

75 YEARS Van Mossel

JAHRESBERICHT 22/23



Vorwort

Die Van Mossel Automotive Group feiert im Jahr 2023 ihr 75-jähriges Bestehen. Wie die Zahlen in diesem Jahresbericht zeigen, haben wir rückblickend allen Grund, diesen Anlass zu feiern. Gleichzeitig sind wir uns der vielen Unsicherheitsfaktoren bewusst, mit denen wir gegenwärtig konfrontiert sind. Es gibt europäische Mitbürger, die immer noch im Krieg leben, die Inflationsrate erreicht historische Höchststände und die Kaufkraft sinkt rapide. Wir beobachten einen starken Anstieg der Zinslasten und einen allgemeinen Kostenanstieg. Das alles sind Entwicklungen mit großen Auswirkungen.

Dennoch ist es uns gelungen, im vergangenen Jahr ein solides Finanzergebnis mit einem Konzernumsatz von über 4 Milliarden Euro zu erzielen. Dies haben wir durch den Schwerpunkt auf organisches Wachstum in den Benelux-Ländern in Kombination mit dem Erwerb von Auto- und Karosseriewerkstätten erreicht. Darüber hinaus haben wir von der günstigen Entwicklung auf dem Gebrauchtwagenmarkt profitiert, die sich in einer höheren Umschlaggeschwindigkeit und einem größeren Lagerbestand äußerte. Auch unsere Van Mossel Leasinggesellschaften konnten sowohl in den Niederlanden als auch in Belgien ein Wachstum verzeichnen.

Diese starken Leistungen haben wir dank unermüdlicher operativer Exzellenz erzielt. Dabei dienen unsere Kunden, die in vollem Umfang von Van Mossel als One-Shop-Stop profitieren sollen, als Ausgangspunkt. Die Kundenzufriedenheit steht in allen Bereichen weiterhin ganz oben auf der Agenda, und wir wollen auch in diesem Bereich eine Spitzenposition einnehmen. Dies erreichen wir zum einen dadurch, konsequent unsere Kernwerte Gastfreundschaft und Kundenorientierung auszustrahlen und zum anderen durch innovative Investitionen, die Service und Komfort für unsere Kunden verbessern. Beispiele dafür sind unser Premium Service oder Van Mossel Energie, in einer Zeit in der die Elektrifizierung immer wichtiger wird.

Das erste Quartal 2023 sieht vielversprechend aus. Wir blicken zuversichtlich auf dieses Jahr und breiten unsere Flügel in Europa aus, wobei wir auf unserem stabilen Fundament aufbauen. Das tun wir gemeinsam mit unseren Kunden, Mitarbeitenden und Stakeholdern. Wir stellen uns neuen Herausforderungen in einer neuen Zeit, von einem neuen Hauptsitz aus. Aber dabei arbeiten wir mit der gleichen Leidenschaft und dem gleichen Elan wie seit eh und je.



Eric Berkhof

Hauptgeschäftsführer
Van Mossel Automotive Group



Inhalt

Allgemeines

Profil	Seite	8
Kernwerte	Seite	8
Unsere Mission, Vision und Strategie	Seite	10
Mobilitätsdienste	Seite	10
Portfolio	Seite	11
Übersicht der Niederlassungen	Seite	12

Auszeichnungen

Übersicht Auszeichnungen	Seite	17
--------------------------	-------	----

Nachhaltiges Unternehmertum

Ziele	Seite	20
Trends und Entwicklungen	Seite	20
Nachhaltigkeitsstrategie	Seite	22
Unternehmerische Sozialverantwortung	Seite	24
Gesundheit und Sicherheit	Seite	26
Emissionsarme Mobilität	Seite	27
Zukunftssicheres Personal	Seite	28
Legal & Compliance	Seite	30
IKT-Bewusstsein	Seite	31
Unsere Belegschaft	Seite	32
Europäische Expansion	Seite	34
Das Herz der Kunden	Seite	35
Organisation	Seite	36

Zahlen

Transaktionen	Seite	40
Mitarbeitenden	Seite	40
Schlüsselzahlen	Seite	42
Bilanzen	Seite	46
Ergebnisse	Seite	48

Entwicklungen

Entwicklungen	Seite	52
---------------	-------	----

Niederlassungen

Adressen	Seite	68
----------	-------	----

Allgemeines



Profil

Die Van Mossel Automotive Group

Im Laufe von 75 Jahren hat sich die Van Mossel Automotive Group in den Niederlanden und Belgien zu einem der führenden Unternehmen in der Automobilbranche entwickelt. Der Konzern unterhält 350 Filialen in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Luxemburg und Frankreich. Die Van Mossel Automotive Group ist Händler für Dutzende führender Marken. Außerdem betreibt das Unternehmen mehrere Mega-Gebrauchtwagencenter sowie eine eigene, landesweite Kette von Reparaturwerkstätten in den Niederlanden. Darüber hinaus bietet die Gruppe verschiedene Dienstleistungen unter einem Dach an, darunter Versicherungen, Finanzierungen, Beschriftung/Einbau/Karosseriearbeiten sowie Autovermietung. Zur Van Mossel Automotive Group gehört auch die International Car Lease Holding, die mit einer Flotte von 110 000 Fahrzeugen zu den führenden Leasinggesellschaften in den Niederlanden zählt. Mit ihren 5300 Mitarbeitenden erwirtschaftet die Gruppe einen Jahresumsatz von 4,5 Milliarden Euro. Die Kernaktivitäten der Van Mossel Automotive Group lassen sich in drei verschiedene Disziplinen unterteilen. Darüber hinaus werden auch übergreifende und unterstützende Aktivitäten ausgeführt. Hierauf geht der Jahresbericht noch näher ein.

Van Mossel Autohäuser

Die Van Mossel Automotive Group vertritt die führenden Marken Abarth, Alfa Romeo, Audi, Cadillac, Citroën, Chevrolet, Corvette, Dacia, DS, Fiat, Fiat Professional, Ford, Fuso, Hyundai, Isuzu, Jaguar, Jeep, Kia, Land Rover, Maxus, Mercedes-Benz Pkw und Vans & Trucks, MG, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Seat,

Škoda, Smart, SsangYong, Suzuki, Volkswagen und Volkswagen Nutzfahrzeuge. Diese werden sowohl neu als auch gebraucht in unseren Ausstellungen angeboten. Die Mega-Gebrauchtwagencenter liefern hauptsächlich Gebrauchtwagen, sowohl von unseren eigenen als auch von anderen Marken.

Van Mossel Reparaturwerkstätten

Die Van Mossel Autoschade Groep verfügt über ein Netzwerk von 37 Niederlassungen in den Benelux-Ländern. Ganz gleich, ob es sich um einen größeren Autoschaden, die Reparatur von kleineren Schäden, einen Lackschaden oder eine zerbrochene Scheibe handelt: Jedes Fahrzeug wird nach den Richtlinien des Herstellers repariert. Außerdem gilt immer eine Markengarantie, wodurch ein Wertverlust des Fahrzeugs verhindert wird.

Van Mossel Leasinggesellschaften

Die Van Mossel-Leasinggesellschaften sind in der International Car Lease Holding (ICLH) zusammengeschlossen. Die Niederlassungen richten sich sowohl an Firmen- als auch an Privatkunden. Sie tun dies über ein Internet-Angebot (durch eine direkte Online-Preisberechnung und eine garantiert schnelle Abwicklung sofort wissen, wo man steht), ein händlerbezogenes Angebot (kurze Wege zwischen unseren Autohäusern und unserer Leasinggesellschaft) oder ein universelles Angebot (Angebot mit allen Marken). Die Leasinggesellschaften sind in den Benelux-Ländern vertreten. Der Leasing-Kunde kann sich sowohl an die lokalen Leasing-Niederlassungen als auch jede Händlerniederlassung wenden.



Kernwerte



Gastfreundlichkeit

Sich um den Kunden/Gast kümmern und ihm/ihr echte Aufmerksamkeit schenken, um zu erreichen, dass sich der Kunde/Gast so willkommen wie möglich fühlt.



Engagiert

Leidenschaftlich, ganz bei der Sache, begeistert, wetteifernd und motiviert.



Unverwechselbar

Mehr bieten als erwartet, positiv auffallen, kreativ und innovativ.



Kundenorientiert

Kundenwünsche und -bedürfnisse erkennen, vorhersehen und entsprechend reagieren.



Ergebnisorientiert

Handlungen und Entscheidungen darauf richten, Ziele trotz Problemen, Ablenkungen oder Rückschlägen zu erreichen. Auch lösungsorientiertes Denken, Zusammenarbeit und die Verpflichtung, Ergebnisse zu erreichen gehören dazu.



Sozialverantwortung

Eine Form des Unternehmertums, die sich auf die wirtschaftliche Leistung konzentriert und gleichzeitig soziale Aspekte und die ökologische Rahmenbedingungen berücksichtigt.



Ehrlich und offen

Aufgeschlossenheit, Bereitschaft zur Veränderung, Verletzlichkeit zeigen, um Hilfe bitten und neugierig sein.

Unsere Mission, Vision und Strategie

Unser Ziel ist es, der am häufigsten empfohlene Anbieter von Mobilitätslösungen im weitesten Sinne zu sein. Grundlage dafür sind Qualität, operative Perfektion, nachhaltige Finanzergebnisse und Kundenzufriedenheit.

Mission

Die Van Mossel Automotive Group ist ein Familienunternehmen mit fast 75 Jahren Erfahrung und nach wie vor einer Menge Ambitionen. Unser Ziel ist es, unser Versprechen „Für Mobilität, für alle“ einzulösen. Persönliche Betreuung, eine breite Palette von Mobilitätslösungen und wettbewerbsfähige Preise sind die Grundlage unseres Erfolgs.

Strategie

Wir erreichen unsere Ziele durch folgende Faktoren:

- eine Mehrmarkenstrategie unter dem Dach unserer Marke Van Mossel
- weiteres (internationales) Wachstum in den Bereichen Automobilhandel, Leasing und Reparaturen
- Optimierung unseres Kundenmanagements durch Customer Relationship Management (CRM), Internet und soziale Medien
- Investition in die (persönliche) Entwicklung unserer Mitarbeiter, unserer Organisation und unserer Dienstleistungen
- attraktivere Preise für die Kunden durch kontinuierliche Kostensenkung
- so nah wie möglich am Kunden sein

Mobilitätsdienstleistungen

Neu

Die Van Mossel Automotive Group bietet in ihren Niederlassungen 34 führende Marken an. Das Spektrum reicht vom privaten oder geschäftlichen Kauf eines Neu- oder Gebrauchtwagens bis hin zu kompletten Fuhrparks für Unternehmen.

Gebrauchtwagen

Alle Mega-Gebrauchtwagencenter, die Niederlassungen Exklusive Gebrauchtwagen und Outdoor-Gebrauchtwagen sowie die einzelnen Autohäuser bieten Geschäfts- und Privatkunden eine Auswahl an Gebrauchtwagen aller Marken.

Leasing

Die in der International Car Lease Holding zusammengeschlossenen Van Mossel-Leasinggesellschaften bieten alle üblichen Formen des geschäftlichen Leasings sowie verschiedene Mobilitätsformen wie Kurzleasing, Gebrauchtwagenleasing, Fahrradleasing, Flexleasing und Privatleasing an.

Wartung

Die Van Mossel Automotive Group bietet in ihren Autohäusern Wartungsarbeiten für Fahrzeuge eigener und fremder Marken an. Dabei spielt das Baujahr keine Rolle. Bei Bedarf wird eine persönliche Wartungsberatung angeboten.

Reparatur von Schäden

Die Van Mossel Autoschade Groep ist an 37 Standorten in den Benelux-Ländern vertreten. Darüber hinaus können sich Privat- und Geschäftskunden an all unsere Händlerwerkstätten wenden. Wir reparieren sämtliche Schäden an Autos aller Marken und sind der FOCWA/Eurogarant angeschlossen.

Vermietung

Unser umfangreicher und nach wie vor wachsender Fuhrpark mit mehr als 5100 Fahrzeugen bietet eine Lösung für den temporären Mobilitätsbedarf unserer Privat- und Geschäftskunden.

Sowohl in Form von Kurzleasing und Vermietung als auch von Ersatztransport und Vermietung bei Reparaturen. Der Fuhrpark besteht aus Fahrzeugen, die von den Autofirmen der Gruppe zur Verfügung gestellt und die durch das Netzwerk der eigenen Niederlassungen repariert und gewartet werden.

Flottenmanagement

Van Mossel Automotive Partner ist der professionelle Ansprechpartner für den gewerblichen Fuhrpark- und Leasingmarkt innerhalb der Van Mossel Automotive Group. Die Aufgabe dieses Geschäftsbereichs besteht darin, alle Fäden in der Hand zu halten. Van Mossel Automotive Partner organisiert den gesamten Bestellvorgang. Er denkt mit bei den Fahrzeugrichtlinien, vereinbart kundenspezifische Lieferbedingungen mit den Importeuren und erstellt Service Level Agreements (SLA) für Lieferung und Wartung. Darüber hinaus fungieren sie als zentraler Ansprechpartner im In- und Ausland, wenn es um den Exportservice geht.

Finanzierung

Dank einer breiten Palette von Finanzierungsmöglichkeiten hat Van Mossel Financial Services immer ein passendes Angebot für Privat- und Geschäftskunden in Form von revolving oder persönlichen Krediten, Ratenkauf und Finanzierungsleasing.

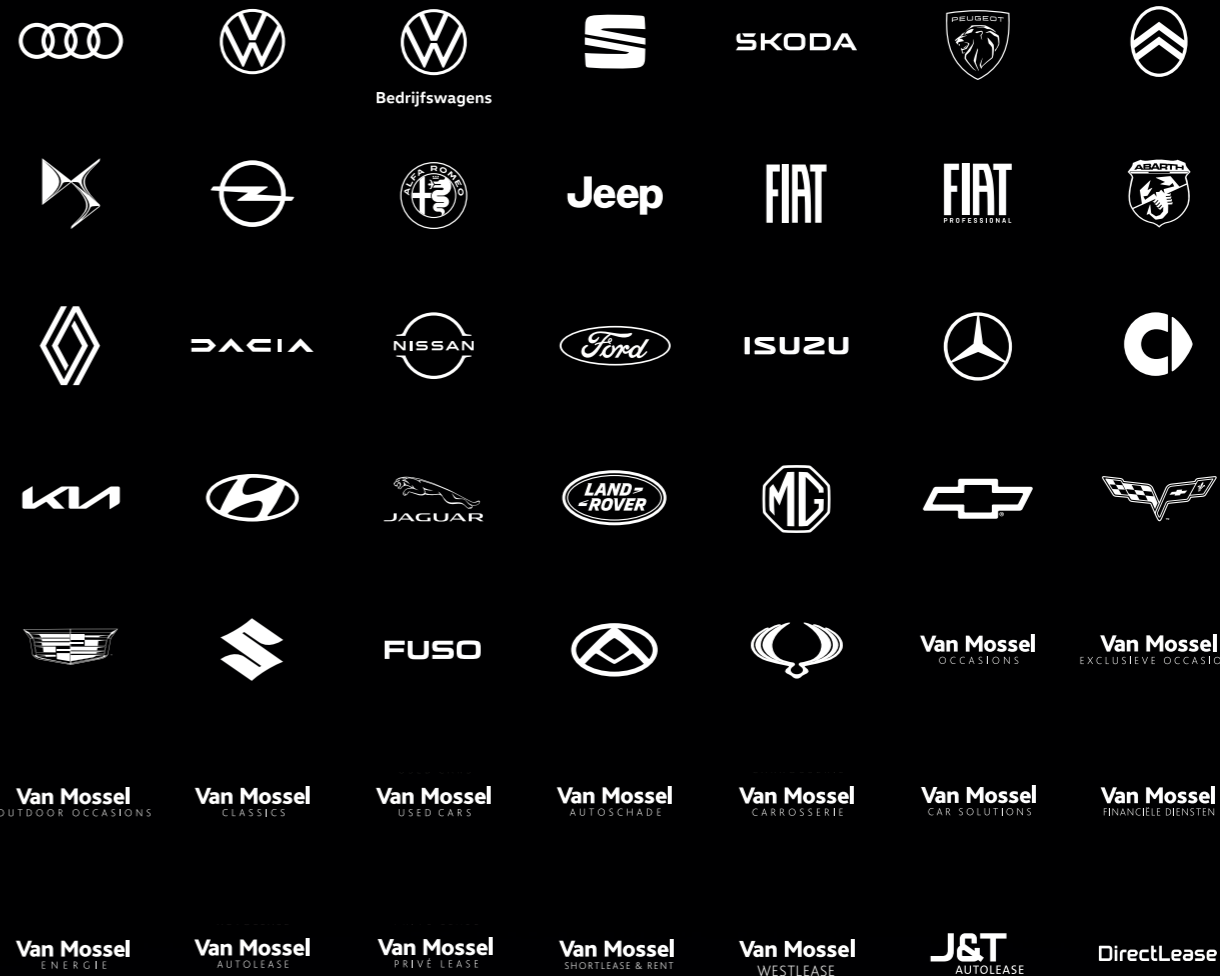
Versicherungen

Van Mossel Finanziële Diensten kann dank einer umfassenden Palette von Versicherungsoptionen sowohl Privat- als auch Geschäftskunden immer ein passendes Kfz-Versicherungsangebot unterbreiten.

Anpassung von Nutzfahrzeugen

Als eine der ergänzenden Dienstleistungen bietet Van Mossels mit dem Unternehmensbereich Car Solutions Lösungen für die Innenraumgestaltung, den Karosseriebau und die Beschriftung aller Kategorien und Marken von Nutz- und Personenfahrzeugen.

Portfolio



Übersicht der Niederlassungen



5 Länder



349 Niederlassungen



34 Automarken



5 Leasingmarken



Auszeichnungen





Auszeichnungen 2022/2023

Im Folgenden sind einige der Auszeichnungen und Zertifikate aufgelistet, die wir innerhalb unserer Gruppe erhalten haben.

- | | | |
|--|---|--|
|  Van Mossel Automotive Group
ISO 9001 & 14001 |  |  Mercedes-Benz Vans
Zertifizierung VanPro Advance |
|  Van Mossel Automotive Group
Nachhaltige Reparaturen |  |  Mercedes-Benz Trucks
Werkstatt-Zertifizierungen |
|  Van Mossel Automotive Group
Nachhaltigkeitszertifikat Erkend Duurzaam Plus |  |  Mercedes-Benz Trucks Niederlande
2. Preis höchste Kundenzufriedenheit |
|  Internationale Autoleasing-Holding
Ecovadis | |  MG4 Electric
Elektroauto des Jahres 2023 |
|  Ford
President's Award | |  Van Mossel Volkswagen Waalwijk
Service Quality Award |
|  Hyundai
Excellent Dealer Award | |  J&T Autolease
Nominierung Trends Gazellen 2023 |
|  Seat
Händler des Jahres | |  Van Mossel Carrosserie
Zugelassen für Eurogarant |
|  Audi
Excellent Dealer | |  Van Mossel Carrosserie Leuven
Autorisiertes JLR Karosserie- und Lackierzentrum |
|  Mercedes-Benz
PartsPro-Audit | |  Van Mossel Carrosserie Mechelen
Autorisiertes JLR Karosserie- und Lackierzentrum |
|  Mercedes-Benz Vans
Werkstatt-Zertifizierungen | |  |

Nachhaltiges Unternehmertum



Unsere nachhaltigen Ziele

Unsere Vision

Bei Van Mossel steht der Kunde an erster Stelle. Dabei wollen wir Mobilität für alle erreichen: Egal, ob es sich um Privatkunden oder Unternehmen handelt, Van Mossel erfüllt die Mobilitätsbedürfnisse. Bei der Erfüllung dieses Mobilitätsbedürfnisses spielt Nachhaltigkeit als Kernwert für uns eine zentrale Rolle. Deshalb möchte Van Mossel dazu beitragen, die Auswirkungen auf die Umwelt so gering wie möglich zu halten, und aktiv dazu beitragen, die Nachhaltigkeitsziele unserer Stakeholder zu erreichen.

Unsere Mission

Wir möchten ein ganzheitlicher, nachhaltiger Mobilitätspartner für unsere Kunden sein, der das eigene soziale Engagement und seine Verantwortung für Mensch und Umwelt im Blick hat.

Unsere Kernwerte

Bei Van Mossel ist Nachhaltigkeit mit vier Grundwerten verbunden:

- Kundenorientiert: Wir beraten unsere Kunden zu nachhaltigen Mobilitätslösungen und bieten ihnen diese an
- CSR: Wir wirtschaften mit dem Anspruch, Werte für Mensch, Umwelt und Gesellschaft zu schaffen
- Offen und ehrlich: Wir kommunizieren jährlich über unsere Nachhaltigkeitsziele und -ergebnisse
- Verantwortungsvoll: Ausgehend von konkreten Zielen übernehmen wir die Verantwortung dafür, unsere eigenen negativen Auswirkungen zu minimieren und unsere positiven Auswirkungen zu maximieren

Trends & Entwicklungen

Knaptheit auf dem Arbeitsmarkt

Die Nachfrage nach Personal steigt weiter an. Dabei nimmt der Bedarf an Fachkräften noch stärker zu. Dies gilt für alle Branchen, aber ganz sicher für die Automobilbranche. Darüber hinaus erfordern die Entwicklungen in den Bereichen Elektrifizierung, Wasserstoff und nachhaltige Mobilität im weitesten Sinne andere Fähigkeiten und Kenntnisse von unseren (künftigen) Mitarbeitern.

Nachhaltigkeitsziele der Kunden

Kunden stellen zunehmend Nachhaltigkeitsanforderungen, beispielsweise bei Ausschreibungen. Dies gilt sowohl für den Staat als auch für den privaten Sektor. Um ein besseres Verständnis vom Umgang mit Nachhaltigkeit zu bekommen, fragen Kunden immer häufiger nach Nachhaltigkeitszertifizierungen und -bewertungen wie Ecovadis. Darüber hinaus haben sich viele Kunden im Rahmen der CO₂-Reduzierung das Ziel gesetzt, eine emissionsfreie Flotte aufzubauen.

Übergang zu emissionsarmer Mobilität

Durch den Markt und die Gesetzgebung vorangetrieben ist der Übergang zu einer emissionsarmen Mobilität in vollem Gange. Derzeit liegt der Schwerpunkt von Regierung und Automobilherstellern vor allem auf Elektrofahrzeugen. Ihre Beliebtheit nimmt zu, was unter anderem auf die Verbesserungen in den Bereichen Ladeinfrastruktur und

Aktionsradios zurückzuführen ist. Die zunehmende Anzahl öffentlich zugänglicher Schnellladestationen trägt zusätzlich dazu bei. Die Entwicklung von Wasserstoff steckt noch in den Kinderschuhen. Ziel des Klimaabkommens ist es, bis zum Jahr 2025 50 Wasserstofftankstellen in Betrieb zu nehmen, um 15 000 Wasserstoffautos zu betanken.

Klimagesetzgebung

Die niederländische Regierung hat Ziele für Kreislaufwirtschaft und Mobilität festgelegt. So sollen beispielsweise bis 2030 mindestens 50 % weniger Primärrohstoffe verwendet werden und bis 2050 soll die Kreislaufwirtschaft zu 100 % umgesetzt sein. Darüber hinaus hat die Regierung einen Mobilitätsplan erstellt, um Mobilität auf nachhaltige Weise für alle verfügbar zu machen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Gewährung von Zuschüssen, der Einrichtung von Ladeinfrastruktur und der Verbesserung der „Fahrradfreundlichkeit“. Außerdem hat die belgische Regierung beschlossen, das Fahrradleasing durch Steuererleichterungen intensiv zu fördern.

Die EU setzt sich mit ihrem Green Deal und dem dazugehörigen „Fit for 55“-Paket für Nachhaltigkeit (im Verkehrssektor) ein. Daraus ergibt sich das Ziel der Regierung, 55 % weniger CO₂ als 1990 auszustößen. Außerdem sieht der Green Deal ausdrücklich vor, dass ab 2035 keine Benzin- und Dieselfahrzeuge mehr verkauft werden dürfen. HVO oder andere Biokraftstoffe sind



dabei keine Lösung, und auch für Hybridfahrzeuge wird keine Ausnahme gemacht. Das Ziel ist, dass bis zum Jahr 2050 keine Benzin- und Dieselfahrzeuge mehr auf europäischen Straßen unterwegs sind.

Mehr Fokus auf Digitalisierung

Die Corona-Pandemie hatte große Auswirkungen auf alle Branchen und natürlich auch auf das Reiseverhalten der Menschen. Hybrides Arbeiten ist bei vielen (größeren) Arbeitgebern zur neuen Norm geworden. Dadurch hat sich die Nachfrage nach Mobilität verändert. Unabhängig davon spielt Digitalisierung in (primären) Geschäftsprozessen eine immer größere Rolle. Ausschreibungen, Verträge und Angebote werden digital versandt und unterzeichnet, was den Papierfluss reduziert.

Nachhaltige Gebäude

Im Immobiliensektor wird zunehmend Transparenz über den Energieverbrauch gefordert. Auch die Anforderungen an die Nachhaltigkeit (Zertifizierung) von Immobilien werden immer strenger. So müssen beispielsweise alle Büros in den Niederlanden gemäß der Bauverordnung von 2012 seit dem 1.

Januar 2023 mindestens das Energielabel C aufweisen. Diese Rechtsvorschriften gelten sowohl für die Büroräume als auch für die Ausstellungsräume von Van Mossel.

Steigende Rohstoffpreise und Rohstoffknappheit

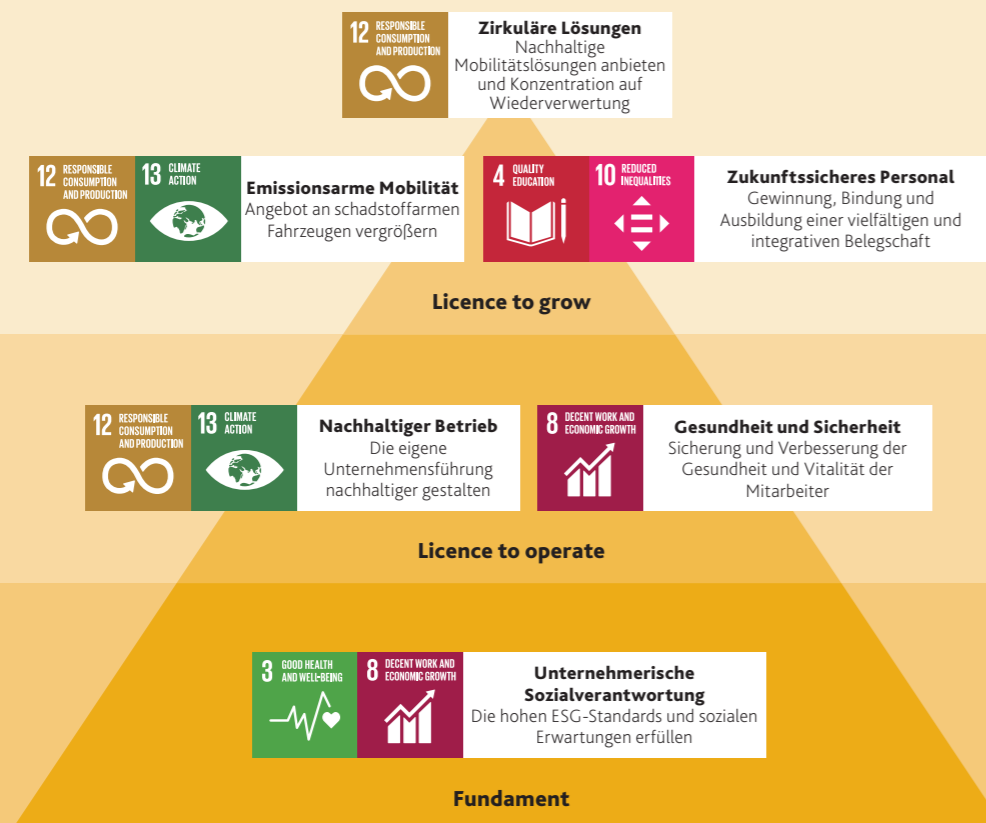
Die Pandemie und die Konflikte in der Welt haben zu einem raschen Anstieg der Rohstoffpreise geführt. Außerdem ist die Liste der knappen Ressourcen gewachsen und sind diese noch seltener geworden. In einer materialintensiven Branche schafft dies Risiken, bietet aber auch Chancen für kreislauffähige Materialien und Produkte. Vom Eigentum zur Nutzung: Das Konzept „Sharing Economy“ hat in den vergangenen Jahren in verschiedenen Branchen an Popularität gewonnen. Die Verbraucher müssen ein Produkt nicht mehr unbedingt besitzen, sondern konzentrieren sich auf dessen Nutzung. Dieser Trend ist auch im Bereich der Mobilität zu beobachten. Die Nutzung von gemeinsam genutzten Fahrzeugen in verschiedenen Formen hat im Jahr 2022 weiter zugenommen. Dieser Trend ist besonders in städtischen Gebieten zu beobachten.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie

Im Jahr 2015 haben die Vereinten Nationen die Ziele für nachhaltige Entwicklung vorgestellt, ein Konzept zur Verwirklichung einer besseren und nachhaltigeren Zukunft für alle Menschen und die Welt bis zum Jahr 2030.



Wir haben alle unsere strategischen Säulen an die Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) gekoppelt. Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie leisten wir einen positiven Beitrag zu den folgenden Zielen: 3, 4, 8, 10, 12 und 13.



Wir haben bewusst die Form der Pyramide gewählt. Die strategische Säule **Unternehmerische Sozialverantwortung** bildet das Fundament unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Als Organisation sorgen wir dafür, dass wir verschiedene ESG-Standards, gesellschaftliche Erwartungen und sich schnell ändernde (inter)nationale Gesetze und Vorschriften einhalten.

Die Säulen **Nachhaltiger Betrieb** und **Sicherheit und Gesundheit** decken die zweite Ebene unseres Handlungsrahmens ab und sorgen für den Erhalt unserer „Licence to operate“. Unsere Belegschaft ist die wichtigste Triebfeder für unsere Existenz, unser Wachstum und unseren Ruf. Ohne eine gesunde Belegschaft, die in einem sicheren Arbeitsumfeld arbeiten kann, sind wir nicht in der Lage, auf unserem heutigen Niveau zu arbeiten. Neben der Gewährleistung eines sicheren Arbeitsumfelds ist es sowohl aus ökologischer als auch aus finanzieller Sicht von entscheidender Bedeutung, unseren eigenen Betrieb nachhaltiger zu gestalten. Wir investieren, um unsere Büros, Ausstellungsräume und Werkstätten nachhaltiger zu machen und wir prüfen, wie wir unsere Prozesse

(energie-)effizienter gestalten können. Schließlich sind die drei obersten strategischen Säulen für unsere „Licence to grow“ verantwortlich. **Zukunftssicheres Personal** ist darauf ausgerichtet, eine vielfältige und nachhaltige Belegschaft zu gewinnen, zu halten und auszubilden. Durch kontinuierliche Investitionen in Fortbildungs- und Wachstumsmöglichkeiten ist Van Mossel auf den nachhaltigen Wandel vorbereitet, den wir, unsere Belegschaft und die Branche als Ganzes vor sich haben. Das bedeutet, dass das Angebot von **Emissionsarmer Mobilität** wie Fahrradleasing und E-Fahrzeuge ebenfalls von großer strategischer Bedeutung ist. Die Säule **Zirkuläre Lösungen** geht noch einen Schritt weiter und betrachtet die Mobilität aus einer noch breiteren Perspektive. Mit innovativen Sharing- und Leasingkonzepten reagiert Van Mossel auch auf den Trend „vom Eigentum zur Nutzung“. Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt darauf, die Kreislaufwirtschaft in interne Prozesse zu integrieren, um beispielsweise den Rohstoffverbrauch zu reduzieren.

Unternehmerische Sozialverantwortung

Wenn es bei Van Mossel um Unternehmergeist geht, also um etwas, das Organisation auszeichnet, nehmen wir eine breite Perspektive ein. Van Mossel ist der Ansicht, dass unternehmerische Sozialverantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) damit beginnt, Verantwortung für die Auswirkungen der Unternehmensführung auf Mensch, Umwelt und Gesellschaft zu übernehmen. Als Unternehmen stehen wir in ständigem Dialog mit allen relevanten Stakeholdern, um zu verstehen, welchen Einfluss wir auf sie und ihre Umwelt haben. Im Rahmen der unternehmerischen Sozialverantwortung sehen wir die Einhaltung der ESG-Standards als Minimum an und versuchen, unsere positiven sozialen Auswirkungen zu verstärken.

Unser Ziel

Entsprechend der Grundwerte von Van Mossel verfolgen wir das Ziel, die Auswirkungen auf Mensch, Umwelt und Gesellschaft in der gesamten Kette transparent zu gestalten. Wir versuchen, die Interessen aller unserer Stakeholder bestmöglich zu berücksichtigen. Wir halten uns an internationale Verhaltens- und Menschenrechtsnormen und sorgen dafür, dass wir im Einklang mit den aktuellsten Gesetzen und Vorschriften arbeiten. Darüber hinaus schaffen wir einen zusätzlichen Wert für die Gesellschaft, indem wir in soziale Initiativen in den Bereichen Sport, Kultur und Verkehrssicherheit investieren.

Unsere Aktivitäten

Sicherheit im Straßenverkehr

Trotz der technologischen Entwicklungen in der Automobilbranche ist die Zahl der Verkehrsunfälle in den letzten Jahren nur geringfügig zurückgegangen. In den Niederlanden und Belgien verunglückten im Jahr 2021 leider immer noch rund 1100 Menschen tödlich (Quelle: Rijkswaterstaat & Statbel). Arbeitgeber spielen eine wichtige Rolle bei der (Verkehrs-) Sicherheit und sind mitverantwortlich für die Gewährleistung einer sicheren Arbeitsumgebung, auch im Straßenverkehr. Van Mossel unterstützt seine Kunden dabei, dieser Verantwortung nachzukommen. Durch Beratung, Programme zur Schadensverhütung und Wissensaustausch trägt Van Mossel aktiv zur Verbesserung der Sicherheit im Straßenverkehr bei. Außerdem arbeiten wir seit mehreren Jahren intensiv mit dem ANWB zusammen, um Maßnahmen zur Verkehrssicherheit zu fördern. Diese verschiedenen Initiativen sollen erreichen, dass sich unsere Kunden und deren Mitarbeiter sämtlicher Risiken bewusst sind und somit sicherer handeln.

Sponsoring

Van Mossel stellt seit Jahren Mittel für das Sponsoring sozialer Initiativen zur Verfügung, um einen positiven Beitrag außerhalb des Unternehmens sowie für die eigenen Belegschaft und Stakeholder zu leisten. Dabei geht es nicht nur um Sponsoring in Form von finanziellen Mitteln oder der Bereitstellung von Fahrzeugen. Wir ermöglichen unseren eigenen Mitarbeitenden regelmäßig die Teilnahme an verschiedenen Initiativen. Auf diese Weise geben wir ihnen den Raum, Initiativen und Anliegen zu

unterstützen, die ihren eigenen Normen, Werten und Ideologien entsprechen.

Ein Beispiel ist Van Mossels Unterstützung der Initiative von Mitarbeitenden für Menschen, die Opfer des Krieges in der Ukraine geworden sind. Van Mossel konzentriert sich auf eine breite Palette von Programmen in den Bereichen Sport, Kultur und Gesellschaft.

Transparenz in der Berichterstattung

Um Einsicht in nachhaltige Geschäftspraktiken zu erhalten, hat die Europäische Union die „Corporate Sustainability Reporting Directive“ (CSRD) eingeführt. Diese europäische Gesetzgebung soll sicherstellen, dass Unternehmen mehr Transparenz in Bezug auf ihre Nachhaltigkeitsleistung bieten. Die CSRD wird der führende Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung in Europa. Van Mossel bereitet sich derzeit auf die Einführung der CSRD vor. Ab 2026 wird das Unternehmen im Einklang mit der CSRD jedes Jahr einen integrierten Jahresbericht veröffentlichen, in dem es ihre Finanz- und Nachhaltigkeitsleistung dokumentiert.

Teil der CSRD ist die Berichterstattung über die „EU-Taxonomie“. Dieses EU-Gesetz soll mehr Klarheit darüber schaffen, welche Unternehmenstätigkeiten als „nachhaltig“ angesehen werden können. Unternehmen müssen transparent darlegen, welcher Anteil ihres Umsatzes, ihrer Investitionsausgaben und ihrer Betriebsausgaben als „nachhaltig“ bezeichnet werden kann. Van Mossels strebt an, bis zum nächsten Jahr eine Übersicht darüber zu erstellen, wie viel Prozent unserer Ausgaben und Aktivitäten, sowohl im operativen als auch im Kapitalbereich, in die Taxonomie aufgenommen wurden. Im Anschluss daran überprüfen wir die Aktivitäten anhand der in der Taxonomie verwendeten Nachhaltigkeitskriterien.

Verantwortung innerhalb der Lieferkette

Van Mossel ist sich bewusst, dass Nachhaltigkeit über die Maßnahmen und Aktivitäten innerhalb der Grenzen der eigenen Organisation hinausgeht. Selbstverständlich übernehmen wir die Verantwortung für unsere eigenen Handlungen und Aktivitäten, aber wir schauen uns auch unsere Lieferkette an und versuchen dabei, unsere Lieferanten, Kunden und andere Geschäftspartner in unsere Nachhaltigkeitsziele einzubeziehen. In diesem Zusammenhang sind verschiedene Maßnahmen geplant. Erstens wollen wir bis 2023 einen „Supplier Code of Conduct“ (SCoC) aufstellen, der Bedingungen zu Menschenrechten, Arbeitsbedingungen, Umwelt und Korruption formuliert. Die darin enthaltenen Themen orientieren sich an den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen. Zur Vorbereitung des SCoC führen wir ab 2023 eine Analyse durch, um so die größten Nachhaltigkeitsrisiken in unseren Wertschöpfungsketten zu ermitteln. Ausgehend von den Ergebnissen dieses Prozesses wird Van Mossel aktiv darauf hinarbeiten, diese Risiken zu verringern, um nachhaltigere Wertschöpfungsketten zu erreichen.



Gesundheit und Sicherheit

Es ist sehr wichtig, in einem sicheren Umfeld und bei guter geistiger und körperlicher Gesundheit arbeiten zu können. Eine zufriedene und gesunde Belegschaft ist die Triebfeder des Erfolgs von Van Mossel. Gesundheit und Sicherheit sind nicht nur am Arbeitsplatz wichtig, sondern auch unterwegs und zu Hause.

Unser Ziel

Bei Van Mossel legen wir Wert auf die Gesundheit und Sicherheit unserer Belegschaft. Dies betrifft sowohl das geistige Wohlbefinden als auch die körperliche Gesundheit. Es liegt in der Verantwortung des Unternehmens, die Gesundheit unserer Belegschaft zu gewährleisten.

Unsere Aktivitäten

Gesundheit & Wohlbefinden

Die geistige und körperliche Gesundheit unserer Belegschaft gehen Hand in Hand. Beide Aspekte wirken sich auf die Leistung unserer Belegschaft aus, sodass wir als Van Mossel zu ihrer „Gesamtgesundheit“ beitragen möchten.

Um ein Grundniveau zu gewährleisten, werden Grundsätze und Regeln aus dem Personalhandbuch eingesetzt. Außerdem laufen mehrere Initiativen. Bei monatlichen Sitzungen wird die Abwesenheitsquote besprochen und die Gründe für die Abwesenheit werden im Detail analysiert. Darüber hinaus wurde im Frühjahr 2022 ein „Special Support Team“ eingerichtet, bei dem sich Mitarbeitenden melden können, wenn sie aufgrund von Fehlzeiten, privaten, finanziellen oder arbeitsbezogenen Problemen nicht mehr zurechtkommen.

Um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse unserer Belegschaft weiterhin erfüllt werden, arbeiten wir im kommenden Jahr die Wünsche und Erwartungen in Bezug auf Vitalität weiter aus. Im Jahr 2022 haben wir die Möglichkeit des Fahrradleasings für die gesamte Belegschaft eingeführt, aber das längerfristige Ziel ist die Einführung eines unternehmensweiten Vitalitätsprogramms. Die Hauptverantwortung dafür liegt bei der Personalabteilung. Alle oben genannten Initiativen zusammen sollten wesentlich dazu beitragen, unser Ziel von weniger als 5 % Fehlzeiten für alle Abteilungen bis 2025 zu erreichen.

Unsere Ziele



0 Unfälle mit Todesfolge und Unfälle, die zu Arbeitsausfällen führen, bis 2025



ISO 45001-Zertifizierung im Jahr 2025



Fehlzeiten von <5 % bis 2025

Emissionsarme Mobilität

Mobilität ist für einen Großteil der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich. Einerseits haben wir als Vertriebs- und Leasingunternehmen nur begrenzten Einfluss auf die Umweltverträglichkeit von Autos. Andererseits sind wir uns unseres eigenen Beitrags bewusst, den wir mit unserer beratenden und bereitstellenden Rolle leisten. Indem wir das Angebot an schadstoffarmen Fahrzeugen erhöhen und propagieren, können wir den Übergang zu einer nachhaltigen Mobilität beschleunigen.

Unser Ziel

Wir haben das Ziel, möglichst vielen Menschen die Nutzung emissionsarmer Fahrzeuge zu ermöglichen. Wir tun dies, indem wir unser Angebot erweitern und unsere Kunden ermutigen, ihre Flotten in den kommenden Jahren vollständig auf Elektrofahrzeuge umzustellen. Darüber hinaus investieren wir weiterhin sowohl finanziell als auch intellektuell in alternative Kraftstoffe, wobei Wasserstoff unser Hauptaugenmerk bekommt.

Unsere Ziele



50 % der Kundenflotten sind bis 2030 schadstoffarm



75 % der neuen Verträge bis 2030 sind schadstoffarm



50 % des Umsatzes werden bis zum Jahr 2030 mit schadstoffarmen Fahrzeugen generiert

Zukunftssicheres Personal

Es liegt in der Natur der Sache, dass die Innovationen in der Automobilbranche in rascher Folge geschehen. Um die Chancen zu nutzen, die diese Innovationen mit sich bringen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir weiterhin in die Kenntnisse und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter investieren. Außerdem leben wir in einer Wirtschaft, in der die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften ständig steigt. Sowohl aus strategischer als auch aus moralischer Sicht halten wir es für wichtig, dass sich jeder bei uns willkommen fühlt.

Unser Ziel

Unser Ziel ist es, eine heterogene Belegschaft aufzubauen, die in einem integrativen Arbeitsumfeld arbeiten kann. Wir setzen uns für die Chancengleichheit aller ein, unabhängig von Alter, Behinderung, Geschlecht, ethnischer Zugehörigkeit, Weltanschauung und/oder sexueller Orientierung. Außerdem wollen wir allen unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit geben, sich persönlich weiterzuentwickeln. Dies führt zu einer Belegschaft mit zukunftssicheren Qualifikationen, die in einer Organisation mit verschiedenen Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten arbeitet.

Unsere Aktivitäten

Mitarbeiterentwicklung

Bei Van Mossel möchten wir gerne, dass sich jeder entsprechend seiner eigenen Fähigkeiten weiterentwickelt. Deshalb ermutigen wir unsere Belegschaft, die Extrameile zu gehen, um das Beste aus sich herauszuholen und ihre Grenzen zu überwinden. Um dies zu ermöglichen, wurde die Van Mossel Academy gegründet. Die vielen verschiedenen Ausbildungsprogramme der Akademie ermöglichen es jedem, sich immer wieder neuen Herausforderungen zu stellen. Die Academy entwickelt sich ständig weiter und fügt Module hinzu, die den Trends und Entwicklungen in unserer Umgebung entsprechen.

wissen, welche Kenntnisse und Fähigkeiten in der Zukunft von Bedeutung sein werden. Wir versuchen, im Rahmen unserer Personal- und Ausbildungsrichtlinien die bestmögliche Balance zwischen strategischer und persönlicher Relevanz zu finden. Auf Basis von Auswertungen der laufenden Schulungen, der Wünsche unserer Mitarbeitenden und den Entwicklungen in unserer Branche arbeiten wir kontinuierlich an geeigneten Ergänzungen und Verbesserungen unseres Programms. Daraufhin werden Schulungen, Module und Lehrgänge ergänzt, verbessert und/oder intensiviert.

Schließlich legen wir bei Van Mossel Wert auf die Kraft des Kollektivs, denn gemeinsam sind wir stärker als allein. So bestehen beispielsweise mehrere Partnerschaften mit Bildungseinrichtungen, um junge Talente anzuziehen und ihnen bei Van Mossel die Möglichkeit zu bieten, sich weiter zu entwickeln / spezialisieren. In verschiedenen Lern- und Arbeitsbereichen werden Praktikanten intensiv und persönlich von unseren Mitarbeitenden betreut. In Zukunft wollen wir die Zusammenarbeit mit unter anderem Bildungseinrichtungen intensivieren. Wir glauben an die Kraft des Lernens in der Praxis und stellen den „Mechanikern der Zukunft“ unsere Werkstätten zur Verfügung. Dabei sind die Möglichkeiten sehr vielfältig, zum Beispiel kommen VR-Brillen mit einem begleitenden Fernlehrer zum Einsatz.

Vielfalt und Integration

Van Mossel will eine repräsentative Widerspiegelung der Gesellschaft sein. Denn wenn sich die Mitarbeitenden gut aufgehoben fühlen, ist gewährleistet, dass sie sich entfalten und ihr Potenzial voll ausschöpfen können. Der Mehrwert einer vielfältigen und integrativen Belegschaft, z. B. im Hinblick auf eine bessere Entscheidungsfindung und mehr Innovation, ist inzwischen hinreichend nachgewiesen. Um Vielfalt und Integration bei Van Mossel weiter zu fördern, prüfen wir im kommenden Jahr intern, wo noch Möglichkeiten ausgeschöpft werden können. Wir möchten auch dafür sorgen, dass an unseren Standorten integrative Einrichtungen, beispielsweise für Menschen mit körperlichen Behinderungen, zur Verfügung stehen.

Unsere Ziele



Mindestens 1000 abgeschlossene Lernmaßnahmen pro Monat bis 2025



Mindestens 45000 Lernmaßnahmen pro Jahr bis 2025





Legal & Compliance

Die Abteilung Legal & Compliance hält bei der Van Mossel Automotive Group auf rechtlicher Ebene alle Fäden in der Hand. Sie ist der rechtliche und moralische Kompass und ein Sparringspartner an allen Fronten. Von den Arbeitsverträgen in der Personalabteilung bis zum strukturellen Aufbau von Van-Mossel-Unternehmen, von Haftungsfragen bis zur Beilegung von Streitigkeiten mit Mitarbeitern oder Kunden. Darüber hinaus ist die Abteilung Legal & Compliance für die Einhaltung von Rechtsvorschriften im Immobilienbereich zuständig.

Unser Ziel

Wir wollen erreichen, dass alle Mitarbeiter unseres Unternehmens einheitlich und regelkonform arbeiten und alle Regeln kennen, die bei uns für den Umgang mit Kundendaten gelten. Wir wollen als Abteilung eine leicht zugängliche Anlaufstelle sein, die Beratung und Unterstützung bietet und Fragen zu rechtlich korrekten Praktiken und internen Prozessen, zum Datenschutz und zu allem, was mit Cybersicherheit zu tun hat, beantwortet.

Unsere Aktivitäten

Sensibilisierungskampagnen

In den Jahren 2022 und 2023 haben wir alle rechtlichen Angelegenheiten im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Hauptsitzes an der Jan Vesterstraat 1 in Waalwijk betreut. Dabei ging es unter anderem um die Vertragsverhandlungen, Vereinbarungen und Abkommen mit Dritten, wie z. B. der Kommune, (Unter-)Auftragnehmern und Stakeholdern.

Neben dieser wirkungsvollen Arbeit ist es Legal & Compliance auch gelungen, die Ziele für 2021/2022 weitgehend zu erreichen. So haben wir zum Beispiel die Abteilung Facility bei der Einführung des Vertragsmanagementsystems unterstützt. Wir gehen davon aus, dass diese Operation bis

Ende 2023 abgeschlossen ist. Darüber hinaus haben wir die Standarddokumente für die Personalabteilung aktualisiert, entsprechend der Planung einen Anwaltspool mit bevorzugten Lieferanten eingerichtet und verschiedene Akquisitionsprozesse betreut.

Angesichts der jüngsten Erfahrungen anderer Unternehmen ist für 2023 eine stärkere Sensibilisierung für die Verhinderung, Aufdeckung und Meldung von Datenschutzverletzungen geplant. Selbstverständlich halten wir uns an die internen Verfahren und führen ein separates Datenschutzpostfach. Mit Schulungen und Sensibilisierungsmaßnahmen motivieren wir unsere Belegschaft, wirklich alle möglichen Risiken zu melden.

Einhaltung des Datenschutzes

Für 2023/2024 ist geplant, die Sichtbarkeit des Legal & Compliance-Teams zu verbessern. Wir besuchen als Team unsere Unternehmen vor Ort. Die Mitarbeitenden lernen das Team kennen, und wir halten den Kontakt zu den Mitarbeitenden in den Betrieben. Darüber hinaus unterstützt Legal & Compliance die Implementierung des Vertragsmanagementsystems für die anderen Abteilungen mit dem Ziel, eine einheitliche Arbeitsweise einzuführen. Außerdem müssen neue Mitarbeitenden im Rahmen des Learning Management Systems bestimmte Module zur Einhaltung des Datenschutzes absolvieren. Diese Module sind obligatorisch, damit unsere neuen Mitarbeitenden von Anfang an alle Gesetze und Vorschriften einhalten.

Diese Tätigkeiten sind von Dauer. Gemeinsam mit den Abteilungen IKT und Marketing legen wir großen Wert auf die Einhaltung des Datenschutzes und den Umgang mit unseren Kundendaten. Mit einer Projektgruppe und speziellen Sensibilisierungskampagnen sorgen wir dafür, dass wir die rechtlichen Rahmenbedingungen umsetzen und dass die Belegschaft tatsächlich regelkonform arbeitet.

IKT & Sicherheitsbewusstsein

Die IKT-Abteilung von Van Mossel unterstützt das Unternehmen mit einer schnellen Time-to-Market. Dank ihrer großen Flexibilität ist die Abteilung in der Lage, alle Auswirkungen, die die Strategie von Van Mossel auf die IT-Umgebung hat, aufzugreifen und umzusetzen. Eine wichtige Aufgabe der IKT-Abteilung besteht darin, die Einheitlichkeit der IT-Umgebung zu gewährleisten und die Kosten zu senken. Dabei steht folgendes Hauptziel im Mittelpunkt: Die Schaffung einer stabilen, sicheren und funktionsfähigen IT-Umgebung mit hoher Kundenzufriedenheit.

Das Jahr 2022 stand im Zeichen des Umzugs in das neue Hauptbüro/Logistikzentrum in Waalwijk. Dabei stand die gesamte technische Einrichtung auf der Tagesordnung, von der IT-Umgebung über den Bildschirmplan bis hin zur Beschilderung. Außerdem haben wir die IT-Struktur verbessert und ein erfolgreiches IT-Sicherheitsaudit einschließlich Pen-Tests und Ethical Hacking durchgeführt.

Unser Ziel

Bei Van Mossel wollen wir sicher, regelkonform und effizient arbeiten. Außerdem streben wir eine möglichst große Einheitlichkeit innerhalb der Systeme an, um eine eindeutige, qualitativ hochwertige Berichterstattung zu erreichen. Wir wollen allen unseren Mitarbeitenden eine gute Schulung zu den Sicherheits- und Datenschutzgesetzen bieten, um sowohl die Kundendaten als auch die Unternehmensinformationen zu schützen.

Unsere Aktivitäten

ISO 27100

Wir haben das IT-Audit erfolgreich durchgeführt. Außerdem haben unsere Mitarbeitenden an den obligatorischen Schulungen des Security Awareness Programms teilgenommen, das bereits bei der Einführungsveranstaltung erläutert wird. Wir achten auf Passwortrichtlinien, die Gefahr verdächtiger Links und die Vorschrift, den Computer bei Abwesenheit immer zu sperren. Dieses Programm erhält einen festen Platz im Fortbildungsplan unserer Mitarbeitenden. Um diesen Schwerpunkt zu stärken, hat IKT gemeinsam mit Legal & Compliance und Marketing eine Projektgruppe eingerichtet, die sich aktiv mit der Verwaltung von Kundendaten und den Prozessen rund um Verdachtsmeldungen oder Gefahren von Datenschutzverletzungen auseinandersetzt.

2023 haben wir begonnen, uns für die Zertifizierung nach ISO 27100 zu qualifizieren. Wir legen großen Wert auf den Schutz personenbezogener Daten, ebenso wie auf den Schutz unserer eigenen Daten. Auch im kommenden Jahr werden wir unsere Bemühungen zur Erlangung des Zertifikats fortsetzen, um nachweislich alle Anforderungen an die Informationssicherheit zu erfüllen.

Darüber hinaus wurde das BI-Team inklusive Anwendungsadministratoren weiter vergrößert. So sind wir in der Lage, Schritte zur Vereinheitlichung der Berichterstattung innerhalb des Unternehmens umzusetzen. Wir arbeiten auch intensiv an der Vereinheitlichung der Händlermanagementsysteme. Weitere Schwerpunkte für das kommende Jahr sind die Umstellung auf AFAS Finance und die Einrichtung des Informationssicherheits-Managementsystems für regelkonformes Arbeiten.

Unsere Mitarbeiter

Der Erfolg eines Unternehmens hängt von den Qualitäten und dem Engagement seiner Belegschaft ab. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, ein guter Arbeitgeber zu sein und wir nehmen diese Aufgabe sehr ernst.

Unser Ziel

Wir wollen qualifizierte Mitarbeitenden gewinnen, die sich bei einem Unternehmen wie Van Mossel wohlfühlen und unseren Grundwerten zustimmen. Wir wollen auch, dass unsere Mitarbeitenden einen Beitrag zum Ergebnis der Gruppe und zu den Unternehmenszielen leisten, der messbar und konkret ist. Wir unterstützen sie dabei, ihr Wissen auf dem neuesten Stand zu halten und sorgen für ein gutes Arbeitsklima.

Unsere Aktivitäten

Onboarding-Programm

Wir heißen neue Mitarbeitenden schon vor ihrem ersten Arbeitstag mit dem Van Mossel Onboarding-Paket willkommen, das einen Pathé-Heimkinofilm ihrer Wahl mit Popcorn enthält. Es symbolisiert, wie wir unsere Arbeit sehen: Nach der Anstrengung ist es Zeit für Entspannung.

Sobald die Mitarbeitenden eingestellt sind, nehmen sie an einer umfassenden Einführungsveranstaltung in der Zentrale teil, bei der Geschäftsführer Eric Berkhof und Personaldirektor Gerrit van der Maaten als Referenten auftreten und alle zwei Monate einen Vortrag halten. Neue Mitarbeiter erhalten eine Einführung in die Geschichte von Van Mossel, die Unternehmenskultur und die Art und Weise, wie wir im Einklang mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften arbeiten. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf unseren Kernwerten. Denn schließlich basiert alles, was wir tun auf diesen Werten.

Begeistern und binden

Wir gehen sorgfältig mit Talenten um. Wir wollen unsere Mitarbeitenden langfristig begeistern und an Van Mossel binden. Dazu gehört natürlich auch eine gute Bezahlung, aber für eine angenehme, langfristige Zusammenarbeit müssen sich die Mitarbeitenden eingebunden fühlen. Wir schaffen Bindung, indem wir ausreichende Karrieremöglichkeiten bieten. Wir fördern die persönliche Entwicklung und bieten anspruchsvolle Aufgaben. Außerdem sorgen wir für gute Arbeitsbedingungen und -einrichtungen und pflegen ein gutes Arbeitsklima. Wir wünschen uns eine Belegschaft, die gerne zur Arbeit kommt, sich eingebunden fühlt und gerne für unser Unternehmen arbeitet.

Seit der Corona-Krise arbeiten wir mit dem Special Support Team zusammen, damit wir Mitarbeitenden ein Coaching anbieten können, wenn sie ein Ungleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben erleben.

Van Mossel Academy

Um persönliche Ambitionen zu verwirklichen, verfügen wir über ein eigenes Schulungszentrum: die Van Mossel Academy. Neben den obligatorischen Aus- und Weiterbildungskursen, die die Mitarbeitenden online über Studytube absolvieren, gibt es eine große Auswahl an Entwicklungsmöglichkeiten mit fachspezifischen Kursen oder Kompetenzschulungen. Die Mitarbeitenden können aus einem breiten Angebot an kostenlosen Schulungen wählen. In Absprache mit den Führungskräften können die Mitarbeitenden an bezahlten Schulungen oder individuell abgestimmten Lehrgängen teilnehmen, um ihr volles Potenzial zu entfalten.

High-Potential-Programm

Wir laden vielversprechende Talente zur Teilnahme am High-Potential-Programm ein. Dabei handelt es sich um einjähriges Programm, bei dem die verschiedenen Disziplinen innerhalb von Van Mossel die jeweils anderen Bereiche kennenlernen und die Teilnehmer unter Anleitung von Coaches interessante Themen bearbeiten. Dabei geht es nicht nur um persönliche Entwicklung. Sie lernen auch sich selbst und ihre eigenen Beweggründe besser kennen. Nach Abschluss des Programms sind sie sich ihrer Qualitäten noch bewusster und wissen, in welchen Bereichen ihre Entwicklungsmöglichkeiten liegen.

Mechaniker der Zukunft

Mechaniker der Zukunft ist eine einzigartige, einjährige Ausbildung bei Van Mossel. Vor dem Hintergrund der Umstellung auf Elektrofahrzeuge bilden wir Mitarbeitenden zu Mechanikern aus. Sie arbeiten mit fabrikneuen Autos an komplexen Diagnosen und lernen markenspezifische Informationen. Die Dozenten sehen ihnen über eine VR-Brille zu.

Informationskanäle

Bei Van Mossel lösen Ereignisse, Entwicklungen und Innovationen einander in rascher Folge ab. Um alle Mitarbeitenden auf dem Laufenden zu halten, erhalten sie monatlich einen Newsletter. Dieser enthält relevante aktuelle Informationen zu Van Mossel selbst. Dazu gehören Updates von Eric Berkhof, Neuigkeiten aus den Autohäusern, Leasingunternehmen und Reparaturwerkstätten, ein Kalender mit Highlights, Schulungen, gewonnene Preise und andere interessante Themen.

Jährliches Treffen

Jedes Jahr organisiert Van Mossel ein Treffen. Dabei treffen sich alle Kollegen aus einem Land persönlich. Im Rahmen eines Programms mit formellen und informellen Elementen präsentieren Führungskräfte den aktuellen Stand der Dinge und die neuesten Entwicklungen und berichten über andere wichtige Neuigkeiten. Außerdem sorgt Van Mossel für ein informelles, geselliges und perfekt organisiertes Programm mit Snacks und Getränken.

Mitarbeiterfest

Alle zwei Jahre veranstaltet Van Mossel ein großes Fest für alle Mitarbeitenden und ihre Partner. Damit wollen wir Wertschätzung für die harte Arbeit zeigen und die Verbindung zueinander aufrechterhalten. Entspannung, Geselligkeit und Unterhaltung für alle.

Vorteile für die Mitarbeiter

Festangestellte Mitarbeiter können mit finanziellen Vorteilen unter anderem beim Autokauf, der Wartung und der Autoversicherung sowie einem Kollektivrabatt bei der Krankenversicherung und Rabatt beim Fahrradleasing rechnen.



Europäische Expansion

Unsere Ambitionen

Im Jahr 2022 haben wir die Benelux-Strategie so gut wie abgeschlossen. Wir sind dabei, diese hier und da zu finalisieren, aber gleichzeitig setzen wir auf eine weitere Expansion innerhalb Europas.

Unsere Aktivitäten

Wir haben den internationalen Markt gründlich untersucht und mehrere Studien durchgeführt. Wir haben einerseits getestet, ob wir das in den Benelux-Ländern so erfolgreiche Synergiemodell auch in anderen Ländern umsetzen können, und andererseits, ob wir bei der Wiedervermarktung über Ländergrenzen hinweg Kauf- und Verkaufsvorteile realisieren können. In diesem Zusammenhang weiten wir auch unsere Leasingaktivitäten international aus, sodass auch (große) internationale Kunden das europäische Netzwerk von Van Mossel nutzen können.

Das positive Ergebnis lieferte inzwischen die erste Absichtserklärung und Unterzeichnung, und zwar in Großbritannien und Deutschland. Auf die Übernahmen entfällt ein Umsatz von jeweils 203 Millionen € (491 VZÄ) und 266 Millionen € (711 VZÄ). Daneben laufen eine Reihe von Projekten, bei denen wir mit interessanten Parteien in der Schweiz, Frankreich, Spanien und Skandinavien im Gespräch sind.

Wir konzentrieren uns vor allem auf dicht besiedelte und wirtschaftsstarke Regionen, in denen es eine intensive Geschäftstätigkeit u. a. im B2B-Bereich gibt. In Deutschland sind das zum Beispiel die Regionen Hamburg und München sowie das Ruhrgebiet oder Städte wie Paris und Barcelona in Frankreich und Spanien.

Das Herz der Kunden

Ein Markenname muss eine Bedeutung haben, für etwas stehen und ein bestimmtes Gefühl hervorrufen. Natürlich ist das Alles-unter-einem-Dach-Prinzip bei Van Mossel einzigartig, aber es geht um den Mehrwert. Wie erleben die Kunden Van Mossel? Wir konzentrieren uns deshalb auf die Bedürfnisse des einzelnen Kunden und nicht auf eine bestimmte Automarke. Man wählt keine Marke, sondern das, was zu einem passt.

Wir arbeiten sehr datenorientiert und entwickeln diese Arbeitsweise ständig weiter. Dazu arbeiten wir eng mit unseren Business-Analysten zusammen, die die Branche gut verstehen, und arbeiten zunehmend mit Dashboards, auf denen wir sehen, was online passiert. Unsere Grundidee ist die Ausrichtung auf den Ausstellungsraum. Wir konzentrieren uns auf den Kunden, der uns persönlich besucht. Aber die Besucher unserer Website verdienen mindestens genauso viel Aufmerksamkeit, denn schließlich surfen sie durch unseren größten Ausstellungsraum. Wir führen den Online-Besucher auf digitalem Wege durch seine Customer Journey. In Zukunft konzentrieren wir uns noch stärker auf den Kontakt mit unseren Kunden. Als Familienunternehmen befindet sich Van Mossel im wörtlichen und im übertragenen Sinne in der Nähe.

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

Niederlande

- Einführung von markenübergreifenden monatlichen Themenkampagnen
- Deutliches und hochwertiges Markenimage
- Hubspot-Einführung (abgeschlossen im Juni 2023)
- Insourcing fast aller Online-Kampagnen

Belgien und Luxemburg

- Optimierung der Customer Journey auf der niederländischsprachigen Website von www.vanmossel.be
- Nationale Omnichannel-Medienkampagnen
- Ausbau des Marketingteams mit übergreifender Expertise und lokaler Stärkung der verschiedenen Markencluster
- Implementierung von Van Mossel Finanzielle Diensten und Erweiterung mit Van Mossel Verzekeringen und Van Mossel Financieringen
- Konzentration auf die lokale Präsenz von Van Mossel Belgien durch eine starke, neue Markenkampagne (abgeschlossen im 1. Halbjahr 2023)
- Stärkung der lokalen Verankerung durch die Schaffung von mehr Synergien zwischen verschiedenen Clustern und Automarken (abgeschlossen 1. Halbjahr 2023)
- Weitere Einführung des Employer Branding, Arbeit mit Materialien, auf denen die eigenen Mitarbeitenden im Mittelpunkt stehen (abgeschlossen 1. Halbjahr 2023)
- Optimierung des Kundenerlebnisses durch Erlebnisse im Ausstellungsraum und originelle, aktivierende Events (abgeschlossen im 1. Halbjahr 2023)

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

Niederlande

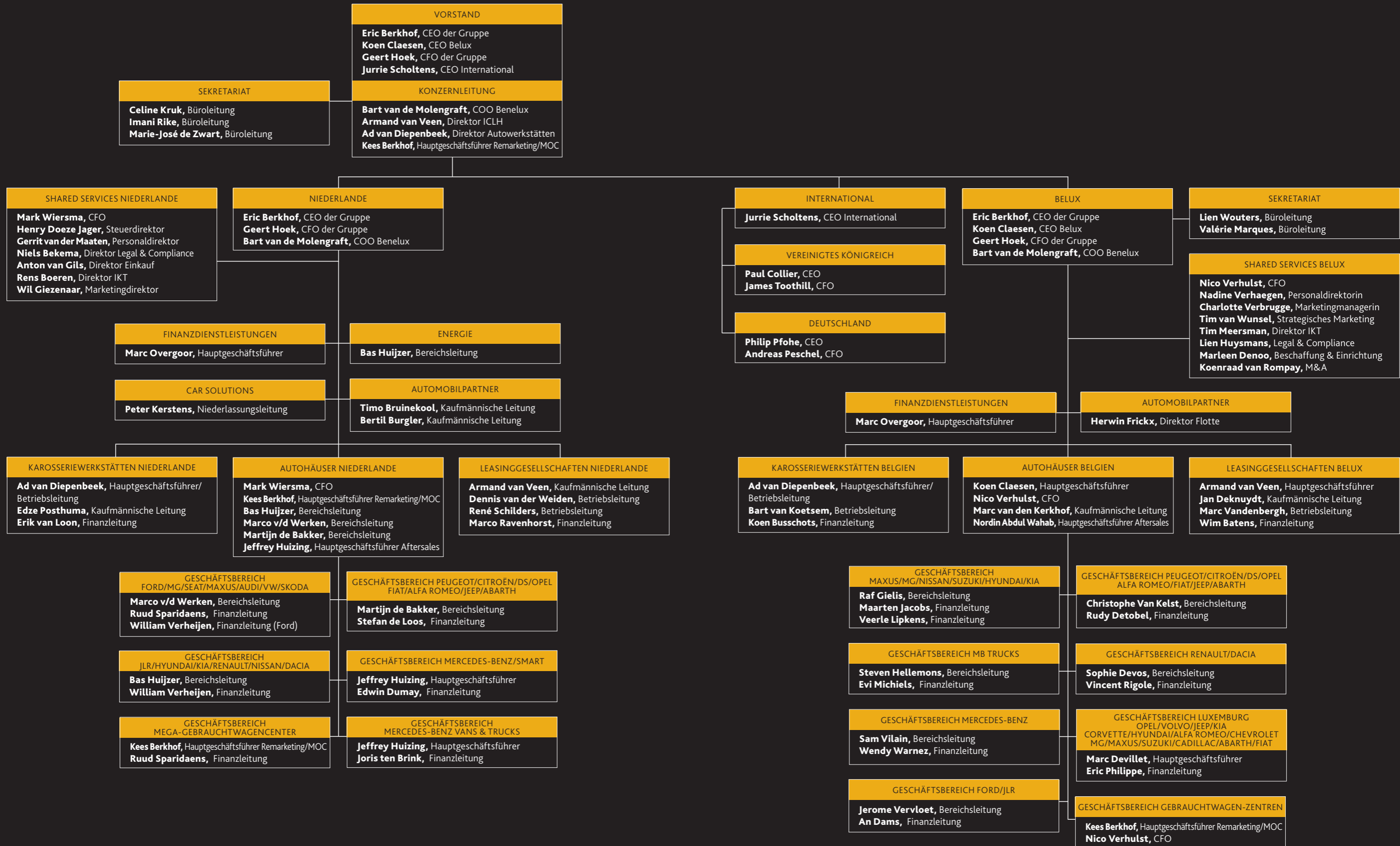
- Positionierung von Van Mossel als Anbieter von sorgenfreier Mobilität
- Aktualisierung der Van Mossel TV-Werbung
- Weiterentwicklung der Van Mossel-Websites
- Erweiterung der Kampagnenabläufe in Hubspot (Marketingautomatisierung)

Belgien und Luxemburg

- Neue Vision für die Website vanmossel.be, wobei der Fokus auf der Online-Reise aus Kundensicht liegt. Wir betonen dabei unsere Rolle als unabhängiger Mobilitätsberater
- Digitalisierung der Customer Journey durch weitere Umsetzung der Marketingautomatisierung, die Implementierung eines Echtzeit-Planers für (After-)Sales und Unterscheidung zwischen MQL und SQL
- Einbeziehung starker nationaler Partnerschaften in die Aktivierungskampagnen mithilfe einer deutlichen Strategie und eines deutlichen Ansatzes
- Transparente Kundenkommunikation als erster Schritt zu einem besseren Service, dabei liegt der Fokus auf dem Kernwert Gastfreundlichkeit



Unternehmensstruktur Bereichsleitung



Zahlen



Transaktionen im Jahr 2023 (Vorhersage)

Flottengröße:
110 000



Neu

92 000



Gebrauchtwagen

62 000



Reparaturen von Schäden

70 000



Leasing

36 000

Insgesamt

260 000

Belegschaft im Jahr 2023



5059 Mitarbeitenden

2022: 4875



4204 Männer

2022: 4103 | 84 %



855 Frauen

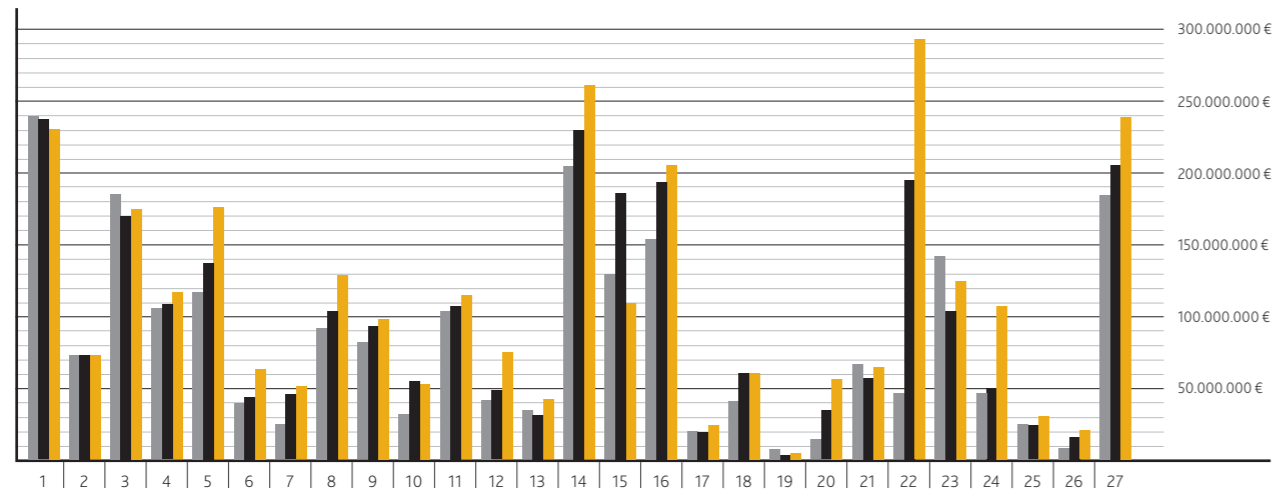
2022: 772 | 16 %



Schlüsselzahlen

Van Mossel Autohäuser

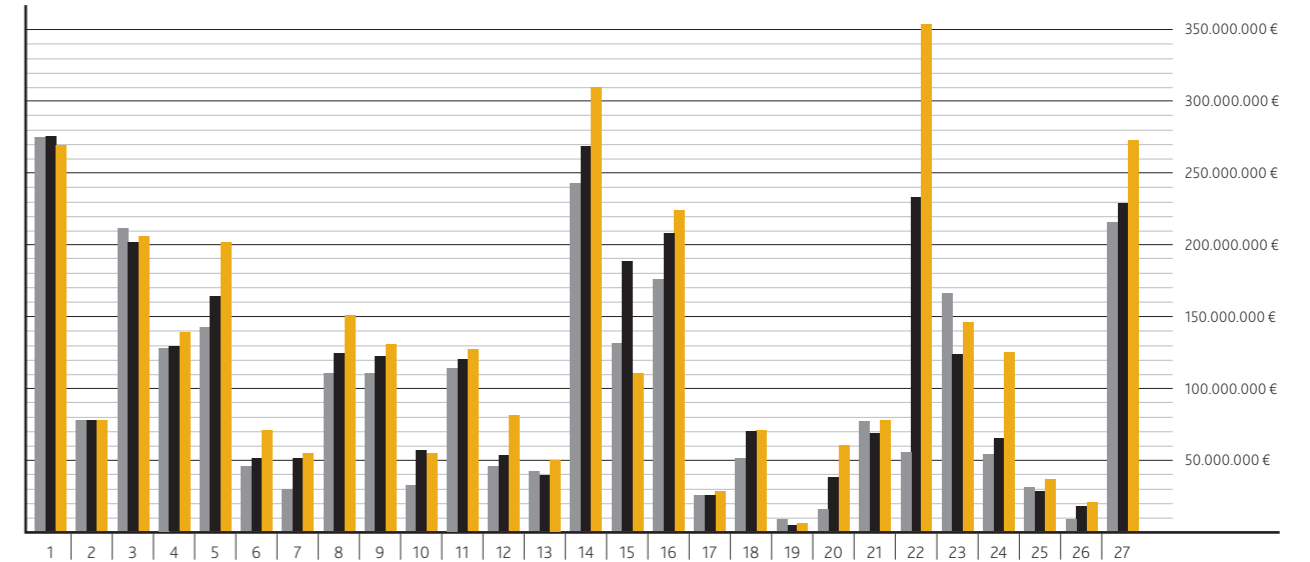
Umsatzentwicklung beim Autoverkauf 2021: € 2.335.990.944 2022: € 2.703.805.007 2023: € 3.158.473.372



- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 Audi, Volkswagen | 10 MG | 19 Nissan |
| 2 Seat, Škoda | 11 Kia | 20 Kia |
| 3 Ford | 12 Hyundai | 21 Opel |
| 4 Opel | 13 Jaguar, Land Rover | 22 Mercedes-Benz |
| 5 Peugeot | 14 Renault, Dacia, Nissan | 23 Ford |
| 6 Citroën, DS | 15 Mega-Gebrauchtwagencenter | 24 Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 7 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 16 Peugeot, Citroën, DS | 25 Jaguar, Land Rover |
| 8 Mercedes-Benz, Smart | 17 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 26 Gebrauchtwagen-Zentren |
| 9 Mercedes-Benz Vans & Trucks | 18 Renault, Dacia | 27 Autopolis |

Van Mossel Autohäuser

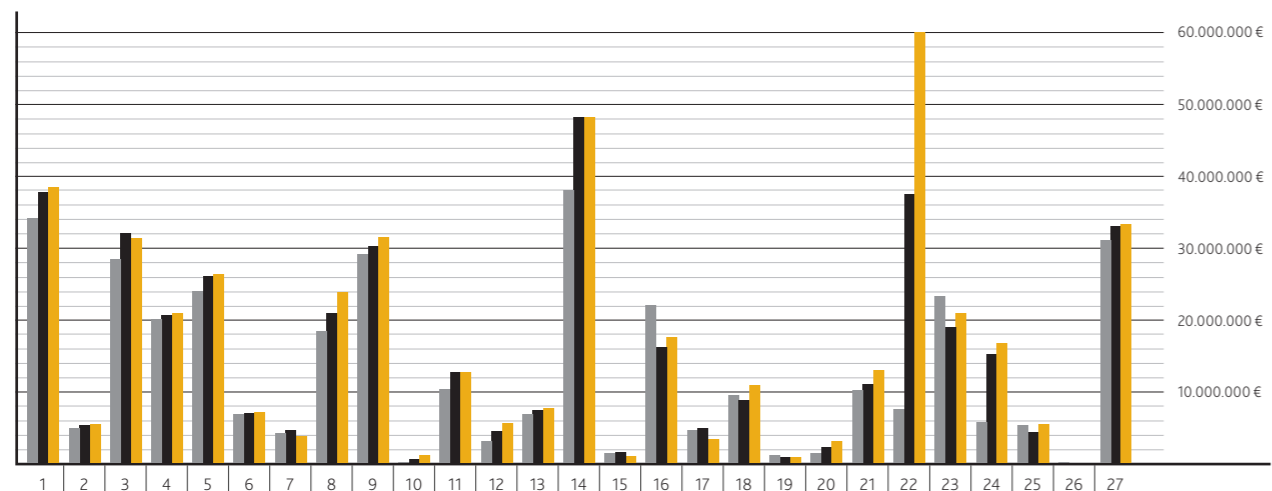
Umsatzentwicklung insgesamt 2021: € 2.710.051.697 2022: € 3.140.304.822 2023: € 3.632.272.477



- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 Audi, Volkswagen | 10 MG | 19 Nissan |
| 2 Seat, Škoda | 11 Kia | 20 Kia |
| 3 Ford | 12 Hyundai | 21 Opel |
| 4 Opel | 13 Jaguar, Land Rover | 22 Mercedes-Benz |
| 5 Peugeot | 14 Renault, Dacia, Nissan | 23 Ford |
| 6 Citroën, DS | 15 Mega-Gebrauchtwagencenter | 24 Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 7 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 16 Peugeot, Citroën, DS | 25 Jaguar, Land Rover |
| 8 Mercedes-Benz, Smart | 17 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 26 Gebrauchtwagen-Zentren |
| 9 Mercedes-Benz Vans & Trucks | 18 Renault, Dacia | 27 Autopolis |

Van Mossel Autohäuser

Umsatzentwicklung Aftersales 2021: € 374.060.753 2022: € 436.499.815 2023: € 473.799.105



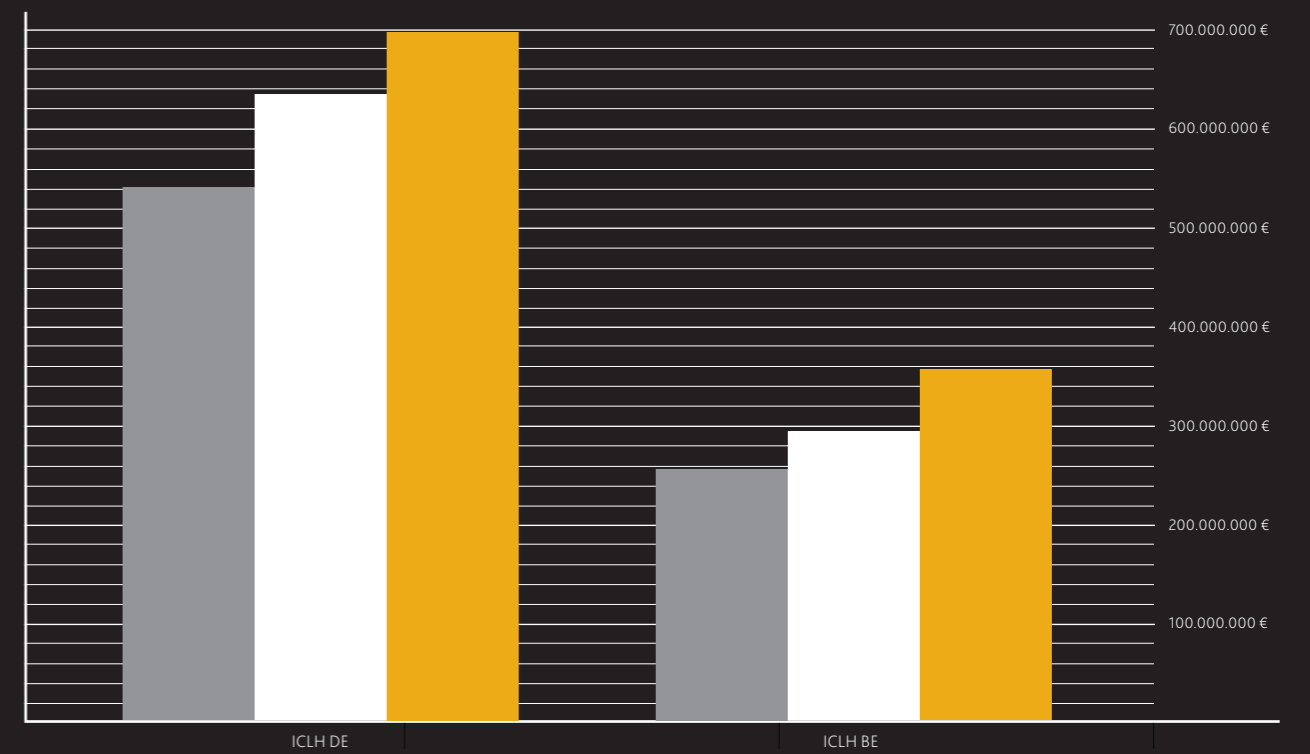
- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 Audi, Volkswagen | 10 MG | 19 Nissan |
| 2 Seat, Škoda | 11 Kia | 20 Kia |
| 3 Ford | 12 Hyundai | 21 Opel |
| 4 Opel | 13 Jaguar, Land Rover | 22 Mercedes-Benz |
| 5 Peugeot | 14 Renault, Dacia, Nissan | 23 Ford |
| 6 Citroën, DS | 15 Mega-Gebrauchtwagencenter | 24 Hyundai, Suzuki, MG, Maxus, Isuzu |
| 7 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 16 Peugeot, Citroën, DS | 25 Jaguar, Land Rover |
| 8 Mercedes-Benz, Smart | 17 Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth | 26 Gebrauchtwagen-Zentren |
| 9 Mercedes-Benz Vans & Trucks | 18 Renault, Dacia | 27 Autopolis |





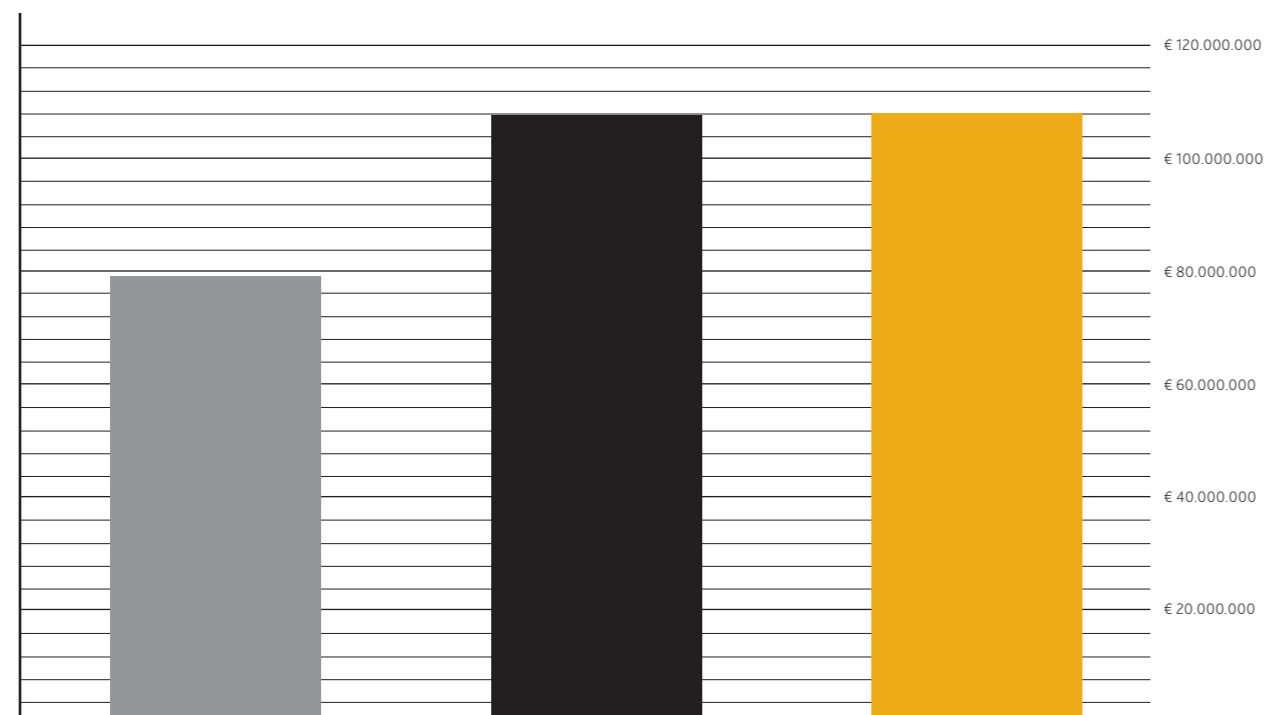
Van Mossel Leasinggesellschaften
Umsatzentwicklung insgesamt

■ 2021: € 822.329.672 ■ 2022: € 934.087.585 ■ 2023: € 1.058.430.353



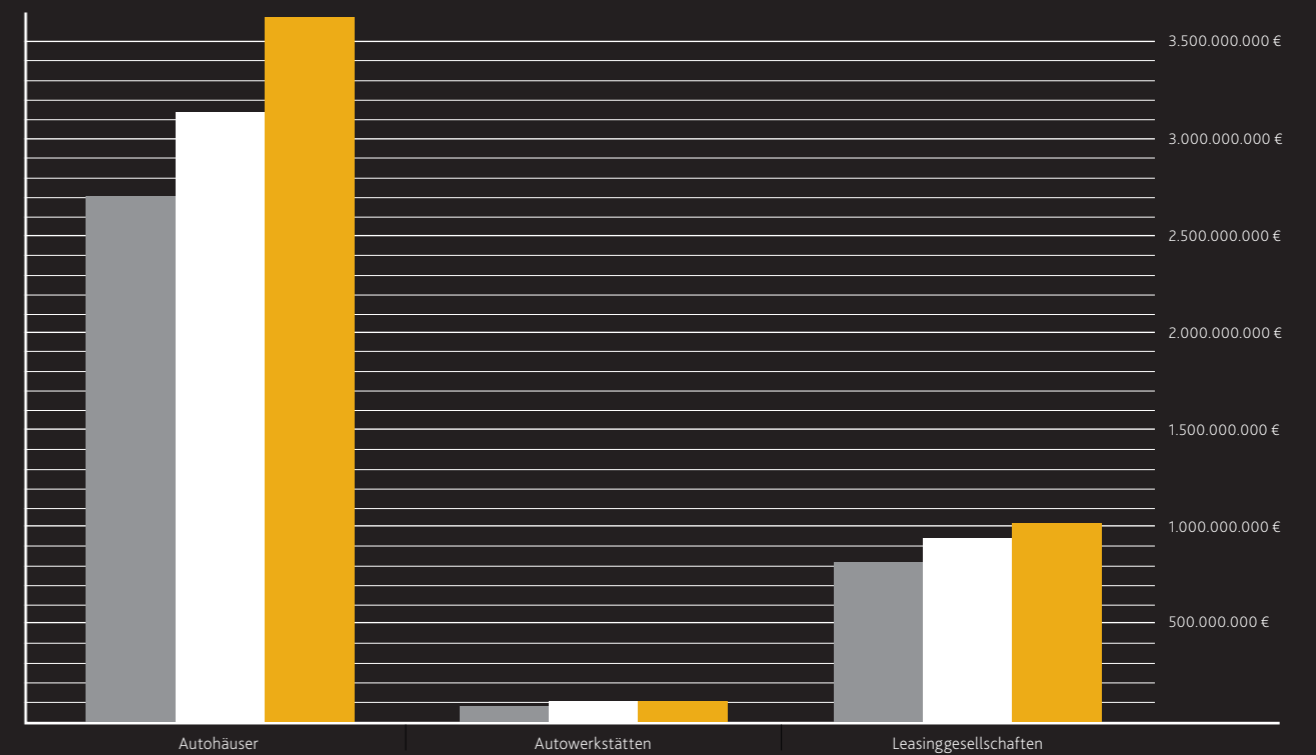
Van Mossel Autowerkstätten
Umsatzentwicklung insgesamt

■ 2021: € 79.757.298 ■ 2022: € 107.668.604 ■ 2023: € 108.151.169



Van Mossel Automotive Group
Umsatzentwicklung insgesamt

■ 2021: € 3.612.138.667 ■ 2022: € 4.182.061.011 ■ 2023: € 4.798.854.000



Bilanzen

BILANZ VAN MOSSEL AUTOHÄUSER					
(x 1.000 €)	2022	2021		2022	2021
Goodwill	73.270	43.777	Eigenkapital	373.932	300.168
Sachanlagen und feste Vermögenswerte	145.401	122.737	Einrichtungen	1.992	3.590
Anlagevermögen	158.346	143.143	Langfristige Verbindlichkeiten	136.212	126.891
Bestände	370.399	318.411			
Schuldner & Sonstige Forderungen	178.734	171.056	Gläubiger & Sonstige Forderungen	428.638	402.779
Barmittel	14.625	34.304			
Aktiva gesamt	940.774	833.428	Passiva gesamt	940.774	833.428

BILANZ VAN MOSSEL REPARATURWERKSTÄTTEN					
(x 1.000 €)	2022	2021		2022	2021
Goodwill	1.952	2.086	Eigenkapital	27.160	21.518
Sachanlagen und feste Vermögenswerte	14.208	13.108	Einrichtungen	351	391
Anlagevermögen	83	389	Langfristige Verbindlichkeiten	-	-
Bestände	2.143	1.359			
Schuldner & Sonstige Forderungen	19.437	7.060	Gläubiger & Sonstige Forderungen	14.143	10.915
Barmittel	3.831	8.822			
Aktiva gesamt	41.655	32.824	Passiva gesamt	41.654	32.824

BILANZ VAN MOSSEL LEASINGGESELLSCHAFTEN (INTERNATIONAL CAR LEASE HOLDING)					
(x 1.000 €)	2022	2021		2022	2021
Goodwill	17.002	22.590	Eigenkapital	280.008	244.081
Sachanlagen und feste Vermögenswerte	1.801.631	1.560.899	Einrichtungen	29.594	20.200
Anlagevermögen	47.861	36.842	Langfristige Verbindlichkeiten	1.495.110	1.266.765
Bestände	12.270	10.133			
Schuldner & Sonstige Forderungen	70.792	61.320	Gläubiger & Sonstige Forderungen	145.100	161.251
Barmittel	257	512			
Aktiva gesamt	1.949.812	1.692.297	Passiva gesamt	1.949.812	1.692.297



Gewinn- und Verlustrechnung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP		
(x 1.000 €)	2022	2021
Nettoumsatz	4.182.061	3.612.139
Umsatzkosten	3.690.194	3.217.675
Bruttoergebnis vom Umsatz	491.867	394.464
Betriebskosten	320.333	274.225
Ebitda	171.533	120.238
Sonstige Abschreibungen	16.029	14.717
Ebit	155.504	105.521
Finanzielle Erträge und Aufwendungen	41.282	35.092
Ergebnis vor Beteiligungen	114.223	70.429
Ergebnis Beteiligungen	6.126	7.736
Betriebsergebnis einschließlich Beteiligungen vor Goodwill-Abschreibungen & VPB	120.349	78.165

AUFSCHLÜSSELUNG DES BETRIEBSERGEBNISSES NACH GESCHÄFTSBEREICHEN		
(x 1.000 €)	2022	2021
Van Mossel Autohäuser	40.175	28.033
Van Mossel Reparaturwerkstätten	6.519	6.384
Van Mossel Leasinggesellschaften (International Car Lease Holding)	73.655	43.748
Betriebsergebnis einschließlich Beteiligungen vor Goodwill-Abschreibungen & VPB	120.349	78.165

Erläuterung der Zahlen

Die Zahlen des Jahresberichts beruhen auf den von EY geprüften Jahresabschlüssen, die inzwischen bei der Handelskammer hinterlegt wurden und auch in unserem Büro eingesehen werden können. Abweichend von der satzungsgemäßen und gesetzlichen Gliederung des Organigramms haben wir unsere Bilanzen zu Veröffentlichungs- und Darstellungszwecken nach Geschäftsbereichen gegliedert: Autohäuser, Leasingunternehmen und Reparaturwerkstätten.

Die Bilanzsumme der Van Mossel Autohäuser ist bis Ende 2022 auf 941 Millionen Euro (2021: 833 Millionen Euro) gestiegen. Dieser Anstieg der Bilanzsumme (und auch des Ergebnisses) ist hauptsächlich auf das weitere Wachstum (sowohl organisch als auch durch Übernahmen) der Aktivitäten der Van Mossel Dealer Holding Niederlande und der Aktivitäten der Van Mossel Dealer Holding Belux in Belgien/Luxemburg zurückzuführen. Darüber hinaus hat sich der Gebrauchtwagenmarkt in den letzten Jahren sehr gut entwickelt, sodass bei einer höheren Umschlagshäufigkeit auch ein höherer Lagerbestand aufrechterhalten wird. Mit einer Erhöhung des Eigenkapitals auf 373 Millionen Euro (2021: 300 Millionen Euro) beträgt die Solvenz 40 % und ist damit äußerst gesund und sehr stabil (2021: 36 %).

Die Van Mossel Leasinggesellschaften, die in der International Car Lease Holding und der International Car Lease Holding Belgium zusammengefasst sind, weisen aufgrund der aktivierten Leasingflotte eine wesentlich höhere Bilanzsumme auf. Die

Bilanzsumme ist aufgrund des weiteren Wachstums der Leasingflotte von über 1.692 Mio. € auf fast 1.950 Mio. € im Jahr 2022 angestiegen. Die Solvenz liegt hier mit einem Eigenkapital von 280 Mio. € (2021: 244 Mio. €) bei 14 % (2021: 14 %) und bleibt damit auf einem konstanten und gesunden Niveau.

Die Bilanzsumme der Van Mossel Reparaturwerkstätten ist aufgrund von Akquisitionen/Wachstum stark angestiegen und erreicht 41,6 Mio. € (2021: 33 Mio. €). Trotz der steigenden Bilanzen bleibt das Eigenkapital mit 27 Mio. € (2021: 22 Mio. €) relativ hoch und liegt mit einer Solvenz von 66 % auf dem Niveau des Vorjahrs.

Der konzernweite Umsatz übersteigt 4 Milliarden Euro, das EBITDA ist 2022 auf 171 Mio. € (2020: 120 Mio. €) gestiegen. Auch das Ergebnis in Bezug auf Steuern und Goodwill-Abschreibungen verzeichnete einen Anstieg von 78 Mio. € im Jahr 2021 auf über 120 Mio. € im Jahr 2022.

Bis April 2023 liegen die Umsätze und Ergebnisse über dem Budget, was auf zahlreiche Auslieferungen von Rückständen, das kontinuierliche Wachstum unserer Leasingflotte und weitere operative Spitzenleistungen zurückzuführen ist. Dem gegenüber steht der starke Anstieg der Zinsaufwendungen und Kosten. Die bisherigen Entwicklungen, in Verbindung mit einem wie bereits im Jahr 2022 ausgezeichneten Gebrauchtwagenmarkt, stimmen das Management zuversichtlich, das Ergebnis von 2022 auch im Jahr 2023 zu erreichen.

Entwicklungen



Entwicklungen

Autohäuser Niederlande

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Stabiles Team, angemessene Belegschaft in den Niederlassungen und angenehmes Arbeitsklima
- Vollständige Integration von SAM bei allen Marken
- Einführung des landesweiten Premiumdienstes abgeschlossen
- Einführung von persönlichen Lernwegen über die Van Mossel Academy
- Erschließung des lokalen Marktes durch Niederlassungsleiter
- Kundenzufriedenheit erreicht Zielvorgaben: Zielvorgaben Importeur und Subtop-Land erreicht, weiter Richtung TOP-Land
- Mitarbeiterentwicklung: High Potential, Management-Guide, kontinuierliche Weiterentwicklung
- Verfahren zur Verbesserung des Erscheinungsbildes von Zweigstellen läuft
- Einführung eines Online-Reifenshops

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Kundenzufriedenheit Aftersales entspricht Zielvorgaben, jetzt in Richtung TOP-Land
- Verbesserte Werkstattplanung zur Verkürzung der Wartezeiten
- Optimierung der telefonischen Erreichbarkeit der Filialen
- Mehr Kontrolle über die Van Mossel App
- Optimierung des Calldrip, „Called“ wurde verbessert. Jetzt volle Konzentration auf „Goal“ (Terminverhältnis).
- Hinarbeiten auf Kostensenkung durch effiziente Cluster-Kooperation
- Längere Öffnungszeiten für Nutzfahrzeuge-Niederlassungen
- Kürzere Durchlaufzeit bei der Lieferung von Nutzfahrzeugen



Entwicklungen

Reparaturwerkstätten Niederlande

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- 100%-iger Erwerb von zwei Beteiligungen (Bergen op Zoom, Buurmalsen)
- Optimierung eines gesunden Umsatzmixes bei der Planung und den Arbeiten
- Fertigstellung der neu gebauten Niederlassungen in Culemborg und Beginn der Umbauarbeiten am neuen Standort in Utrecht
- Alle Standorte mit neuer einheitlicher Beschilderung ausgestattet
- Einführung verschiedener Innovationen wie z. B. Kontrolle der Achsgeometrie, Farbmischmaschine und Neueinrichtung der Reparaturwerkstatt
- Unsere allgemeine Marktführerschaft im Bereich Reparaturen durch Investitionen in Unternehmen, Ausrüstung und Mitarbeitenden halten
- Ausbildung einer großen Anzahl von Mitarbeitenden zu Reparaturtechnikern
- Start des Programms „Angenehmes Arbeiten bei Van Mossel Reparaturen“

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Optimierung der Zusammenarbeit mit dem eigenen Händlerkanal (einschließlich Felgenreparatur)
- Bindung von Personal, Einstellung von neuem Personal
- Organisation Abteilung Kleine Reparaturen und KCC
- Verbesserung der Durchlaufzeit bei der Reparatur von Schäden, insbesondere bei Lieferrückständen
- Weitere Optimierung des Umsatzmixes, u. a. durch Schaffung von Raum für Flottenbesitzer



Entwicklungen

Leasinggesellschaften Niederlande & Deutschland

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Meilenstein: 100.000ster Leasingvertrag für konzernweite Leasinggesellschaften
- Flotte der International Car Lease Holding (ICLH) Niederlande ist um 9 % gewachsen
- Anstieg des Auftragseingangs bei ICLH auf 21 750 Aufträge (8 % mehr als im Spitzenjahr 2021)
- Hohe Lieferrückstände aufgrund des hohen Auftragseingangs (in Kombination mit längeren Lieferzeiten)
- Wachstum der Geschäftsbereiche KMU, Van Mossel Private Lease und Großhandelsmarkt
- Start der neuen Website Van Mossel Privé Lease
- Laufende erfolgreiche Werbeaktionen DirectLease Nederland und Van Mossel Privé Lease
- Punktzahl 8 von 10 bei der Zufriedenheitsumfrage Kunden & Leasing-Fahrer
- Deutliche Steigerung der Synergien bei Wartung, Reparaturen, und konzerninternen Lieferungen (Premium-Service)
- Flottenwachstum Shortlease; Vermietungsstand > 90 % durch kommerzielle Erfolge, einen starken Betrieb und gute Beschaffung
- Erfolgreiche Partnerschaft mit Van Mossel Finanzielle Diensten, insbesondere Financial Lease
- Firmenwagen-Leasing: Erfolgreicher Impuls durch Aftersales-Koordinator
- Erfolgreiche Kunden-/Informationsveranstaltungen zum Umstieg auf E-Fahrzeuge
- Kundenpräsentation der neuen Mobilitätslösungen: Fahrradmiete, Mobilitätskarte und Mobilitätsbudget
- Eröffnung und sofortiges Wachstum der Niederlassung Van Mossel Autolease Nijmegen
- Starkes Wachstum Deutschland durch stabile Organisation mit hoher Kundenzufriedenheit

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Beschleunigung der zahlreichen Initiativen und Projekte, um schneller, effizienter und kundenfreundlicher zu werden
- Bessere Information der Kunden über die langen Lieferzeiten von Neuwagen und die Wartezeiten bei Reparaturen, Inspektionen und Schadensbehebung



Entwicklungen

Übergreifende Dienstleistungen Van Mossel Car Solutions Nederland

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Bau von >120 Kühlwagen in Eigenregie
- Stärkerer Fokus auf Nutzfahrzeughändler in den Niederlanden und Belgien, mehrere Händler erhielten Schulungen und Demomaterial
- Zusammenarbeit mit Van Mossel Vans & Trucks intensiviert
- Rezertifizierung Gold Partner 3M erfolgreich abgeschlossen
- Rezertifizierung PON und Snoeks „Double Cabs“ erfolgreich abgeschlossen
- Einige große Transportunternehmen als neue Kunden für die Schadensbehebung gewonnen
- Schulung von Mechanikern für die Arbeit mit Elektrofahrzeugen

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Weitere Ausarbeitung des Expansionsplans von Car Solutions in der Region Rotterdam
- Ausbau der Mitarbeiterkompetenzen im Bereich EV durch Schulungen
- Bau von >250 Kühlwagen in Eigenregie
- ERP-Paket aktualisieren/ ersetzen, um eine automatisiertere Planung einschließlich Webshop-Konfigurator zu erreichen
- Bau-Großauftrag De Mandemakers Group (DMG) zur Erweiterung der Flotte von „De Keukenman“
- Bau von zwei vollständigen Schwerlast-Lkws für die Home Fashion Group
- Investitionen in Maschinenpark: eine einzige neue Säge/Fräsmaschine ersetzt vier alte Maschinen
- Karosseriebau für den ersten elektrischen Actros Truck für DMG

Entwicklungen

Übergreifende Dienstleistungen Van Mossel Financiële Diensten Niederlande

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Deutliche Zunahme des Angebots- und Finanzierungsportfolios (Finanzierungsleasing und Mietkauf)
- Explosionsartige Zunahme der neu abgeschlossenen Kfz-Versicherungsverträge bei Van Mossel
- Erhebliche Zunahme des Volumens bei der Weiterleitung von Schäden von Van Mossel Autoversicherungen an die Van Mossel Reparaturwerkstätten
- Operational Excellence: gesteigerte Effizienz, u. a. bei der Anzahl der Verträge pro VZÄ, dem Prozentsatz an „First Time Right“-Verträgen und der Straight-Through-Bearbeitung
- Verknüpfung des Vertragsmanagementsystems von Van Mossel Financial Services mit dem Data Warehouse der Van Mossel Automotive Group
- Einrichtung von Hubspot für bestehende Kundenangebote in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Weitere Integration der Prozesse und Systeme von strategischen Partnern
- Aktive Akquisition innerhalb des bestehenden Kundenportfolios, um Finanzdienstleistungen anzubieten, Optimierung der Marketing Automation
- Ausbau des Online-Vertriebskanals auf der Grundlage von Finanzdienstleistungsangeboten
- Vereinheitlichung und Automatisierung der Statusaktualisierung von Finanzierungsanfragen für die Vertriebsorganisation
- Steigerung des Volumens und der Konversion von Online-Leads



Entwicklungen

Übergreifende Dienstleistungen Van Mossel Energie Nederland

Van Mossel bringt 2023 mit dem neuen Unternehmensbereich „Van Mossel Energie“ neue Kompetenzen in den Betrieb ein. Die rasche Elektrifizierung erfordert eine Anpassung der Infrastruktur der öffentlichen Ladestationen. Van Mossel nimmt darin seine Rolle ein.

Ziel

Van Mossel steht für „Für Mobilität, für alle“. Das letzte fehlende Glied ist die Verbesserung von Ladeinfrastruktur und -lösungen. Van Mossel Energie verfolgt das Ziel, den Verbrauchern ein rundum sorgenfreies elektrisches Fahren zu ermöglichen. Die Erfahrung muss sorgenfrei sein und bleiben. Das erreichen wir, indem wir den Benutzer in den Mittelpunkt stellen. Alles wird aus der Perspektive des Kunden und seiner idealen und persönlichen Customer Journey aus angegangen. Neben Privatkunden bietet Van Mossel Energie auch Geschäftskunden und Fahrern von Firmenwagen ein sorgenfreies Fahrerlebnis.

Unsere Aktivitäten

Im Mai 2023 wurde der Unternehmensbereich gegründet. Der Kunde erhält alle Informationen zu Ladelösungen, und zwar mit landesweiter Abdeckung und einem vollständig transparenten Prozess. Der Kunde wird von den Ausstellungsräumen, dem geschäftlichen Außendienst und den Van Mossel-Leasinggesellschaften während des gesamten Prozesses begleitet. Der virtuelle Showroom mit dem Online-Auswahltool auf der Website ermöglicht es den Kunden, eine passende Ladelösung zu finden.



Entwicklungen

Autohäuser Belgien & Luxemburg

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Stärkerer Fokus auf Gebrauchtwagen und Gebrauchtwagenorganisation
- Kundenzufriedenheit Verkauf und Aftersales nimmt zu
- Produktivitätssteigerung in den Werkstätten
- Start Premium-Service in 13 Werkstätten
- Optimierung der Cluster- und Abteilungsstruktur
- Digitalisierung verschiedener Prozesse
- Fertigstellung und Start zahlreicher Umbauprojekte

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Verbesserung des Gebrauchtwagenangebots & Verkäufe bei verschiedenen Clustern
- Erreichen von Kundenzufriedenheitswerten unter den Top 3 für jede Marke
- Beim Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen aktiv unsere Versicherungs-, Finanzierungs- und Wartungsverträge anbieten
- Einrichtung eines Zentrallagers
- Erschließung des lokalen Marktes durch Niederlassungsleiter
- Verbesserung der Liefergeschwindigkeit von Neu- und Gebrauchtwagen

Entwicklungen

Übergreifende Dienstleistungen Van Mossel Automotive Partner Nederland

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Integration der Marken Renault, Dacia, Nissan & Hyundai
- 10 % Volumenwachstum erzielt
- Zusammenarbeit der Markenmanager verbessert
- Ausweitung des Wachstumspotenzials in Zusammenarbeit mit VMAP Belux

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Einführung der Marke Maxus Nutzfahrzeuge
- Weiterer Ausbau des Teams Large & Automotive Accounts
- Automatisierung der Lieferzeiten in den Leasingsystemen
- Optimierung des Bestell- und Lieferprozesses
- Verkürzung der Reaktionszeit auf <4,5 Stunden
- Optimierung des SAM/ CRM-Prozesses



Entwicklungen

Karosseriewerkstätten Belgien & Luxemburg

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Zentralisierung der einzelnen Datenbanken in einem einzigen Bodyshop-Management System
- Zentralisierung der Verwaltungsorganisation
- Neubau der Niederlassung Van Mossel Carrosserie Aarselaar; Umzug der Niederlassung Van Mossel Carrosserie Kontich
- Renovierung der Niederlassung Van Mossel Carrosserie
- Optimierung der Zusammenarbeit mit den eigenen Leasinggesellschaften
- Verstärkung der Zusammenarbeit mit dem eigenen Händlernetz
- Beginn der Verwendung lufttrocknender Farben, um die Energiekosten zu reduzieren

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Weitere Optimierung der Werkstattauslastung
- Bindung der vorhandenen Belegschaft und Anwerbung neuer Mitarbeitenden
- Optimierung des Flottenmanagements zur Kosteneinsparung
- Digitalisierungsberichte
- Einrichtung Kundenkontaktzentrum
- Umbau der übrigen Niederlassungen
- Integration neuer Niederlassungen
- Zusammenarbeit/Synergieeffekte zwischen niederländischen und belgischen Karosseriewerkstätten aufbauen



Entwicklungen

Leasinggesellschaften Belgien & Luxemburg

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Meilenstein: 100.000ster Leasingvertrag für konzernweite Leasinggesellschaften
- Sehr starkes Wachstum im Jahr 2022 und gute Prognosen aufgrund des hohen Lieferrückstands
- Neue Geschäfte 2022: > 415 Kunden mit >1950 Bestellungen
- Orientierung am eigenen Händlernetzwerk steigt in BeLux auf 63,5 %
- Enge Zusammenarbeit zwischen Leasing- und Flotten-Team
- Fahrende Flotte in Luxemburg erreicht über 1700 Verträge
- Weiterleitung an Van Mossel Carrosserie für Reparaturen bei über 80 %
- Wachstum Shortlease & Vermietung auf 1500 Fahrzeuge
- Eröffnung von Remarketing- und Renthub bei Van Mossel Carrosserie Aartselaar zur Verstärkung der Synergien
- Einführung von Produktgarantie und Assistenz für Gebrauchtwagen und Wartungsverträge

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Konzentration auf Transporter
- Zusammenarbeit mit unseren Autohäusern
- Pushreporting und proaktive Kommunikation mit Kunden
- Noch stärkere Konzentration auf die Kundenorientierung in allen Abteilungen
- Bei Wartung und Reifenwechsel noch mehr an unsere Van Mossel-Händler weiterleiten
- Weitere Digitalisierung unserer Dienstleistungen über die Van Mossel-App



Entwicklungen

Übergreifende Dienstleistungen Van Mossel Automotive Partner
Belgien & Luxemburg

Was wir 2021/2022 erreicht haben:

- Ausbau des Teams für Ost- und Westflandern
- Optimierung der Teamzusammenarbeit intern (Vertriebsinnendienst) und extern (Außendienst)
- Weiterentwickeln der 2021 und 2022 gewonnenen Kunden
- Optimierung der Zusammenarbeit mit den eigenen Clustern und Händlern
- Einführung Premium-Service und großen Flottenbesitzern anbieten

Worauf wir uns 2023/2024 konzentrieren:

- Integration von Kollegen aus Ost- und Westflandern in das Team
- Weiterentwicklung des neuen CRM-Tools Tharkay
- Weiterentwickeln der 2021 und 2022 neu gewonnenen Kunden
- Segmentierung bestehender Kunden in Key- und Focus-Accounts
- Großen Flottenbesitzern proaktiv den Premium-Service anbieten
- Abschluss des „One Voice“-Projekts

Niederlassungen



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

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

Cluster Van Mossel Peugeot/Citroën/DS/Kia/Nissan

Van Mossel Citroën Genk	Evence Coppéelaan 90	3600 Genk	
Van Mossel Peugeot Citroën DS Hasselt	Hellebeemden 2A	3500 Hasselt	
Van Mossel Kia Lier	Marnixdreef 2	2500 Lier	
Van Mossel Nissan Kia Hasselt	Hellebeemden 4	3500 Hasselt	
Van Mossel Citroën Peugeot, Kia Sint-Truiden	Luikersteenweg 94	3800 Sint-Truiden	
Van Mossel Citroën Peugeot Tongeren	Maastrichtersteenweg 463	3700 Tongeren	
Van Mossel Peugeot Genk	Evence Coppéelaan 90	3600 Genk	
Van Mossel Van Kelst Citroën 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 Nissan Tongeren	Maastrichtersteenweg 465	3700 Tongeren	
Van Mossel Peugeot Citroën Zonhoven	Waardstraat 6	3520 Zonhoven	

Cluster Van Mossel Gebruichtwagen

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

Cluster Van Mossel Mercedes-Benz/Smart

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

Cluster Van Mossel Carrosserie

Van Mossel Carrosserie Aartselaar	Boomsesteenweg 39	2630 Aartselaar	
Van Mossel Carrosserie Oudsbergen	Betonweg 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 Herent	
Van Mossel Vereenoooghe Carrosserie Brugge	Pathoekeweg 40	8000 Brugge	
Van Mossel Vereenoooghe Carrosserie Leper	Zwaanhofweg 8	8900 Leper	
Van Mossel Vereenoooghe Carrosserie Jabbeke	Vlamingveld 5	8490 Jabbeke	

Cluster Van Mossel Ford

Van Mossel Denayer Ford Deurne	Bisschoppenhoflaan 515	2100 Deurne	
Van Mossel Permeke Ford Antwerp	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 Leuven	
Van Mossel Autopolis Ford Zaventem	Leuvensesteenweg 438	1930 Zaventem	
Van Mossel Deprince Ford Lier	Mechelsesteenweg 258	2500 Lier	

Cluster Van Mossel Hyundai/Maxus/MG/Suzuki

Van Mossel Hyundai Brasschaat	Kapelsesteenweg 76	2930 Brasschaat	
Van Mossel Hyundai Maxus MG Deurne	Bisschoppenhoflaan 515	2100 Deurne	
Van Mossel Hyundai Wilrijk	Boomsesteenweg 501	2610 Wilrijk	
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 Groot Bijgaarden	Pastoor Cooremansstraat 1	1702 Groot Bijgaarden	
Van Mossel MG Antwerpen	Ijzerlaan 1	2060 Antwerpen	
Van Mossel Servayge Oudenaarde	Industriepark de Bruwaan 55	9700 Oudenaarde	
Van Mossel Servayge Zwevegem	Avelgemstraat 107b	8550 Zwevegem	
Van Mossel Servayge Zwevegem	Avelgemstraat 158	8550 Zwevegem	
Van Mossel Servayge Gent	Achilles Heyndrickxlaan 1	9050 Gent	
Van Mossel Servayge Deinze	Emiel Clauslaan 45	9800 Deinze	
Van Mossel Servayge Menen	Bruggestraat 568	8930 Menen	

Cluster Van Mossel Jaguar/Land Rover

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

Cluster Van Mossel Renault/Dacia

Van Mossel Devos-Capoen Renault Kuurne	Brugsesteenweg 30	8520 Kuurne	
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 Used Cars	Brugsesteenweg 40	8520 Kuurne	

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	
Autodis	ZI Um Monkeler - Op Den Drieschen 18	L-4149 Esch-sur-Alzette	



FÜR MOBILITÄT, FÜR ALLE

