vervloet Opel Lier	Marnixdreef 2	2500 Lier	



Cluster Van Mossel Fiat/Jeep/Alfa Romeo België

Van Mossel Bruyninx FCA Hasselt	Hellebeemden 2	3500 Hasselt	
Van Mossel Bruyninx FCA Overpelt	Lindelsebaan 110	3900 Overpelt	

Cluster Van Mossel PSA

Van Mossel Citroën Genk	Evence Coppélaan 90	3600 Genk	
Van Mossel Peugeot, Citroen, DS Hasselt	Hellebeemden 2A	3500 Hasselt	
Van Mossel Nissan Kia Hasselt	Hellebeemden 4	3500 Hasselt	
Van Mossel Citroën, Peugeot, Kia Sint-Truiden	Luikersteenweg 94-96	3800 Sint-Truiden	
Van Mossel Citroen, Peugeot, Nissan Tongeren	Maastrichtersteenweg 465	3700 Tongeren	
Van Mossel Peugeot Genk	Evence Coppélaan 90	3600 Genk	
Van Mossel Van Kelst Citroen Peugeot Schriek	Schriekstraat 114	2223 Schriek (Heist op den Berg)	
Van Mossel Van Kelst Citroën Peugeot Leuven	Brusselsesteenweg 31	3020 Herent (Leuven)	
Van Mossel Van Kelst Citroën Peugeot Kia Aarschot	Betekomsesteenweg 114-116	3200 Aarschot	
Van Mossel Van Kelst Citroën Peugeot Diest	Leuvensesteenweg 160	3290 Diest	







Van Mossel Used Cars België

Van Mossel Used Cars Center Hasselt	Hellebeemden 12	3500 Hasselt	
Van Mossel Used Cars Center Antwerpen	Noorderlaan 32	2060 Antwerpen	






Van Mossel Mercedes Benz

Van Mossel C.A.C. Mercedes-Benz Turnhout	Steenweg op Gierle 355	2300 Turnhout	
Van Mossel Pans Mercedes-Benz Brecht	D'Hoef 2	2960 Brecht	
Van Mossel Mercedes-Benz Trucks België	Bisschoppenhoflaan 275	2100 Deurne	
Van Mossel Mercedes Benz Trucks Duffels	A. Stocletlaan 204	2570 Duffel	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Brugge	Pathoekeweg 40	8000 Brugge	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Ieper	Zwaanhofweg 8	8900 Ieper	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Jabbeke	Vlamingveld 5	8490 Jabbeke	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Knokke-Heist	Natiënlaan 167	8300 Knokke-Heist	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Oostende	Marconistraat 1	8400 Oostende	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Roeselare	Hoge Barrièrestraat 10	8800 Roeselare	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Tielt	Szamotoylustraart 19	8700 Tielt	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Torhout	Bruggestraat 96	8820 Torhout	
Van Mossel Vereenoghe Mercedes-Benz Veurne	Duvenkot 8	8630 Veurne	








Cluster Van Mossel Carrosserie België

Van Mossel Carrosserie Kontich	Pierstraat 237	2550 Kontich	
Van Mossel Carrosserie Oudsbergen	Betonweg 10-12	3670 Oudsbergen	
Van Mossel Carrosserie Hasselt	Hellebeemden 6A	3500 Hasselt	
Van Mossel Carrosserie Turnhout	Steenweg op Gierle 355	2300 Turnhout	
Van Mossel Carrosserie Schriek	Schriekstraat 114	2223 Schriek (Heist op den Berg)	
Van Mossel Carrosserie Brasschaat	Kapelsesteenweg 76	2930 Brasschaat	
Van Mossel Carrosserie Deurne	Bisschoppenhoflaan 515	2100 Deurne	
Van Mossel Carrosserie Mechelen	Antwerpsesteenweg 273	2800 Mechelen	
Van Mossel Carrosserie Leuven	Brusselsesteenweg 57	3020 Leuven	



Cluster Van Mossel Ford België

Van Mossel Denayer Ford Deurne	Bisschoppenhoflaan 515	2100 Deurne	
Van Mossel Permeke Ford Antwerpen	Boomsesteenweg 375	2610 Wilrijk	
Van Mossel Gonthier Ford Mechelen	Antwerpsesteenweg 273	2800 Mechelen	
Van Mossel De Kort Ford Brasschaat	Kapelsesteenweg 76	2930 Brasschaat	
Van Mossel Van de Ven Ford Kapellen	Starrenhoflaan 1	2950 Kapellen	
Van Mossel Autopolis Ford Leuven	Brusselsesteenweg 57	3020 Herent	
Van Mossel Autopolis Ford Zaventem	Leuvensesteenweg 438	1930 Zaventem	
Van Mossel Deprince Ford Lier	Mechelsesteenweg 258	2500 Lier	






Cluster Van Mossel Hyundai België

Van Mossel Hyundai Berchem	Grote Steenweg 571	2600 Berchem	
Van Mossel Hyundai Brasschaat	Kapelsesteenweg 76	2930 Brasschaat	
Van Mossel Hyundai, Maxus Deurne	Bisschoppenhoflaan 515	2100 Deurne	
Van Mossel Hyundai, Maxus Mechelen	Antwerpsesteenweg 273	2800 Mechelen	
Van Mossel Hyundai, Maxus, MG, Suzuki Zaventem	Leuvensesteenweg 438	1930 Zaventem	
Van Mossel Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG Groot Bijgaarden	Pastoor Cooremansstraat 1	1702 Groot Bijgaarden	
Van Mossel MG Antwerpen	Ijzerlaan 1	2060 Antwerpen	

Cluster Van Mossel Jaguar Landrover België

Van Mossel Jaguar Leuven	Brusselsesteenweg 57	3020 Herent	
Van Mossel Jaguar Mechelen	Antwerpsesteenweg 277	2800 Mechelen	

Cluster Renault/Dacia (Devos-Capoen)

Van Mossel Devos-Capoen Renault Kurne	Brugsesteenweg 30	8520 Kurne	
Van Mossel Devos-Capoen Renault Dacia Menen	Kortrijksestraat 269	8930 Menen	
Van Mossel Devos-Capoen Renault Dacia Roeselare	Diksmuidsesteenweg 343	8800 Roeselare	
Van Mossel Devos-Capoen Dacia Kortrijk	Marksesteenweg 23	8500 Kortrijk	
Van Mossel Devos-Capoen Used Cars	Brugsesteenweg 30	8520 Kurne	

Cluster Luxemburg

Autopolis S.A., Multibrand	Rue des Mérovingiens, Z.A.I. Bourmicht 9	L-8070 Bertrange	
Autopolis S.A. Schadebedrijf/Carrosserie	Rue du Puits Romain 4	L-8070 Bertrange	

Impressie nieuw hoofdkantoor

Haven 8, Waalwijk

Oplevering verwacht Q1 2023



