

# Jahresbericht | 2021 2022



**Van Mossel**

Während ich dieses Vorwort schreibe, ist der Frühling in vollem Gange. Die Energie sprudelt förmlich aus ihm heraus. Wir treffen Menschen und setzen uns wieder uneingeschränkt gemeinsam an einen Tisch, um Pläne zu schmieden und umzusetzen. Ohne Pressekonferenzen oder Quarantänen. Voller Leidenschaft und Begeisterung. Wir arbeiten wieder so zusammen, wie es sein soll.

Und auch wenn wir das wieder genießen, haben wir ein noch nie dagewesenes Mitgefühl mit den Menschen in der Ukraine und dem unvorstellbaren menschlichen Leid, das sich dort abspielt. Wir hoffen auf ein baldiges Ende dieses Krieges.

Auch in wirtschaftlicher Hinsicht hat dieser enorme Auswirkungen. Wir sehen dies auch innerhalb unserer Branche, wo wir aufgrund von Engpässen mit noch längeren Lieferzeiten konfrontiert sind. Es ist nach wie vor wichtig, Möglichkeiten zu ergreifen. So wie wir es in letzter Zeit auch immer getan haben. Sie bieten eine dauerhafte Grundlage für die Zukunft.

Vor kurzem ist das beste Jahr aller Zeiten zu Ende gegangen. Danke an alle Kunden, die sich für nachhaltige und innovative Lösungen und das Alles-unter-einem-Dach-Prinzip entscheiden. Das garantiert unseren Mitarbeitern eine dauerhafte Zukunft in einem wachsenden und gesunden Unternehmen. Neben der Bedeutung einer verantwortungsvollen Mobilität sind wir zudem bestrebt, das Kundenerlebnis insgesamt zu verbessern. Wir schreiben das Wort ENTLASTEN gewissermaßen mit Großbuchstaben. Das ist unser Fokus und unser Antrieb, der sich an jeden einzelnen Kunden richtet. Wir sind daher auch stolz auf die vielen Auszeichnungen, die wir 2021 im Bereich Kundenzufriedenheit erhalten haben. Aber auch im Jahr 2022 werden wir unseren Kunden weiterhin mit Leidenschaft und Begeisterung zur Seite stehen. Wir erwarten, dass 2022 ein erfolgreiches Jahr werden wird.  
Gemeinsam.



 Eric Berkhof

Hauptgeschäftsführer  
Van Mossel Automotive Group



# Inhalt

<b>Allgemeines</b>	<b>6</b>	<b>Shared Services</b>	
Profil	8	Van Mossel Automotive Partner	68
Schlüsselwerte	8	Abteilung HR	70
Unsere Mission, Vision und Strategie	10	Abteilung ICT	73
Mobilitätsdienstleistungen	10	Abteilung Facility	74
Portfolio	11	Abteilung Einkauf	76
Niederlassungsübersicht	12	Abteilung Marketing	79
Soziale Verantwortung der Unternehmen	14	Abteilung Recht & Compliance	80
Van Mossel Academy	16	Finanzabteilung	82
Trends und Entwicklungen	17		
Organisationsstruktur Niederlande	18	<b>Entwicklungen in Belgien</b>	<b>84</b>
Organisationsstruktur Belgien/Luxemburg	19	<b>Autofirmen</b>	
		Cluster Citroën, DS, Peugeot	86
<b>Zahlen</b>	<b>20</b>	Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	88
Transaktionen	22	Cluster Nissan, Kia	91
Mitarbeiter	22	Cluster Mercedes-Benz	92
Die wichtigsten Zahlen	24	Cluster Mercedes-Benz Trucks	94
Bilanzen	28	Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus	97
Gewinn- und Verlustrechnung	29	Cluster Ford	98
Erläuterung der Zahlen	29	Cluster Opel	100
		Cluster Jaguar, Land Rover	103
<b>Entwicklungen in den Niederlanden</b>	<b>30</b>	Cluster Renault, Dacia	104
<b>Autofirmen</b>		Cluster Mega Gebrauchtwagenzentrum	107
Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Nutzfahrzeuge	32	<b>Karosseriebetriebe</b>	
Cluster Seat, Škoda	34	Cluster Karosseriebetriebe	108
Cluster Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth, Fiat Professional	37	<b>Leasingfirmen</b>	
Cluster Peugeot, Citroën, DS	38	Cluster Leasingfirmen	110
Cluster Opel	40	<b>Shared Services</b>	
Cluster Hyundai	43	Van Mossel Automotive Partner	113
Cluster Kia	44	Abteilung HR	114
Cluster Jaguar, Land Rover	46	Abteilung ICT	116
Cluster Mercedes-Benz, Smart	49	Abteilung Beschaffung & Facility	119
Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks	50	Abteilung Marketing	120
Cluster Ford	52	Abteilung Recht & Compliance	122
Cluster MG	55	Finanzabteilung	125
Cluster Renault, Nissan, Dacia	56		
Cluster Mega Occasion Centrum	58	<b>Entwicklungen in Luxemburg</b>	<b>126</b>
<b>Reparaturwerkstätten</b>		Cluster Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Abarth,	
Cluster Reparaturwerkstätten	61	Hyundai, Suzuki, MG	128
<b>Leasingfirmen</b>			
Cluster Leasingfirmen	62	<b>Niederlassungen</b>	<b>130</b>
<b>Übergreifende Dienstleistungen</b>		Adressliste	132
Van Mossel Car Solutions	64	Impression neuer Hauptsitz	136
Van Mossel Finanzdienstleistungen	67		

**ALLOGE-**

**MEINER**

# Profil

## Van Mossel Automotive Group

Van Mossel Automotive Group hat sich in fast 75 Jahren in den Niederlanden und Belgien zu einem der führenden Unternehmen in der Automobilbranche entwickelt. Das Unternehmen verfügt über ca. 300 Niederlassungen in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Luxemburg und Frankreich. Van Mossel Automotive Group ist Händler von Dutzenden führender Marken. Außerdem betreibt das Unternehmen mehrere Mega Occasion Centres (Gebrauchtwagenzentren) und besitzt eine eigene landesweite Kette an Reparaturwerkstätten. Darüber hinaus bietet der Konzern verschiedene Dienstleistungen unter einem Dach an, wie z. B. Versicherungen, Finanzierungen, Signing/Einbau/Karosserie und Autovermietung. Die International Car Lease Holding, die mit einer Flotte von 100.000 Fahrzeugen zu den führenden Leasinggesellschaften in den Niederlanden gehört, ist ebenfalls Teil der Van Mossel Automotive Group. Mit 4.800 Mitarbeitern erwirtschaftet der Konzern einen Jahresumsatz von 3,7 Milliarden Euro. Die Hauptaktivitäten bei Van Mossel Automotive Group lassen sich in drei verschiedene Disziplinen unterteilen. Darüber hinaus wurden die übergreifenden Aktivitäten im Teil Shared Services untergebracht, worauf im Jahresbericht noch näher eingegangen wird.

## Van Mossel Autofirmen

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

Chevrolet, Corvette, Maxus, Suzuki und Isuzu. Diese werden sowohl neu als auch gebraucht in unseren Showrooms verkauft. Die Mega Occasion Centren liefern den Großteil der Gebrauchtfahrzeuge, sowohl von unseren eigenen führenden Marken als auch von Nicht-Eigenmarken.

## Van Mossel Reparaturwerkstätten

Die Van Mossel Autoschade Group verfügt über ein Netz von 25 Niederlassungen in den Niederlanden sowie einer wachsenden Zahl von Niederlassungen in Belgien und Luxemburg.

## Van Mossel Leasingfirmen

Die Van Mossel Leasingfirmen sind in der International Car Lease Holding (ICLH) zusammengeschlossen. Die Niederlassungen richten sich sowohl an Geschäfts- als auch an Privatkunden. Sie tun dies mit einem Internet-Angebot (genau wissen, woran man ist, indem man sofort online eine Preiskalkulation erstellen kann und eine schnelle Abwicklung garantiert ist), einem händlerbezogenen Angebot (kurze Wege zwischen den Niederlassungen unserer Autofirma und unserer Leasingfirma) oder einem universellen Angebot (Angebot aller Marken). Die Leasingfirmen sind in den Niederlanden (Amsterdam, Goes, Groningen, Hengelo, Leeuwarden, Nijmegen, Rotterdam, Tilburg, Waalwijk, Weert und Zwolle), Belgien (Antwerpen, Deerlijk und Namur), Deutschland (Düsseldorf), Frankreich (Lille) und Luxemburg (Bertrange und Kehlen) vertreten. Neben den eigenständigen Niederlassungen kann jede Niederlassung der Autofirma innerhalb des Konzerns auch vom potenziellen Leasingkunden kontaktiert werden.

# Schlüsselwerte



## Gastfreundschaft

Sich um einen Kunden/Gast zu kümmern und ihm aufrichtige Aufmerksamkeit zu schenken, damit er/sie sich so willkommen wie möglich fühlt.



## Angetrieben

Ideenreich, begeistert, enthusiastisch, fanatisch und motiviert.



## Unverwechselbar

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



## Kundenorientiert

Kundenwünsche und -bedürfnisse erkennen, antizipieren und darauf reagieren.



## Ergebnisorientiert

Handlungen und Entscheidungen darauf fokussieren, sein Ziel trotz Problemen, Ablenkungen oder Rückschlägen zu erreichen. Lösungsorientiertes Denken, Zusammenarbeit und Ergebnisverpflichtung gehören ebenfalls dazu.



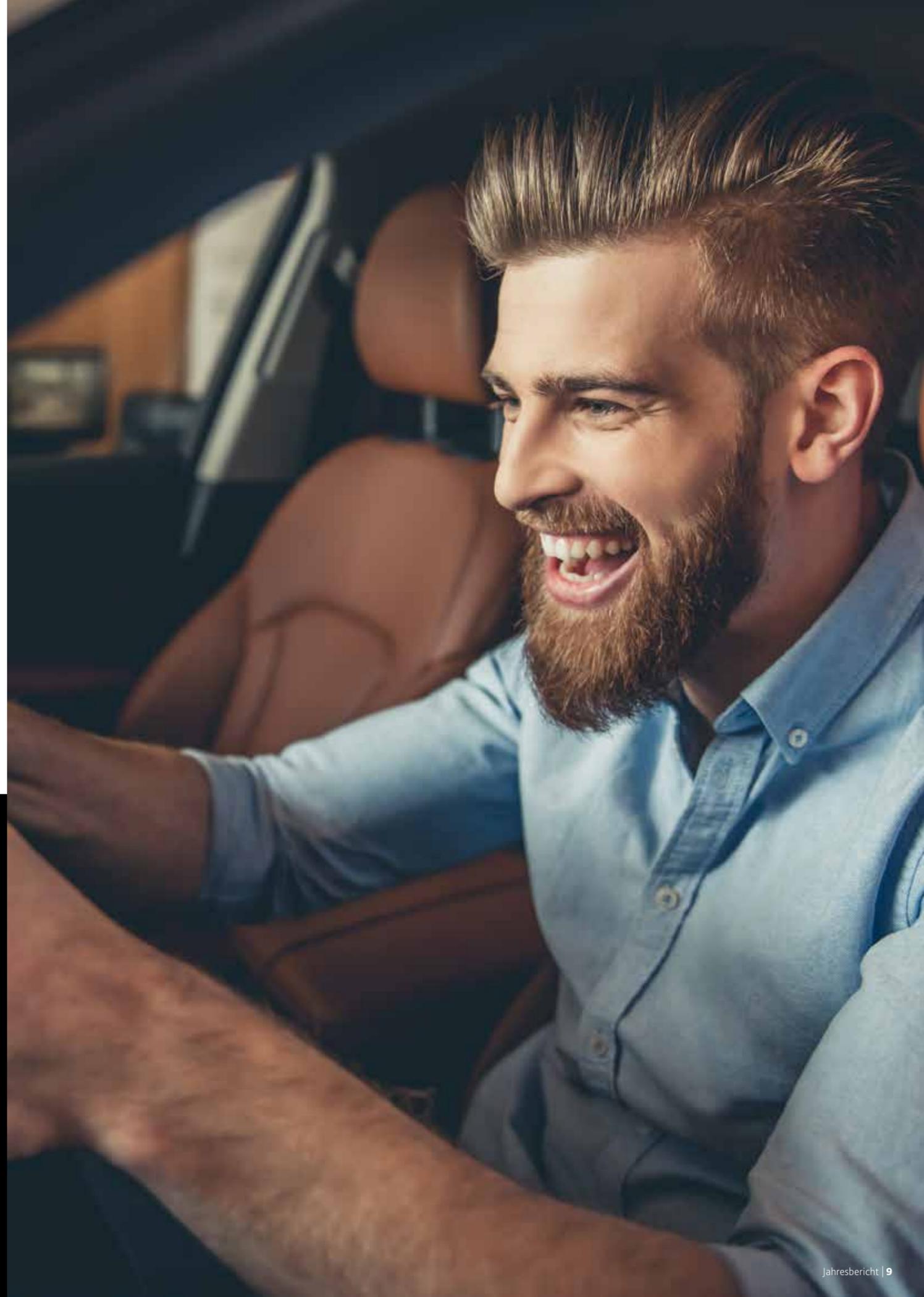
## Soziale Verantwortung

Eine Form des Unternehmertums, die auf wirtschaftliche Leistung abzielt und dabei die soziale Seite und die ökologischen Rahmenbedingungen berücksichtigt.



## Offen und ehrlich

Aufgeschlossenheit, Bereitschaft zur Veränderung, sich verletzlich machen, um Hilfe bitten und neugierig sein.



# Unsere Mission, Vision und Strategie

Wir sind bestrebt, der am meisten empfohlene Anbieter von Mobilitätslösungen im weitesten Sinne des Wortes zu sein. Auf der Grundlage von Qualität, operativen Spitzenleistungen, nachhaltigen finanziellen Ergebnissen und Kundenzufriedenheit.

## Mission

Van Mossel Automotive Group ist ein Familienunternehmen mit fast 75 Jahren Erfahrung und immer noch viel Ehrgeiz. Wir sehen es als unsere Mission an, unser Versprechen „Für Mobilität, für alle“ zu erfüllen. Persönliche Aufmerksamkeit, eine breite Palette von Mobilitätslösungen und wettbewerbsfähige Preise sind die Grundlage unseres Erfolgs.

## Strategie

Wir erreichen unsere Ziele durch:

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

# Mobilitätsdienstleistungen

## Neu

Van Mossel Automotive Group bietet in ihren Niederlassungen 34 führende Marken an. Vom privaten oder geschäftlichen Kauf eines Neu- oder Gebrauchtwagens bis hin zu kompletten Flotten für Unternehmen.

## Gebrauchtfahrzeuge

Alle Mega Occasion Centra, die Niederlassungen Exclusive Occasions und Outdoor Occasions sowie die Filialen der Autofirma bieten Geschäfts- und Privatkunden eine Auswahl an Gebrauchtwagen aller Marken.

## Leasing

Die Van Mossel Leasingfirmen, die in der International Car Lease Holding zusammengeschlossen sind, bieten alle üblichen Arten von Geschäftsleasing sowie verschiedene Mobilitätsformen wie Kurzleasing, Gebrauchtfahrzeugleasing, Fahrradleasing, Flexleasing und Privatleasing an.

## Inspektion

In den Händlerniederlassungen bietet Van Mossel Automotive Group die Inspektion für ihre eigenen und markenfremden Fahrzeuge an, wobei das Alter keine Rolle spielt. Falls zutreffend, wird eine persönliche Inspektionsempfehlung gegeben.

## Reparatur

Die Van Mossel Autoschade Group ist in 25 Orten in den Niederlanden sowie einer wachsenden Anzahl von Niederlassungen in Belgien vertreten. Darüber hinaus können Privat- und Geschäftskunden alle unsere Händler-Reparaturservicestellen besuchen. Wir reparieren alle Schäden aller Automarken und sind der FOCWA/Eurogarant angeschlossen.

## Vermietung

Unser umfangreicher und weiter wachsender Fuhrpark mit

mehr als 3.500 Fahrzeugen ist eine Lösung für den temporären Mobilitätsbedarf unserer Privat- und Geschäftskunden. Sowohl in Form von Kurzzeitleasing als auch in Form von Vermietung, Ersatzfahrzeugen und Servicevermietung. Der Fuhrpark besteht aus Fahrzeugen, die von den Autofirmen des Konzerns geliefert und in den eigenen Niederlassungen repariert und gewartet werden.

## Fuhrparkverwaltung

Van Mossel Automotive Partner ist innerhalb der Van Mossel Automotive Group der professionelle Ansprechpartner für den gewerblichen Flotten- und Leasingmarkt. Ihre Rolle ist die der Spinne im Netz. Sie erleichtern den gesamten Bestellvorgang. Darüber hinaus denken sie bei der Fahrzeugstrategie mit, vereinbaren mit den Importeuren kundenspezifische Lieferbedingungen und erstellen Service Level Agreements (SLA) für Lieferung und Inspektion. Sie fungieren auch als zentrale Anlaufstelle für Exportdienstleistungen im In- und Ausland.

## Finanzierungen

Mit einer breiten Palette von Finanzierungsmöglichkeiten hat Van Mossel Financial Services immer ein passendes Angebot für Privat- und Geschäftskunden in den Bereichen „Revolvierender Kredit“, „Privatkredit“, „Mietkauf“ und „Finanzierungsleasing“.

## Versicherungen

Mit einem umfassenden Angebot an Versicherungsoptionen bietet Van Mossel Financial Services sowohl Privat- als auch Geschäftskunden immer ein passendes Angebot im Bereich der Kfz-Versicherung.

## Firmenwagenpersonalisierung

Als eine der ergänzenden Dienstleistungen bietet Van Mossel mit seinem Bereich Car Solutions Lösungen für die Innenausstattung, den Karosseriebau und die Beschriftung an. Für alle Kategorien und Marken von Nutz- und Personenfahrzeugen.

# Portfolio

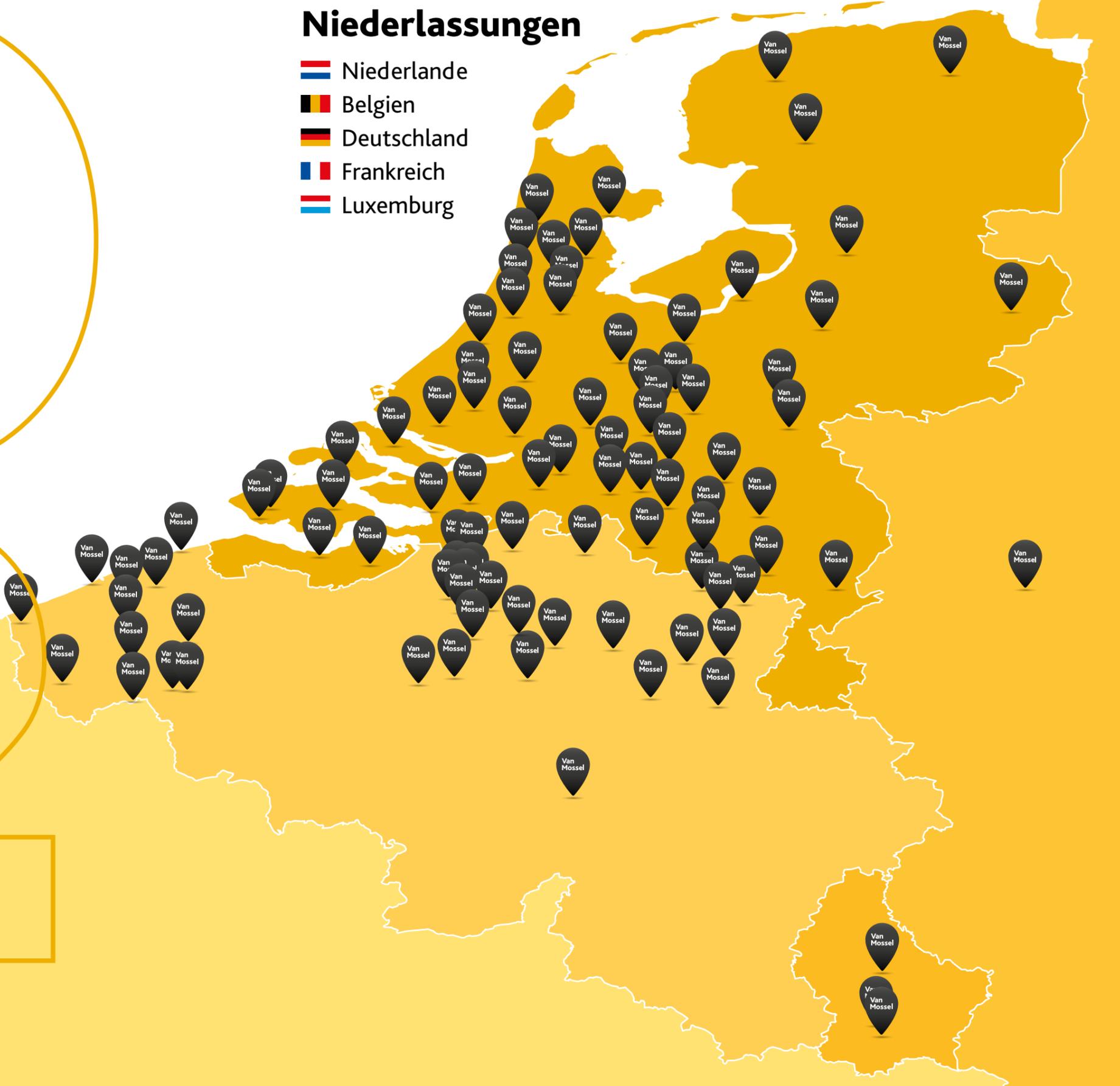


# 20

# 22

## Niederlassungen

-  Niederlande
-  Belgien
-  Deutschland
-  Frankreich
-  Luxemburg



# Soziale Verantwortung der Unternehmen

## Soziale Verantwortung von Unternehmen (SVU)

Für Van Mossel Automotive Group ist es eine Selbstverständlichkeit, dass SVU eine wichtige Rolle in unseren Geschäftstätigkeiten spielt. Van Mossel Automotive Group möchte von ihren Interessengruppen als professioneller Akteur in der Automobilindustrie wahrgenommen werden, der ein Auge auf Mensch und Umwelt hat. Als führendes Automobilunternehmen hat Van Mossel Automotive Group eine eindeutige SVU-Strategie, die von der Organisation unterstützt wird. Außerdem vermittelt Van Mossel Automotive Group ihren Kunden eine klare SVU-Botschaft.

## SVU-Vision

Bei uns steht der Kunde an erster Stelle. Wir verkaufen Mobilität und dabei spielen fossile Brennstoffe und Emissionen eine zentrale Rolle. Van Mossel will dazu beitragen, die Auswirkungen unserer Tätigkeit auf die Umwelt zu minimieren und für unsere Interessengruppen ein Partner in Sachen Unternehmensverantwortung sein.

## SVU-Mission

Gesamt-Mobilitätspartner für unsere Kunden; mit Blick auf unser eigenes soziales Engagement und Verantwortung für die Umwelt.

## SVU-Schlüsselwerte

Für Van Mossel Automotive Group hängt SVU von den folgenden drei Schlüsselwerten ab. Kundenorientiert: Wir beraten unsere Kunden zu nachhaltigen Mobilitätslösungen. Verantwortlich: Auf der Grundlage konkreter Ziele übernehmen wir die Verantwortung für die Minimierung unserer eigenen Auswirkungen. Offen und ehrlich: Wir kommunizieren über unsere Maßnahmen im Bereich der sozialen Verantwortung.

## SVU-Bemühungen

Im Folgenden finden Sie einen Überblick unserer SVU-Bemühungen:

### Mobilitätslösungen

- Carsharing-Konzept
- Mitdenken bei Ladestationen für Elektrofahrzeuge und Ersatzfahrzeugen während des Urlaubs
- Bei der Beratung von Kunden erstellen wir Berichte über CO<sub>2</sub>-Gebrauch und regeln Ladeeinrichtungen
- Fahrradleasing
- Carsharing
- EV-Beratungstool bei J&T Autolease
- Unsere Kurzleasingflotte umfasst ein umfangreiches Angebot an Elektrofahrzeugen

### Umwelt

- Van Mossel Automotive Group hat eine Übersicht ihrer gesamten Abfallströme erstellt und trennt ihren Abfall
- Energieeinsparung: In verschiedenen Geschäftsräumen sind Bewegungsmelder installiert, um Energie zu sparen und nachts werden alle Hauptlichter in unseren Räumlichkeiten

ausgeschaltet

- Es werden so viel wie möglich gebrauchte Teile verwendet
- Van Mossel Automotive Group hält sich an die Gesetze und Vorschriften für Abscheider und Flüssigkeiten in Auffangwannen
- Bauprojekte werden nachhaltig und mit qualitativ hochwertigen Materialien ausgeführt. Die Umweltauswirkungen werden dadurch reduziert. Beim Bau/bei der Errichtung von Einrichtungen werden umweltfreundliche Baumaterialien verwendet. Es wird viel Aufmerksamkeit auf die Nachhaltigkeit der Gebäude gelegt. Bei der Planung und Realisierung von neuen und renovierten Gebäuden wird nicht nur die betriebliche Funktionalität berücksichtigt, sondern auch auf Nachhaltigkeit und Wohlbefinden geachtet. Ein Teil davon ist die Überlegung für eine BREEAM-NL-Zertifizierung.

### Qualität

Van Mossel Automotive Group ist für einige Geschäftsbereiche nach ISO 9001 zertifiziert. Damit erfüllen wir die gesetzlichen Qualitätsanforderungen für unsere Produkte und Dienstleistungen.

### Kommunikation

- Interessengruppen erhalten von uns transparente Einblicke in die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf sozialem, ökologischem und wirtschaftlichem Gebiet.
- Van Mossel Automotive Group kommuniziert transparent über ihre SVU-Richtlinie und Ergebnisse

### Beteiligtes Unternehmen

- Van Mossel Automotive Group arbeitet auf der Grundlage der Aufmerksamkeit für das Wohlbefinden der Arbeitnehmer durch gute Arbeitsbedingungen und das Bieten von Zukunftsperspektiven
- Van Mossel Automotive Group ist an verschiedenen Stiftungen beteiligt, dazu gehören: Emmaus, Villa Pardoos, Stichting Doe een wens, KiKa und Alpe d'HuZes
- Da der Anteil der E-Fahrzeuge in der Leasingflotte stark gestiegen ist, sind wir dabei, eine grüne Finanzierungstranche innerhalb der bestehenden Finanzierungsfazilitäten zu errichten
- Van Mossel Automotive Group hat ein Abkommen mit der niederländischen Steuerbehörde geschlossen, das sogenannte „Horizontaal toezicht“, was übersetzt horizontale Aufsicht bedeutet. Auf der Grundlage des gegenseitigen Vertrauens wird die Unternehmenstätigkeit durchgeführt. Begriffe wie Transparenz und Verständnis spielen ebenfalls eine wichtige Rolle
- Unsere Mitarbeiter fahren immer mehr Kilometer mit Elektrofahrzeugen

### SUV-Zertifizierung

- Die Reparaturwerkstätten von Van Mossel sind zertifiziert für die Kettenzertifizierung: ISO 14001, Nachhaltige Instandsetzung und Anerkannt Nachhaltig
- Alle Van Mossel Autofirmen sind Anerkannt Nachhaltig Plus zertifiziert



# Van Mossel Academy

Bei Van Mossel legen wir großen Wert auf die Entwicklung unserer Mitarbeiter. Um dies noch besser tun zu können, haben wir eine eigene Akademie. Wir halten es für wichtig, dass die Mitarbeiter die Möglichkeit haben, sich so weit wie möglich zu entwickeln und ihre Leidenschaft für ihre Arbeit zu fördern. Jeder auf seinem eigenen Anspruchsniveau und in seinem gewünschten Fachgebiet. Sowohl durch physische Schulungen (z. B. unsere Schulungskurse für „High Potentials“ und Monteure) als auch durch E-Learning (z. B. den Kurs für Sicherheitsbewusstsein „Security Awareness“). Aus diesem Grund ist die Van Mossel Academy ein wichtiges Gut innerhalb des Konzerns. Zudem werden auch externe nationale Parteien, darunter VNA und FOCWA, mit einbezogen.

Die Akademie entwickelt sich ständig weiter. Seit 2022 ist bei Van Mossel ein Ausbildungsberater tätig, der für „Lernen und Entwicklung“ zuständig ist. Mehr Aufmerksamkeit wird auch dem Pre- und Onboarding gewidmet, indem kurze Videos zur Veranschaulichung von Arbeitsabläufen und anderen Lern- und Entwicklungsbedürfnissen erstellt werden.

## E-Learnings

Die Van Mossel Academy besteht aus einer wachsenden Zahl von Online-Lernprogrammen, die auf Empfehlung des Ausbildungsberaters oder auf Nachfrage der Organisation eingerichtet und angeboten werden.

## Management-Leitfaden

Die Schlüsselbegriffe für die Mitarbeiter in unserer Organisation sind Gastfreundschaft, soziale Verantwortung, Unterscheidungskraft, Antrieb, Ergebnisorientierung, Kundenorientierung, Ehrlichkeit und Offenheit. Tatsächlich steckt dies in unserer DNA. Die umfangreiche Vorstands- und Führungsebene propagiert dies kontinuierlich, überwacht es unter den eigenen Leuten und spricht sie gegebenenfalls darauf an. Um dies angemessen in der Organisation zu verankern, haben wir die Schulung „Management Guide“ eingeführt, einen der selbst entwickelten Schulungskurse innerhalb der Van Mossel Academy. Seit 2017 haben mehr als 230 Führungskräfte die Schulung erfolgreich abgeschlossen.

## Autoschaden: Ausbildung und Arbeitsplatzsicherheit

Die Van Mossel Academy verfügt über eine eigene Fahrzeugschaden-Praxisschule, in der ein zertifizierter Ausbilder motivierte Mitarbeiter in 10 Wochen zum Fahrzeugschadensmonteur ausbildet. In dieser einzigartigen und praxisnahen Ausbildung wird dem Mitarbeiter schnell Verantwortung übertragen und er führt selbstständig Arbeiten aus. Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung wechselt der Mitarbeiter in eine unserer Reparaturwerkstätten im Land. Van Mossel Autoschade Group ist der Meinung, dass man nie zu alt ist, um zu lernen, und dass eine Umschulung im weitesten Sinne des Wortes möglich ist.

## Weiterbildung zum Kfz-Mechaniker

Über Van Mossel können die Schulungen beim Importeur der jeweiligen Automarke besucht werden. Wir glauben fest an die Entwicklung und Ausbildung unserer Kfz-Mechaniker, weshalb wir 2018 auch unsere eigene Praxisschule in Tilburg eröffnet haben. In einer kurzen, intensiven Zeitspanne arbeiten die Mitarbeiter unter Anleitung eines erfahrenen Trainers mit komplexen Diagnosen und markenspezifischen Informationen. In einem informellen Rahmen werden Wissen und Erfahrungen ausgetauscht, und jeder kann die neue Arbeit in seinem eigenen Tempo erlernen.

## High Potentials Programm

Um Talente innerhalb von Van Mossel weiterzuentwickeln, wurde in Zusammenarbeit mit einem professionellen Ausbildungsinstitut ein vielfältiges und maßgeschneidertes Programm entwickelt: das High Potentials Programm. In einem Intensivprogramm werden Themen wie Personalmanagement, Finanzmanagement und kaufmännisches Management behandelt. Bei der Ausbildung wird stets eine Verbindung zwischen dem allgemeinen Programm und den individuellen Zielen des Mitarbeiters hergestellt.

## VNA-Leasing

Autoleasing und Fuhrparkmanagement ist ein eigenständiger Beruf. Um den Wissensstand innerhalb der Organisation von Van Mossel zu gewährleisten, bieten wir den VNA-Leasing-1-Lehrgang an. Dieser akkreditierte Lehrgang wurde vom Verband der niederländischen Leasinggesellschaften zusammengestellt und enthält einige Standardmodule mit festgelegten Qualifikationsstufen.

# Trends und Entwicklungen

Das Jahr 2022 bietet neue Chancen für die Automobilbranche. Sowohl für die Automarken und die Händler als auch für den privaten oder gewerblichen Käufer/Fahrer. Dazu verändert sich in der Branche das Eine oder Andere und es ist notwendig, mehr über die potenziellen Autokäufer zu erfahren, um sie besser erreichen zu können. Gleichzeitig ändern sich die Erwartungen und Bedürfnisse der Privatkunden, sodass eine entsprechende Anpassung der Politik unerlässlich ist.

## Agenturmodell

Eine wichtige Entwicklung auf dem Markt ist das so genannte Agenturmodell. Die meisten Automobilhersteller bereiten sich darauf vor, es herrscht jedoch noch große Unklarheit. Der Hauptpunkt ist, dass der Verkauf von Neuwagen im Rahmen des Agenturmodells auf Kosten und Risiko der Automobilhersteller erfolgt, wobei die Händler anstelle der üblichen Marge eine Gebühr erhalten. Ausgangspunkt wird sein, dass die Rendite für die Händler mindestens auf dem derzeitigen Niveau bleibt. Angesichts der Komplexität erwarten wir nicht, dass dieses neue Modell in naher Zukunft eingeführt wird.

## Knappheit auf dem Automarkt

Die Lieferzeiten für Neuwagen nehmen zu. Dies ist zum Teil auf die weltweite Chip-Knappheit der letzten zwei Jahre zurückzuführen. Aber auch der Engpass bei den Kabelbäumen aufgrund des Krieges in der Ukraine trägt dazu bei. Infolgedessen ist eine Verlagerung vom Verkauf von Neuwagen zum Verkauf von jungen Gebrauchtwagen zu beobachten. Trotz dieser Verschiebung verzeichnen wir nach wie vor einen sehr guten Absatz von Neuwagen. Dadurch nimmt der Rückstand bei den Aufträgen zu. Aber mit dem enormen Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen, den viel geringeren Stehtagen und unserem Geschäftsmodell, alles im eigenen Hause zu halten, gelingt es uns, den Trend der Knappheit in eine positive Richtung zu drehen und die Budgets einzuhalten.

## Entlastung

Wir sehen eindeutig Veränderungen in unserer Branche, die für Van Mossel sehr positiv sind. Diese Veränderungen weisen auf einige

starke Parteien hin:

- Die Hersteller, die Autos produzieren
- Größere Händler, die für Verkauf, Kundendienst, Leasing, Schäden, Finanzierung und Versicherung sowie Fahrzeuglösungen zuständig sind.

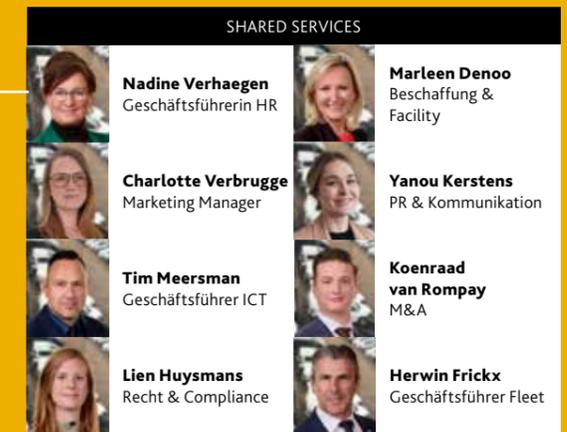
Dabei dreht sich alles darum, den Kunden zu entlasten. Darüber hinaus geht es um Skaleneffekte, die zu einer Verbesserung des Umsatzes und der Gewinnspanne führen. Eine günstige Entwicklung ist auch, dass wir aufgrund des erwarteten Austauschs der Fahrzeugflotte gegen Elektrofahrzeuge in den kommenden Jahren zusätzliche Lieferungen für dieses Segment erwarten. Durch unsere starke lokale Präsenz entlasten wir unsere Kunden. Einen (Privat-)Leasingvertrag abschließen oder ein Auto kaufen macht ein Privat- oder Geschäftskunde wohlüberlegt; dabei ist eine persönliche Betreuung und ein persönlicher Service sehr wichtig. Für Vertriebsmitarbeiter wird es immer wichtiger, digital versiert zu sein: Chatten, soziale Netzwerke nutzen, Videoanrufe tätigen und Menschen persönlich empfangen. Der Online-Kunde wird immer wichtiger, es muss jedoch möglich sein, problemlos zu dem Kunden zu wechseln, der durch die Eingangstür kommt.

## Europäische Ambitionen

In den letzten Jahren haben wir unser Netzwerk optimiert. Dies haben wir erreicht, indem wir an jedem wichtigen, strategischen Standort mit einer Händlerniederlassung präsent sind. In diesen Niederlassungen verkaufen wir Neuwagen und führen Inspektionsarbeiten durch. In einem etwas größeren Radius sind wir mit einer Reparaturwerkstatt präsent. Und in einem noch größeren Umkreis mit einer Leasingfirma. Mit diesen drei zusammen können wir den Autokunden von A bis Z entlasten. Dabei spielt selbstverständlich auch das umfangreiche Markenportfolio eine große Rolle. Wir vertreten alle großen Marken, die für unser Geschäftsmodell wichtig sind, darunter auch Nutzfahrzeugmarken. Wir haben diese Optimierung für die Niederlande und nahezu auch für Belgien und Luxemburg abgeschlossen. In der kommenden Zeit werden wir uns auf einige Gebiete außerhalb der Benelux-Länder konzentrieren, in denen wir dieselbe Strategie umsetzen wollen.

# Organisationsstruktur NL

# Organisationsstruktur BE/LUX



ZAHN-

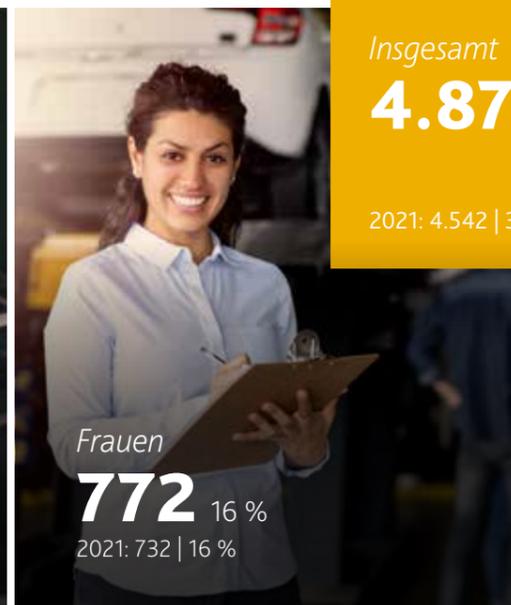
ZEN

## Transaktionen in 2022 (Prognose)

Neu	Gebrauchtfahrzeuge	Leasing	Insgesamt
<b>90.000</b>	<b>63.000</b>	<b>32.000</b>	<b>185.000</b>
2021: 79.000	2021: 58.000	2021: 31.000	2021: 168.000

Flottenanzahl: 102.000

## Mitarbeiter im Jahr 2022



Insgesamt  
**4.875** | 4.334 FTE

2021: 4.542 | 3.999 FTE

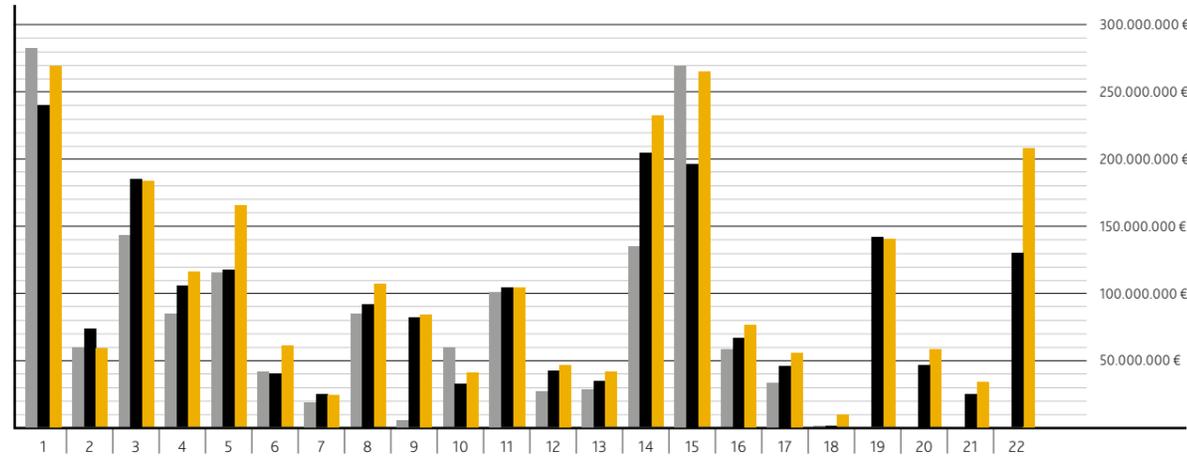


# Die wichtigsten Zahlen

## Van Mossel Autofirmen

Umsatzentwicklung Autoverkauf

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

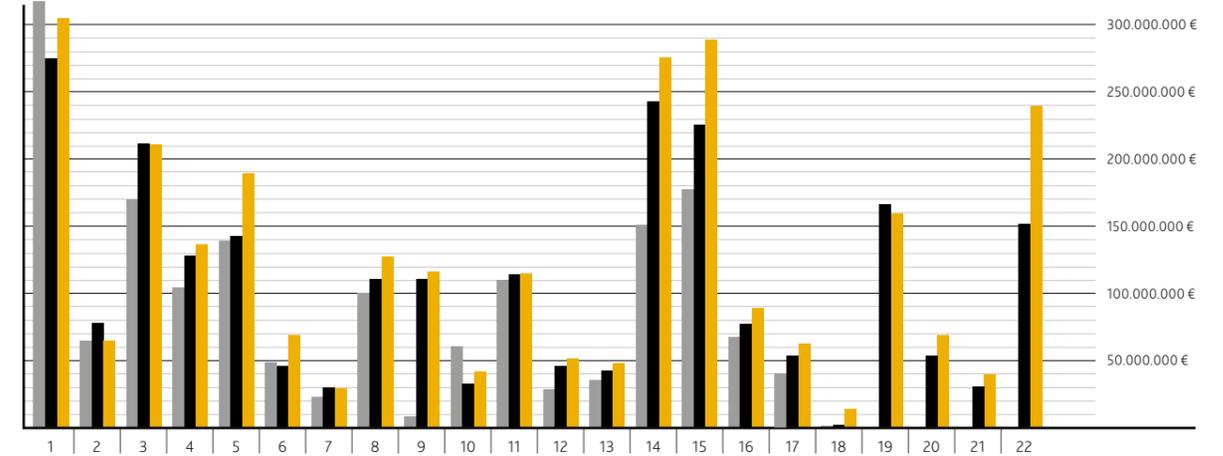


- |                                       |   |   |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL – Audi, Volkswagen               | 9 NL – Mercedes-Benz Vans & Trucks  | 16 BE – Opel                              |
| 2 NL – Seat, Škoda                    | 10 NL – MG  | 17 BE – Mercedes-Benz                     |
| 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 Autofirmen

Umsatzentwicklung insgesamt

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

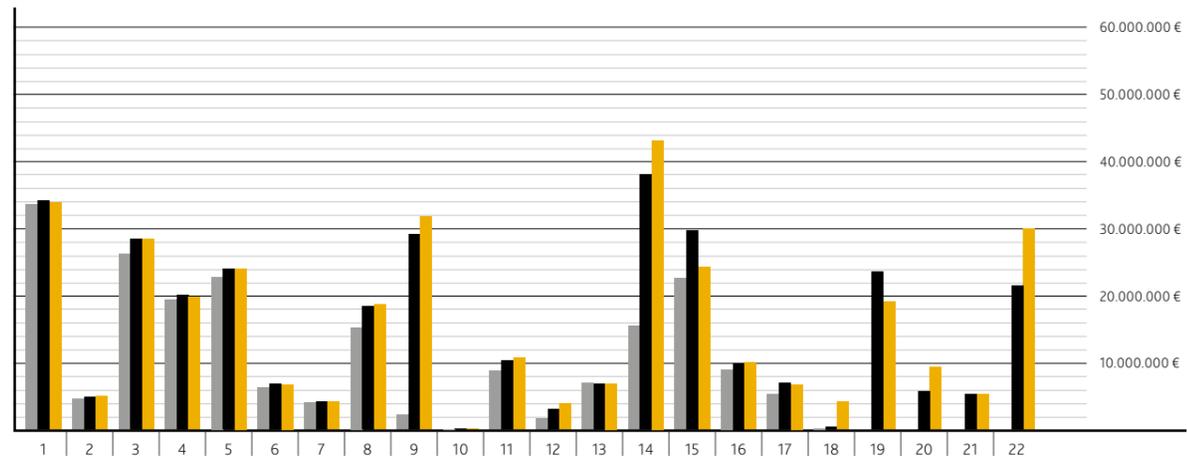


- |                                       |   |   |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL – Audi, Volkswagen               | 9 NL – Mercedes-Benz Vans & Trucks  | 16 BE – Opel                              |
| 2 NL – Seat, Škoda                    | 10 NL – MG  | 17 BE – Mercedes-Benz                     |
| 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 Autofirmen

Umsatzentwicklung After-Sales

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

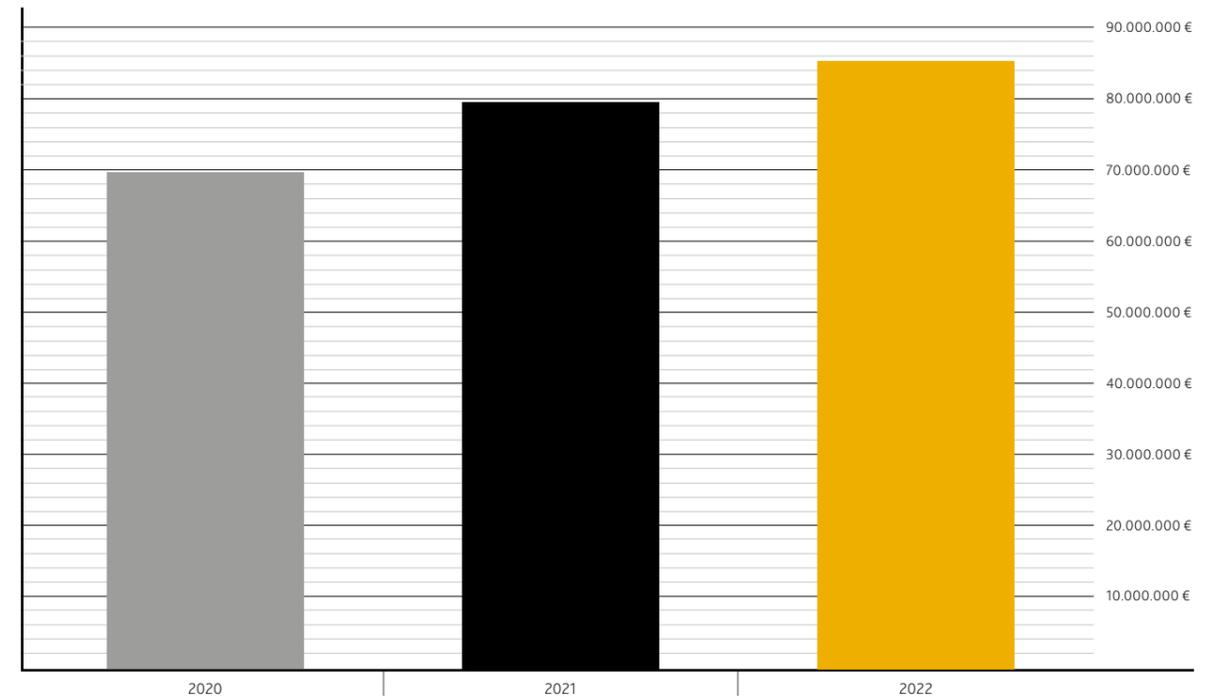


- |                                       |   |   |
|---------------------------------------|---|---|
| 1 NL – Audi, Volkswagen               | 9 NL – Mercedes-Benz Vans & Trucks  | 16 BE – Opel                              |
| 2 NL – Seat, Škoda                    | 10 NL – MG  | 17 BE – Mercedes-Benz                     |
| 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 Reparaturwerkstätten

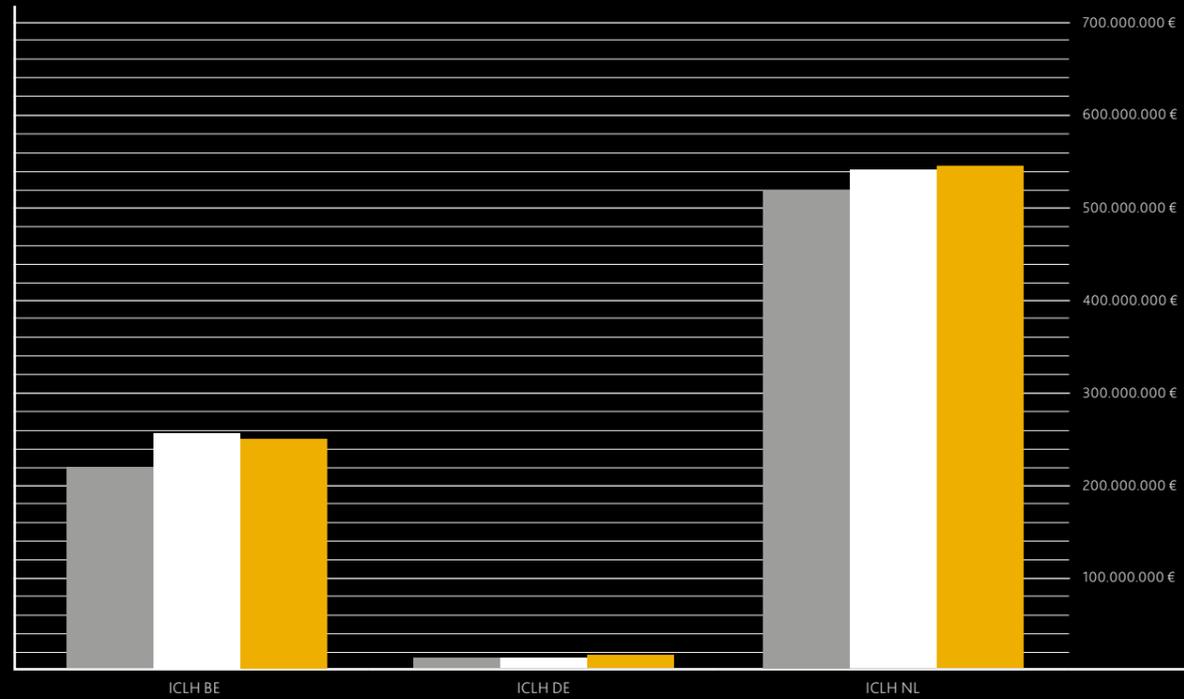
Umsatzentwicklung insgesamt

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



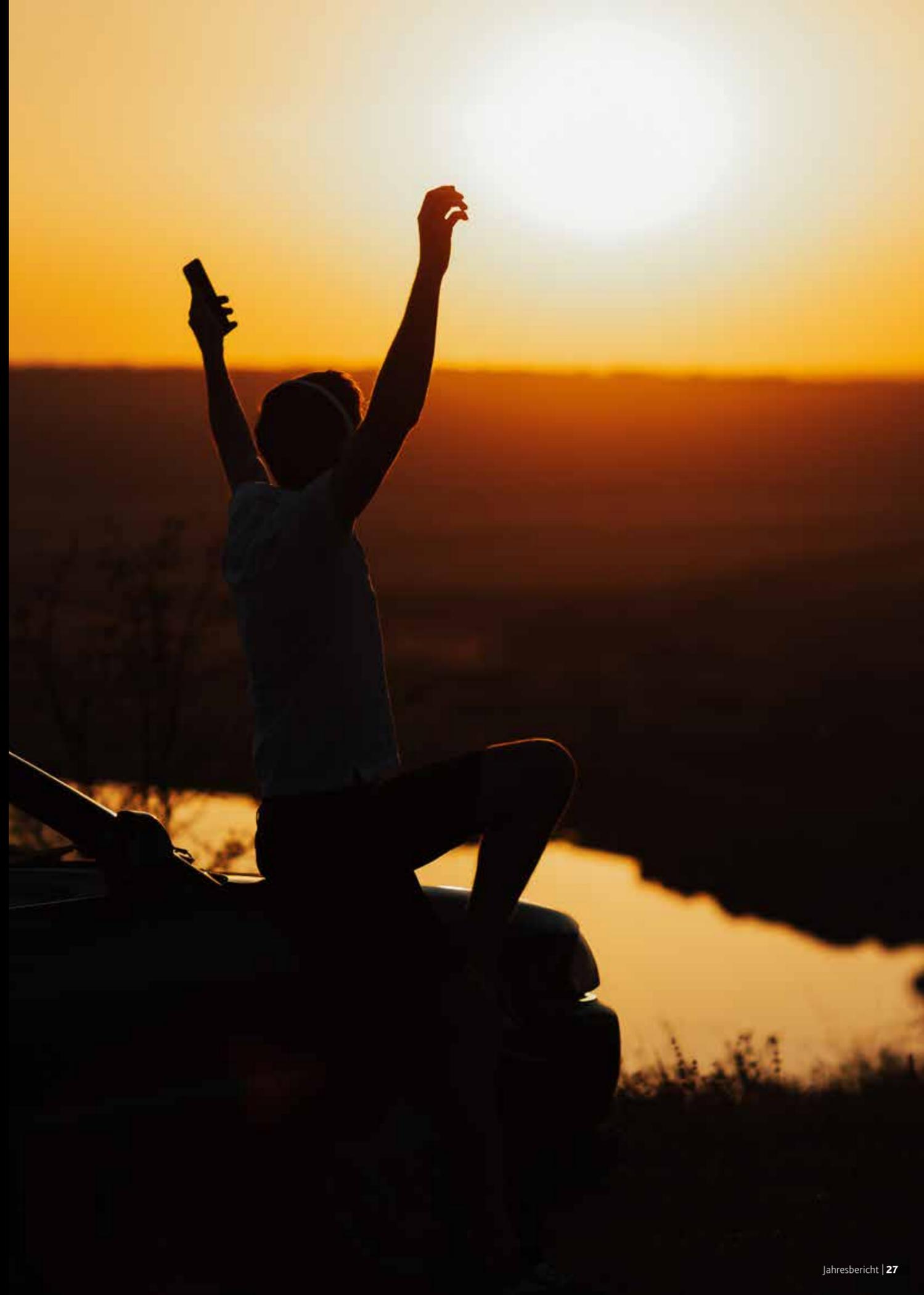
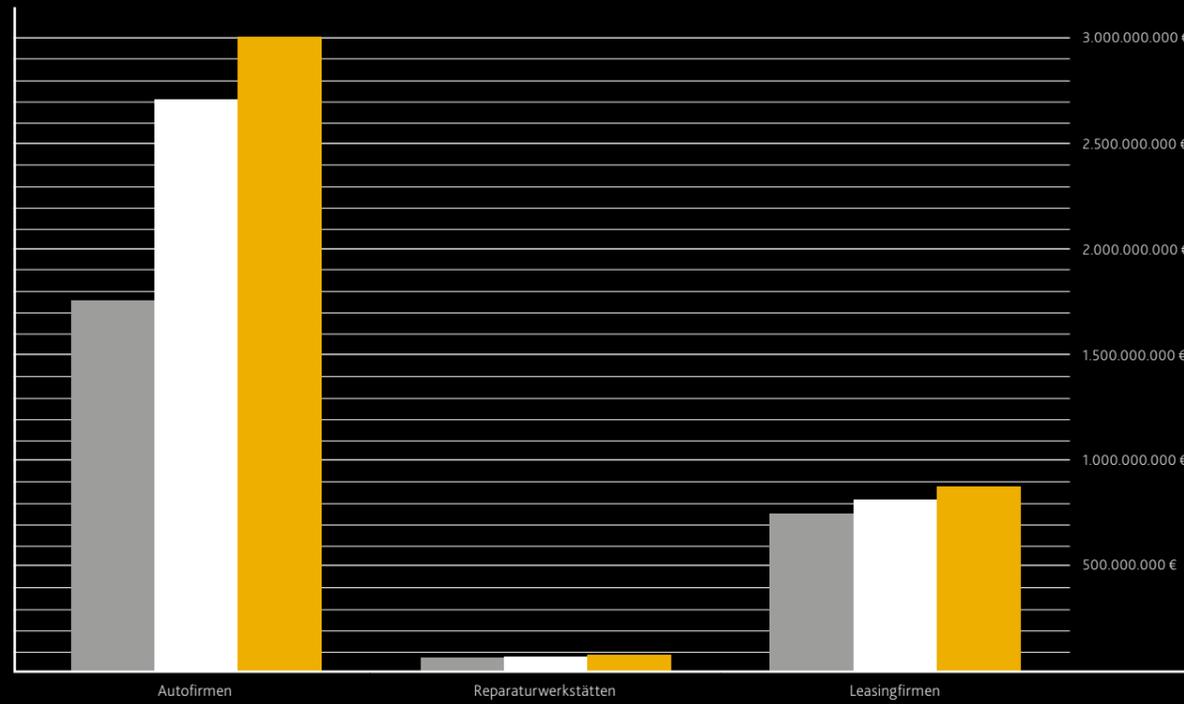
**Van Mossel Leasingfirmen**  
Umsatzentwicklung insgesamt

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



**Van Mossel Automotive Group**  
Umsatzentwicklung insgesamt

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



# Bilanzen

BILANZ VAN MOSSEL AUTOFIRMEN					
(x 1.000 €)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	43.777	41.346	Eigenkapital	300.168	279.345
Materielles Anlagevermögen	122.737	95.194	Rückstellungen	3.590	1.689
Finanzaktiva	143.143	124.049	Langfristige Verbindlichkeiten	4.307	8.356
Vorräte	318.411	301.320			
Debitoren & sonstige Forderungen	171.056	129.692	Gläubiger & sonstige Verbindlichkeiten	491.059	411.444
Liquide Mittel	-	9.233			
<b>Gesamtaktiva</b>	<b>799.124</b>	<b>700.834</b>	<b>Gesamtpassiva</b>	<b>799.124</b>	<b>700.834</b>

BILANZ VAN MOSSEL REPARATURWERKSTÄTTEN					
(x 1.000 €)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	2.086	2.407	Eigenkapital	21.518	17.539
Materielles Anlagevermögen	13.108	10.887	Rückstellungen	391	471
Finanzaktiva	389	548	Langfristige Verbindlichkeiten	-	-
Vorräte	1.359	1.031			
Debitoren & sonstige Forderungen	7.060	6.258	Gläubiger & sonstige Verbindlichkeiten	10915	12062
Liquide Mittel	8.822	8.941			
<b>Gesamtaktiva</b>	<b>32.824</b>	<b>30.072</b>	<b>Gesamtpassiva</b>	<b>32.824</b>	<b>30.072</b>

BILANZ VAN MOSSEL LEASINGFIRMEN (INTERNATIONAL CAR LEASE HOLDING)					
(x 1.000 €)	2021	2020		2021	2020
Goodwill	22.590	27.812	Eigenkapital	244.081	234.306
Materielles Anlagevermögen	1.560.899	1.401.272	Rückstellungen	20.200	20.529
Finanzaktiva	36.842	22.569	Langfristige Verbindlichkeiten	1.266.765	1.149.106
Vorräte	10.133	16.056			
Debitoren & sonstige Forderungen	61.320	62.542	Gläubiger & sonstige Verbindlichkeiten	161.251	127.137
Liquide Mittel	512	828			
<b>Gesamtaktiva</b>	<b>1.692.297</b>	<b>1.531.078</b>	<b>Gesamtpassiva</b>	<b>1.692.297</b>	<b>1.531.078</b>

# Gewinn- und Verlustrechnung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP		
(x 1.000 €)	2021	2020
Nettoumsatz	3.612.139	2.583.212
Selbstkostenpreis Umsatz	3.217.675	2.270.243
<b>Bruttoumsatz</b>	<b>394.464</b>	<b>312.969</b>
Betriebskosten	274.225	209.181
<b>EBITDA</b>	<b>120.238</b>	<b>103.788</b>
Sonstige Abschreibungen	14.717	9.976
<b>Ebit</b>	<b>105.521</b>	<b>93.812</b>
Finanzielle Erträge und Aufwendungen	35.092	34.033
<b>Ergebnis vor Beteiligungen</b>	<b>70.429</b>	<b>59.778</b>
Ergebnis der Beteiligungen	7.736	3.261
<b>Betriebsergebnis einschließlich Beteiligungen vor Goodwill-Abschreibungen &amp; VPB</b>	<b>78.165</b>	<b>63.039</b>

AUFSCHLÜSSELUNG DES BETRIEBSERGEBNISSES NACH GESCHÄFTSBEREICHEN		
(x 1.000 €)	2021	2020
Van Mossel Autofirmen	28.033	20.656
Van Mossel Reparaturwerkstätten	6.384	5.317
Van Mossel Leasingfirmen (International Car Lease Holding)	43.748	37.066
<b>Betriebsergebnis einschließlich Beteiligungen vor Goodwill-Abschreibungen &amp; VPB</b>	<b>78.165</b>	<b>63.039</b>

## Erläuterung der Zahlen

Die Zahlen im Jahresbericht der Van Mossel Automotive Group beruhen auf den von EY genehmigten Jahresabschlüssen, die inzwischen eingereicht wurden und auch in unserem Büro eingesehen werden können. Abweichend von diesen formalen Zahlen haben wir diese Bilanzen nach Aktivitäten kategorisiert: autofirmenbezogen, leasingbezogen und schadenbezogen.

Die Bilanzsumme der Van Mossel Autofirmen stieg Ende 2021 auf 799 Millionen Euro (2020: 701 Millionen Euro). Dieser Anstieg der Bilanzsumme (und auch des Ergebnisses) ist auf das weitere Wachstum (sowohl organisch als auch durch Übernahmen) der Aktivitäten der BEE Dealer Holding Niederlande und der belgisch-luxemburgischen Aktivitäten der BEE Dealer Holding Belux zurückzuführen. Mit einer Erhöhung des Eigenkapitals auf 300 Millionen Euro (2020: 279 Mio. Euro), beträgt die Solvenz 38 % und kann somit als sehr gut bezeichnet werden.

Die Van Mossel Leasingfirmen, die in der International Car Lease Holding und der International Car Lease Holding Belgien zusammengefasst sind, weisen aufgrund der aktivierten Leasingflotte eine wesentlich höhere Bilanzsumme auf. Durch das weitere Wachstum der Leasingflotte im Jahr 2021 hat sich die Bilanzsumme von über 1.531 Millionen Euro auf 1.692 Millionen Euro

erhöht. Die Solvenz kommt hier mit einem Eigenkapital von 244 Mio. € (2020: 234 Mio. €) auf 14 %.

Die Bilanzsumme der Van Mossel Reparaturwerkstätten stieg durch Übernahmen/Wachstum auf 33 Millionen Euro (2020: 30 Millionen). Aufgrund des relativ hohen Eigenkapitals von 22 Millionen Euro (2020: 18 Millionen Euro) stieg die Solvenz auf 66 %, was für diesen Sektor sehr hoch ist.

Das EBITDA des gesamten Konzerns stieg im Jahr 2021 auf 120 Millionen Euro (2020: 104 Millionen Euro) und das Ergebnis vor Steuern und Goodwill-Abschreibungen stieg ebenfalls von 63 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 78 Millionen Euro im Jahr 2021.

Bis einschließlich März 2022 liegen die Umsätze und Ergebnisse über dem Budget, trotz des Engpasses auf dem Neuwagenmarkt und des Krieges in der Ukraine. Einerseits ist dies auf andere Aktivitäten als den Verkauf von Neuwagen zurückzuführen (z. B. Kundendienst). Auf der anderen Seite gibt es einen hervorragenden Gebrauchtfahrzeugmarkt, von dem sowohl Händler als auch Leasingfirmen profitieren. Trotz der Knappheit auf dem Neuwagenmarkt gehen wir davon aus, dass wir das Ergebnis von 2021 im Jahr 2022 deutlich übertreffen werden.

# ENTWICKLUNG UNGEN

# Entwicklungen

Cluster Volkswagen, Audi, Volkswagen Nutzfahrzeuge

## Strategie

Die von uns geführten Marken Volkswagen, Audi und Volkswagen Nutzfahrzeuge entsprechen seit vielen Jahren der Nachfrage auf dem niederländischen Markt und haben in verschiedenen Bereichen die Marktführerschaft übernommen. Trotz der Produktionsherausforderungen im Jahr 2021 konnten wir ein gutes Ergebnis erzielen, unter anderem dank einer verstärkten Konzentration auf den Gebrauchtfahrzeugverkauf. Außerdem sind wir stolz darauf, im Jahr 2022 den schönen Titel Audi Excellent Händler für eine hervorragende Leistung im Jahr 2021 zu tragen. Mit einigen großartigen Produkteinführungen (E-tron, ID. Buzz, ID.5) in der Zukunft und dadurch, dass wir mit unserer derzeitigen Arbeitsweise das Angebot an gebrauchten Modellen auf dem gleichen Niveau wie bisher halten, gehen wir davon aus, dass wir dies auch im Jahr 2022 fortsetzen können. Im After-Sales-Bereich wurde viel in Hochspannungswissen investiert, und die ICE-Modelle bieten weiterhin eine gute Versorgung mit Arbeit und Ersatzteilen.

## Realisiert 2021

- Das von Van Mossel in breitem Umfang verwendete Händlermanagementsystem SAM als primäres Vertriebssystem eingeführt
- Umschlagshäufigkeit von Gebrauchtfahrzeugen von 4 bis weit über 5
- Digital Pricing Pilot an ersten VW- und Audi-Niederlassungen (online in Echtzeit verbundene Preisschilder in Gebrauchtfahrzeugen)
- Zentralisierung der Ersatzteilversorgung für den gesamten Cluster von Tilburg aus (Niederlassung Ringbaan)
- Hochspannungszentrum VW-AUDI-BWG Weert fertiggestellt

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Maßgeschneiderter Ausbildungsplan: Powerschulungen, externe Schulungen OOMT und Online-Schulungen PON
- Verstärkter Fokus auf die Kundenzufriedenheit durch KTV Roadshow in den Niederlassungen mit dem Ziel, im Jahr 2022 an die Spitze der Niederlande zu gelangen
- Erneuter Marktbearbeitungsplan mit den Kundenbetreuern aus dem Cluster
- Hochspannungsteam um 8 Techniker erweitert
- Erfolgreicher Pilot von Budget Occasions Hapert und durch straffe After-Sales-Prozesse Van Mossel Qualität gewährleisten können

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Digitalisierung des After-Sales-Prozesses; digitaler Arbeitsauftrag und Online-Planer
- Renovierung der Niederlassung Waalwijk (Integration von Volkswagen Nutzfahrzeuge) und Audi Centrum Tilburg mit dem Ziel, unsere Prozesse und das Kundenerlebnis weiter zu optimieren.

## Cluster Geschäftsleitung



**Richard Vonk**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Sebastiaan de Leeuw**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Hans Neeskens**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Kees Wittens**  
Finanzleiter

“ Die letzten Jahre haben uns gelehrt, dass wir als Organisation schnell und angemessen auf externe Faktoren reagieren müssen. Das hat uns auf Trab gehalten und hat uns ermöglicht, in einem schrumpfenden Markt zu wachsen und unseren Marktanteil zu vergrößern.



Van Mossel

# Entwicklungen

Cluster Seat, Škoda

## Strategie

Die Strategie, die wir mit unseren Marken Seat und Škoda verfolgen, ist, den Kunden bei seinen Mobilitätsbedürfnissen zu entlasten. Vom Kauf bis zum Kundendienst und allem, was dazugehört, wie Schadensbehebung, Versicherung und Leasing. Dies führt zu einer hohen Kundenzufriedenheit und -treue. Wir binden Kunden langfristig an unsere Marke, sowohl im Verkauf als auch im After-Sales-Bereich.

Auch Seat und Škoda haben seit einigen Jahren Elektromodelle im Programm, wobei der Skoda Enyaq im Jahr 2021 das meistverkaufte Elektroauto wurde. Das bedeutet, dass wir uns auf eine Verkaufs- und Kundendienststrategie speziell für die Elektromodelle einstellen müssen, und zwar sowohl kurz- als auch längerfristig.

Außerdem zwingt ein Produktionsengpass unser Team zum Umdenken: Angebot von Alternativen, Ankauf/Handel mit Gebrauchtfahrzeugen und gezielte Marketingkampagnen, um nur einige Beispiele zu nennen. Hier haben wir unsere After-Sales-Mitarbeiter im Vorfeld in den Prozess eingebunden und dem HVT (High-Voltage Technician) frühzeitig Schulungs- und Ausbildungsmöglichkeiten geboten. Das Ergebnis ist eine HVT-Niederlassung für Seat und Škoda in Tilburg.

Auch haben wir für das 2. Jahr in Folge den Volumenpokal von Seat erhalten.

## Realisiert 2021

- Niederlassungsleitung gemäß Management Guide geschult und dies weiterlaufen lassen in der Organisation
- Händlermanagementsystem SAM innerhalb des Clusters eingeführt
- Hochspannungszentrum Seat - Škoda auf die Zukunft vorbereitet
- Cupra-Servicevertrag abgeschlossen
- Zentralisierung des Ersatzteilclusters VW/Audi/Seat/Škoda (VAG-Cluster)

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Marktbearbeitungsplan mit den Kundenbetreuern aus dem Cluster
- HVT-Schulungsplan weiter ausbauen
- Kompletter Fokus auf die Kundenzufriedenheit
- KPI-Dashboard innerhalb des Clusters eingeführt
- Einführung einer Anwerbungskampagne für Auslieferungsspezialisten mit dem Ziel, diese in Zukunft im Unternehmen wachsen zu lassen

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- After-Sales-Prozess digitalisieren
- Gemeinsamer Ansatz innerhalb des Clusters in Bezug auf externe Veranstaltungen
- Weitere Optimierung; Mitarbeiter fesseln und binden, mithilfe von Monatsgesprächen/ Quartalsgesprächen
- Im Rennen um den Händler des Jahres 2022
- Pilotprojekt zur digitalen Bearbeitung von Kfz-Zulassungsanträgen

## Cluster Geschäftsleitung



**Dave van Iersel**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Raymond Kemmeren**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Kees Wittens**  
Finanzleiter

“ In dieser besonderen Zeit konnten wir als Team funktionieren, es gab Rücksicht aufeinander und Raum für Humor. Wir haben uns gemeinsam ins Zeug gelegt und das Beste aus der Situation gemacht. Allein kann man viel erreichen, aber gemeinsam kommt man weiter!





## Entwicklungen

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

### Strategie

Mit engagierten und ergebnisorientierten Mitarbeitern konzentrieren wir uns auf die Chancen und Möglichkeiten des Marktes und sind in der Lage, jeden Tag das maximale Ergebnis zu erzielen. Indem wir die Erwartungen unserer Kunden immer wieder aufs Neue übertreffen, machen wir jeden Besuch bei Van Mossel Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Abarth und Fiat Professional zu einem Fest.

### Realisiert 2021

- Durchschnittliche Marge pro verkauftem Auto deutlich verbessert
- Rentwise für After-Sales eingeführt
- Verbesserung des lokalen Marktanteils bei Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen
- Ziel für den Auftragseingang für Neufahrzeuge und Lohnumsatz reichlich erreicht
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Digitalisierung des Arbeitsauftrags mittels Claire für After-Sales
- Offene Stellen durch Gewinnung neuer Kollegen reduziert
- Q1-Lohnumsatz deutlich über den Ergebnissen für 2021
- Auftragseingang von Neuwagen weit über dem Budget
- Erweiterung des Verkaufsteams für die Niederlassungen in Tilburg und Breda

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Telefontraining für eine höhere Konversion vom Lead zum Termin
- Weitere Verbesserung des NPS-Wertes (Ziel: Top 3 Händler in den Niederlanden)
- Weitere Verbesserung unseres lokalen Marktanteils bei Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen
- Weitere Optimierung des Kundenerlebnisses durch Übertreffen der Erwartungen in jedem Prozess
- Optimierung unseres After-Sales-Teams durch angemessene Personalbesetzung und Schulung der Kollegen

## Cluster Geschäftsleitung



**Rick Barmento**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Sebastiaan de Leeuw**  
Clustermanager  
After-Sales



**Kees Wittens**  
Finanzleiter

“ Es gibt sehr viel Energie, mit einem wunderbaren Team von Menschen diese schönen italienischen Marken auf ein höheres Niveau zu heben. Das vergangene Jahr war ein Jahr der großen Herausforderungen. Durch die Konzentration auf die Chancen und Möglichkeiten des Marktes haben wir mit unserem Team erneut ein gutes Ergebnis erzielt. Wir blicken daher mit Zuversicht in die Zukunft!

# Entwicklungen

Cluster Peugeot, Citroën, DS

## Strategie

Weitere Optimierung der Van Mossel-Synergie und Nutzung der Zusammenarbeit in allen Bereichen des Verkaufs und des Kundendienstes. Wir wollen in der Region als der beste Mobilitätsanbieter bekannt sein, indem wir in den Bereichen Verkauf, Kundendienst, Leasing und Finanzierung nah am Kunden sind. Im Jahr 2022 werden wir unsere Mitarbeiter noch stärker schulen und coachen und ihnen die Möglichkeit bieten, weiter zu wachsen. Auf diese Weise entwickeln wir die besten Teams, indem wir zum Beispiel die Auswahlverfahren, die Einführungsprogramme und die persönlichen Entwicklungspläne verschärfen.

## Realisiert 2021

- Durch den Anstieg des Auftragseingangs bei Neu- und Gebrauchtfahrzeugen um 15%, insbesondere aus dem Showroom, ist der Auftragsbestand an Neuwagen auf 4.500 Einheiten gestiegen
- Erhöhung der Lead Conversion Rate durch kontinuierliche Überwachung des Verkaufstrichters
- Gesunder und optimal genutzter Bestandsmix an Gebrauchtfahrzeugen
- Ziel für die Kundenzufriedenheit im Verkauf erreicht
- Umsatz pro Durchgang um 50 € erhöht

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Größter im Land mit Neuverkauf
- Optimale Verkaufschancen durch die Einführung von u.a. der neuen 308, 308SW, C5X, DS4 und DS9
- Onboarding und Schulung der Mitarbeiter werden weiter ausgebaut
- Mehr Zugriff auf den Kleinunternehmermarkt durch Zusammenarbeit mit Van Mossel Autolease
- Höhere Anzahl verkaufter Finanzierungen und Versicherungen

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Einführung des Agenturmodells im Jahr 2023. Anpassung der derzeitigen Organisation an diese Veränderung
- Weiterentwicklung und Implementierung des After-Sales Support Teams
- Das Kundenerlebnis im Fokus behalten
- Mehr von Daten zu Informationen durch ICT-Anwendungen
- Vereinfachung der Prozesse mit klaren Aufgaben und deren Überwachung

## Cluster Geschäftsleitung



**Jaap de Jong**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Mark Besselink**  
After-Sales Manager



**Stefan de Loos**  
Finanzleiter

“ Durch eine klare Vision mit viel Fokus sind wir als Team in der Lage, ein hohes Kundenerlebnis mit einer guten Kapitalrendite zu schaffen. Wir tun dies, indem wir jeden Tag nah bei unseren Kunden und Mitarbeitern sind.



# Entwicklungen

## Cluster Opel

### Strategie

Unsere Strategie besteht darin, im Bereich der Rentabilität sowie der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit zu den besten des Landes zu gehören und zu bleiben. Wir tun dies, indem wir uns persönlich um unsere Kunden kümmern, ihnen aufmerksam zuhören und versuchen, ihre Erwartungen zu übertreffen.

### Realisiert 2021

- Neues Händlerverwaltungssystem Wincar und AFAS Finanzpaket für alle Standorte implementiert
- Neues Opel-Gebäude in Terneuzen inklusive einem netten Team von Kollegen realisiert
- Ausbau des Teams für Geschäftskunden, wodurch wir noch besseren Zugriff auf unsere wichtigsten lokalen Business- bzw. Geschäftskunden bekommen
- Umfangreiche Medienkampagne rund um die Präsenz von Van Mossel Opel in den wichtigen Provinzen Zeeland und Südholland

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Realisierung eines Neubaus in Middelharnis, zusammen mit Ford
- Neues KundenkontaktZentrum, einschließlich Front Office für unsere Werkstätten
- Weitere Verstärkung unserer Werkstatt- und Gebrauchtfahrzeugabteilung aufgrund zunehmender Lieferzeiten für Neuwagen
- Ernennung von Kundenzufriedenheits-Champions für jeden Standort, um noch mehr Aufmerksamkeit auf die Kundenansprache zu legen

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Vollständige Integration des digitalen Arbeitsauftrags in den Arbeitsprozess unserer Serviceteams, wodurch wir dem Kunden schneller helfen können
- Digitaler Fahrzeug-Gesundheitscheck mit Fotos für jeden Kunden, der unsere Werkstatt besucht, wodurch Wartung und Reparaturen für unsere Kunden noch transparenter werden

## Cluster Geschäftsleitung



**Bas Kuijs**  
Hauptgeschäftsführer



**William Verheijen**  
Finanzleiter

“ Die persönliche Aufmerksamkeit bleibt eine der wichtigsten Säulen unseres Unternehmens. Wir haben z.B. inzwischen erreicht, dass jeder Kunde, der sich online an uns wendet, innerhalb von 20 Minuten telefonisch oder online eine echte Antwort auf seine Frage erhält. Wir arbeiten nicht mit Auswahlmenüs, jeder hat innerhalb von höchstens einer halben Minute einen Mitarbeiter in der Leitung.





## Entwicklungen

Cluster Hyundai

### Strategie

Das letzte Jahr stand für den Hyundai-Cluster ganz im Zeichen des Wachstums. Dieses Versprechen wurde schließlich auch eingehalten. Nach einem holprigen Start im ersten Quartal 2021 hat Hyundai nun richtig Wind in die Segel bekommen. Inzwischen hat der Cluster eine ernstzunehmende Position eingenommen. Dies gilt sowohl innerhalb der Van Mossel Automotive Group als auch innerhalb des Hyundai-Händlernetzes. Eine weitere gute Nachricht kam Anfang 2022, denn es wurde mit dem Hersteller eine Einigung über die Aufnahme des Bezirks Emmen-Hoogeveen in das Portfolio erzielt. Van Mossel Hyundai wird diese Region von einem neuen Standort in Emmen aus bedienen, und damit wird der nordöstliche Teil der Niederlande durch ein einheitliches Gebiet abgedeckt. Und schließlich verfügt die Marke über eine junge und frische Modellpalette, welche die Zukunft rosig aussehen lässt.

### Realisiert 2021

- Platz 1 bei der Kundenzufriedenheit (Vertrieb Heerenveen)
- Äußerst erfolgreiche Auslieferung des neuen Elektromodells: der Ioniq5
- Zuteilung des Wasserstoffhändlervertrags
- Heerenveen und Leeuwarden gehören jetzt zu den Top 5 in der lokalen privaten Kleinunternehmermarkt
- Volumenziel weit übertroffen

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Alle Standorte wurden mit mindestens 4,6 Sternen auf Google und 4,5 Sternen auf Trustpilot bewertet
- Erforderliche Anpassungen in der Werkstatt für Wasserstoff abgeschlossen
- Einführung des Van Mossel Dienstwagenprogramms
- Erhöhung des Kontrollanteils Van Mossel Premium Service
- Beginn des Neubaus in Emmen

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Beginn der Niederlassung Emmen (provisorischer Standort bis zur Fertigstellung des neuen Gebäudes)
- Papierlosen Arbeitsprozess weiter ausbauen
- Anteil der Durchdringungsrate bei TÜV-Inspektionen weiter erhöhen
- Excellent Dealer Award erhalten
- Das Wachstumspotenzial von Groningen optimal nutzen und auch in die Top 5 des lokalen privaten Kleinunternehmermarktes gelangen

### Cluster Geschäftsleitung



**Marcel van Spil**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Marcel Koldewijn**  
After-Sales  
Geschäftsführer



**William Verheijen**  
Finanzleiter

“ Hyundai ist eine der Marken mit dem größten Potenzial für die Zukunft.

# Entwicklungen

## Cluster Kia

### Strategie

Der Erfolg der vergangenen Jahre wurde fortgesetzt. Die Marke Kia belegte in der Verkaufstatistik landesweit einen hervorragenden zweiten Platz und war eigentlich sogar der moralische Sieger. Der Van Mossel Kia-Cluster ist diesem Trend eindeutig gefolgt. Dazu trug auch bei, dass die Marke im Jahr 2021 relativ wenig von der bekannten Halbleiterknappheit (Chips) betroffen war. Das Jahr 2021 hatte jedoch auch seine Herausforderungen. Insbesondere im Bereich CO2 wurde der Hersteller stark reguliert, um seine Ziele in diesem Bereich zu erreichen. Diese Ziele entsprachen nicht ganz der Marktnachfrage und mussten manchmal sogar gebremst werden, was sich angesichts des ungezügelten Ehrgeizes des Clusters sehr unnatürlich anfühlte. Letzteres wird in der ersten Hälfte des Jahres 2022 ohnehin noch eine Rolle spielen. Die Kundenzufriedenheit ist nach wie vor außerordentlich hoch, und die After-Sales-Umsätze wachsen stetig mit der Marke. Das neue Modell, das vollelektrische EV6, legte Ende des Jahres einen fulminanten Start hin und wurde im vergangenen März zum Auto des Jahres gekürt!

### Realisiert 2021

- Renovierung der Niederlassung in Zwolle, Anbau eines Büroflügels abgeschlossen
- Trotz Corona-Bedingungen eine erfolgreiche 2. Auflage des „Van Mossel Kia Dutch Open“ Tennisturniers durchgeführt
- Erfolgreiche Einführung des Kia EV6 inkl. physischem Virtual Reality Event für Interessenten
- Einführung des neuen Kia-Logos und des Slogans „Movement that inspires“
- Abschluss mit einer Top-3-Position auf dem lokalen Markt für private Kleinunternehmen

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Alle Standorte wurden mit mindestens 4,5 Sternen sowohl auf Google als auch bei Trustpilot bewertet
- Vorstellung des neuen Kia Sportage (erstmalig auch als Plug-in-Hybrid-Variante lieferbar)
- Vorstellung des neuen Kia (e-)Niro
- Verschiedene Veranstaltungen zu Themen wie 150 Jahre Mondriaan
- Werkstatt Hengelo (teilweise) erneuert

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- 3. Auflage des „Van Mossel Kia Dutch Open“ Tennisturniers
- Das Potenzial des Elektrofahrzeug-Gesundheitschecks „Claire“ maximal nutzen
- Papierlosen Arbeitsprozess weiter ausbauen
- Kia Top Dealer Award erhalten
- Gebäude mit einer neuen CI (Corporate Identity) ausstatten

### Cluster Geschäftsleitung



**Frank Daalhuisen**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Marcel Koldewijn**  
After-Sales  
Geschäftsführer



**William Verheijen**  
Finanzleiter

“ Kia hat nicht nur den privaten Markt erobert. Die Marke hat sich inzwischen auch auf dem Geschäftskundenmarkt eine gute Position erarbeitet.



# Entwicklungen

Cluster Jaguar, Land Rover

## Strategie

Organisatorisch steht der Cluster nun auf einem soliden Fundament. Allerdings stehen die beiden Marken selbst noch vor den notwendigen Herausforderungen. Das Jaguar-Portfolio ist etwas veraltet und nur das Modell F-Pace, insbesondere in seiner Plug-in-Hybrid-Variante, ist noch marktgerecht. Es wird bis 2025 abgewartet werden müssen, danach wird die Marke nur noch vollelektrische Modelle produzieren. Die Marke Land Rover hingegen ist nach wie vor sehr begehrt. Trotz der Versprechungen des Herstellers bezüglich der Lieferzuteilungen wurden diese nicht eingehalten. Infolgedessen war Van Mossel nicht in der Lage, die Anzahl der neuen Rechnungen im Verhältnis zu seinem Budget zu realisieren. Andererseits steigt der Ertrag pro Transaktion jedoch stark an, und der Mangel an neuen Zuteilungen wird teilweise durch die Gebrauchtfahrzeugabteilung kompensiert. Auch in der Werkstatt hat es 2021 ein Wachstum gegeben. Um letzteres aufrechtzuerhalten, ist es jedoch sehr wichtig, die Zahl der Werkstattstechniker zu erhöhen.

## Realisiert 2021

- Renovierung der Niederlassung in Zwolle, Anbau eines Büroflügels abgeschlossen
- Erfolgreiches Geschäftsbeziehungsevent Filmpremiere 007/James Bond
- Wachstum des Labels „Approved Occasion“ realisiert
- Investitionen in die Ausbildung des Personals
- Einführung des neuen Modells Range Rover, das Flaggschiff

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Serviceschalter bezüglich der Besetzung auf den Standard gehoben
- Auslieferung der ersten neuen Range Rover Modelle
- Land Rover Driving Experience mit Kunden/Geschäftspartnern
- Das Potenzial des Elektrofahrzeug-Gesundheitschecks „Claire“ maximal nutzen
- Kundenreise zur Formel 1 Barcelona (wegen Corona seit 2019 aufgeschoben)

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Werkstattbesetzung weiter auf den Standard bringen
- Land Rover Driving Experience mit Kunden/Geschäftspartnern
- Vorstellung des neuen Range Rover Sport
- Aufholen bezüglich Lieferung des Auftragsbestands

## Cluster Geschäftsleitung



**Huub van Jaarsveld**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Marcel Koldewijn**  
After-Sales  
Geschäftsführer



**William Verheijen**  
Finanzvorstand

“Sobald die Zuteilung von Neuwagen in Gang kommt, wird sich ein gesundes Geschäftsmodell herausbilden.“





## Entwicklungen

Cluster Mercedes-Benz, Smart

### Strategie

Die Strategie richtet sich im Jahr 2022 auf die weitere Professionalisierung der Geschäftsprozesse und die Aufrechterhaltung einer maximalen Kundenzufriedenheit. Außerdem bauen wir weiter am Premium-Service-Label, und mit der Renovierung unserer Niederlassung in Spaanse Polder werden alle unsere Räumlichkeiten dem hohen Van Mossel Standard entsprechen.

### Realisiert 2021

- Van Mossel der beste Mercedes-Benz Händler in den Niederlanden!
- Verkaufszahlen und After-Sales-Ziele weit übertroffen
- Abschluss des Baus der neuen Niederlassung in Charlois, mit der wir den Kunden gemeinsam mit Van Mossel Autolease, Van Mossel Autoschade und Van Mossel Autoschade Hightech eine integrale Fahrzeugformel in einer einzigen Niederlassung anbieten können
- Weitere Professionalisierung des Ankaufs von gebrauchten Mercedes-Benz Modellen
- Alle Niederlassungen haben die Mercedes-Benz Werkstattqualitätszertifizierung erreicht, einschließlich einer Zertifizierung für das KundenkontaktZentrum

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Veränderung der Organisationsstruktur durch die Einführung von Niederlassungsverwaltungen
- Erweiterung des After-Sales-Teams um einen After-Sales-Manager
- Jede Niederlassung hat ihren eigenen Niederlassungsleiter
- Start mit neuem CRM-Paket (SAM)
- Integration der kombinierten Teileversorgung mit Van Mossel Mercedes-Benz Vans & Trucks
- Beginn des Gebrauchtfahrzeugverkaufs der älteren Baujahre

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Umzug des Zentrallagers an den Standort Bergschenhoek
- Rotterdamer Niederlassung Spaanse Polder nach neuem Konzept umgebaut
- Wechsel von CareMail zu HubSpot, um ein noch gezielteres/personalisiertes Marketing ausführen zu können
- Beginn des aktiven Verkaufs von Serviceverträgen und Inspektionsabonnements
- Einführung der neuen Marke Smart

## Cluster Geschäftsleitung



**Jeffrey Huizing**  
Hauptgeschäftsführer



**Stefan de Loos**  
Finanzleiter

“ Wir sind stolz darauf, dass wir in den Bereichen Verkauf, Service und Kundenzufriedenheit die höchste Punktzahl als „Beste Händler 2021“ erreicht haben.

# Entwicklungen

Cluster Mercedes-Benz Vans & Trucks

## Strategie

Als Van Mossel Mercedes-Benz Vans & Trucks Cluster sind wir täglich bestrebt, für unsere B2B- und Industriekunden aus den Bereichen Privatfahrzeuge, professioneller Gütertransport und öffentliche Dienstleistungen jede erdenkliche Lösung für jede Transportanforderung zu finden und damit die höchstmögliche Verfügbarkeit für unsere Kunden zu erreichen.

## Realisiert 2021

- Rechtliche Fusion (und vollständige Systemintegration)
- Migration der IT-Infrastruktur, Integration des Händlerverwaltungssystems und Zentralisierung der Personaldienstleistungen Hauptsitz Bergschenhoek
- Erfolgreiche Einstellungskampagne für Nutzfahrzeug- und Lkw-Techniker
- Alle Niederlassungen haben die Werkstattqualitätszertifizierung von Mercedes-Benz erreicht
- Kompetenzzentrum für Spezialfahrzeuge

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Kombinierte Teileversorgung mit der Schwesterfirma Van Mossel Mercedes-Benz Personenkraftwagen
- Beginn der Digitalisierung des Arbeitsprozesses und der Verkaufsakte
- Optimierung und Intensivierung der Zusammenarbeit mit anderen Van Mossel Clustern

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Start der Exzellenzprogramme VanPro Advanced und T-Rex
- Einführung des Kundendienstes KCC
- Einführung von digitalen Arbeitsaufträgen und Verkaufsakten
- Baubeginn der neuen Vans & Trucks Niederlassungen in Dordrecht und Bergschenhoek

## Cluster Geschäftsleitung



**Robert Hogenbirk**  
Hauptgeschäftsführer



**Robert-Jan Tros**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer Trucks



**Arjan Winkelman**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer Vans



**Erik van der Helm** Operativer  
Geschäftsführer



**Joris ten Brink**  
Finanzleiter

“ Als Nutzfahrzeughändler liegt das integrierte Geschäft in unserer DNA, und gestärkt durch die intensive Zusammenarbeit mit Van Mossel Autolease und Van Mossel Car Solutions verfügen wir über ein starkes Schwungrad, um jeden Kunden zu entlasten.



# Entwicklungen

Cluster Ford

## Strategie

Mit dem Skaleneffekt und der Synergie innerhalb des Konzerns die Chancen für die Marke Ford maximal nutzen, und zwar mit Mitarbeitern, die sich die Grundwerte von Van Mossel zu eigen machen und hinausragen, wobei die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt steht.

## Realisiert 2021

- Gewinner des Sales Chairmans Award 2021
- Nach dem Wachstum die einheitliche Arbeitsweise standardisiert
- Abschluss der Renovierung von Van Mossel Ford Terneuzen und Hulst
- Elektrischen Übergang in der Werkstatt durchgeführt

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Abschluss des Erwerbs und Eröffnung des neuen Standorts von Van Mossel Ford Middelharnis
- Start des Van Mossel Ford Verkaufstalentprogramms
- Einführung des Van Mossel Ford Nutzfahrzeugplans

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Eröffnung eines neu gebauten Standorts für Van Mossel Ford Roosendaal
- Weiterer Ausbau des Teams für den lokalen Geschäftskundenmarkt
- Ausbau der KCC-Kapazitäten für alle eingehenden und ausgehenden Aktivitäten
- Kick off der Van Mossel Ford Service Academy (Verbindung und Schulung mit allen After-Sales Disziplinen)

## Cluster Geschäftsleitung



**Marthy Leijs**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Dominick Joosten**  
Operativer  
Geschäftsführer



**William Verheijen**  
Finanzleiter

“ Nach intensivem Wachstum mit engagierten Mitarbeitern wurde eine starke Ford-Position im Markt realisiert!





# Entwicklungen

Cluster MG

## Strategie

MG muss als die beste Wahl für ein erschwingliches Elektroauto bekannt werden und als Standard auf den Straßen zu sehen sein. Das Ziel von Van Mossel MG ist es daher, die Elektromobilität für alle zugänglich zu machen. Mit der Einführung des MG5 Electric, des ersten rein elektrisch betriebenen Kombis, wird das Angebot von MG weiter ausgebaut. Der Schwerpunkt wird in naher Zukunft auf dem Geschäftsmarkt liegen, sodass MG auch hier als die beste Wahl angesehen wird. Auch dazu wird das MG5 Electric eine gute Ergänzung sein.

## Realisiert 2021

- Einführung von 2 neuen Modellen
- MG ZS EV erneuert
- Erweiterung des Pop-up-Stores in der Mall of the Netherlands
- Umstellung auf 1 zentrale Inspektionsstelle vor der Auslieferung, um die Zeit zwischen dem Entladen des Fahrzeugs und der Übergabe an den Kunden zu verkürzen
- Verbesserte Zusammenarbeit mit dem Hersteller

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Eröffnung der Niederlassung Nijmegen (Oosterhout, Gelderland)
- Einführung von MG 5
- Nach dem Verbraucher jetzt auch geschäftlich, den Geschäftsmarkt zu erreichen
- Bessere Kontrolle des Lagerbestands und der Verkäufe aus dem verfügbaren Bestand
- Erste Ausschreibungen gewonnen und ausgeliefert

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Spezialisierung der Werkstatt in Nijmegen auf E-Werkstatt
- Ein weiteres neues Modell wird vorgestellt
- Optimale Nutzung der Fahrzeugverfügbarkeit
- Ausbau des Vertriebsteams

## Cluster Geschäftsleitung



**Gijs van de Ven**  
Niederlassungsleiter



**Jeffrey Huizing**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Kees Wittens**  
Finanzleiter

“ Anfang 2022 haben wir unseren ersten Standort eröffnet, an dem auch der After-Sales-Bereich unter der Marke selbst läuft. In diesem schönen Gebäude in Nijmegen, das unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit gebaut wurde und schließlich als energieneutrales Gebäude betrieben werden soll, kommen die Mission der Marke MG und Van Mossel gut zusammen.

# Entwicklungen

Cluster Renault, Nissan, Dacia

## Strategie

Nach den abgeschlossenen Akquisitionen wollen wir ein Unternehmen mit einer einheitlichen Philosophie schaffen, in dem wir die Synergievorteile und die Stärke unserer Marken mit den übergreifenden Möglichkeiten, die uns van Mossel bietet, optimal nutzen werden. Ziel ist es, unsere Kunden in allen Belangen der Mobilität vollständig zu entlasten.

## Realisiert 2021

- Übernahme und Integration von Auto Indumij und Automobielbedrijf Dorzo
- Fertigstellung der Renovierungsarbeiten in Rotterdam Alexander, Zaltbommel und Gorinchem
- Hohe Renditen für Gebrauchtfahrzeuge und Beibehaltung der Lagerbestände
- Weiterer Ausbau des Umsatzes von Premium-Dienstleistungen

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Umsetzung der neuen Managementstruktur
- Fertigstellung der Renovierungen in Breda, Dordrecht, Vlaardingen und Spijkenisse (Umzug)
- Auftragseingang Neufahrzeuge über Budget realisiert
- Einführung des vollelektrischen Megane E-tech und des Nissan Ariya

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Umzug Culemborg einschließlich Overhead
- Renovierungen in Roosendaal und Barendrecht
- Zusammenschluss der BVs
- Umsetzung der nationalen Ersatzteileroute
- Hohe Rückstandsposition ausliefern

## Cluster Geschäftsleitung



**Jean-Paul van Gurp**  
Hauptgeschäftsführer



**Bianca Slotboom**  
Kaufmännische  
Geschäftsführerin  
Renault Dacia



**Iwan Bender**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer  
Renault Dacia



**Lennart Willemse**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer Nissan



**Walter Sontrop**  
Operativer  
Geschäftsführer



**John Koning**  
Finanzleiter

“ Indem wir als ein einziges Team den Kunden in den Mittelpunkt stellen, binden wir ihn an uns, jetzt und in Zukunft. „Teamwork macht Dreamwork“



# Entwicklungen

## Cluster Mega Occasion Centrum

### Strategie

- Ausweitung der Anzahl der Niederlassungen des Mega Occasion Centre für ein größere nationale Reichweite und Realisierung einer höheren Anzahl von Verkäufen an Endverbraucher/Privatpersonen
- Erhöhung der Anzahl der privaten Verkäufe der Van Mossel Auto- und Leasingfirmen über das Van Mossel Mega Occasion Centre/die Händlerbetriebe
- Erzielung der höchstmöglichen Rendite bei Gebrauchtfahrzeugen zu den niedrigstmöglichen Kosten
- Den Durchsatz an Gebrauchtfahrzeugen so hoch wie möglich halten, durch Optimierung der Lagerverwaltung

### Realisiert 2021

- Umbau des Mega Occasion Centre Tilburg und Outdoor Oisterwijk gemäß MOC Standard
- Höherer durchschnittlicher Gewinn pro verkauftem Auto realisiert
- Gekaufte Fahrzeuge aus anderen Clustern werden zentral in unserem PDI-Zentrum vorbereitet, damit die Kosten für die Vorbereitung reduziert werden. Indem Inspektionen im Voraus durchgeführt werden, kommen die Gebrauchtfahrzeuge mit noch besserer Qualität in die Showrooms
- Zugängliches Dashboard auf Cluster-, Niederlassungs- und Verkäufererebene implementiert
- Servicepakete verbessert und Einführung der 7-Sicherheiten (umfangreichste Auswahl, zuverlässig, schärfster Preis, alles unter einem Dach, Inspektion, Familienpass, Garantie)
- Umfrage zur Kundenzufriedenheit mit Aktionsplan abgeschlossen

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Erreichen des Budgets und Ansteuerung der Überschreitung von Grenzwerten
- Verbesserungsplan Online-Leadnachbearbeitung/Calltrip Qualität der Nachbearbeitung; Ziel ist die Steuerung der Terminvereinbarung und nur bei einem physischen Besuchs nach der Transaktion
- Wachstum bei zusätzlichen Verkäufen von F&I-Produkten realisieren
- Ausbau des Verkaufs von gebrauchten Elektrofahrzeugen, Zentralisierung von der Niederlassung in Utrecht aus

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- MOC-Niederlassung Rotterdam in Betrieb nehmen
- Einführung von Trustpilot ab 1. Juni; Messung der Kundenerfahrung und Kundenzufriedenheit für alle MOC.
- 1 Jahr Garantie auf Gebrauchtfahrzeuge
- Angebot von Inspektionspaketen einschließlich Ersatzfahrzeug im Falle des Verkaufs

### Cluster Geschäftsleitung



**Kees Berkhof**  
Hauptgeschäftsführer



**Wim Roseboom**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Kees Wittens**  
Finanzleiter

“ Auch in diesem Jahr haben die 7 Sicherheiten vielen Kunden ein zusätzliches Gefühl der Sicherheit geboten.





## Entwicklungen

### Cluster Reparaturwerkstätten

#### Strategie

Die Van Mossel Autoschade Group will mehr als zufriedene Kunden und bietet Mobilität für alle. Für den Kunden gibt es nichts Schöneres, als sein eigenes Auto wieder zu haben. Es fühlt sich vertraut an und ist ein Zeichen dafür, dass man den ganzen „Ärger“ wieder hinter sich hat.

Gastfreundschaft und Schnelligkeit sind Ausdruck von Kundenorientierung und das passt genau zu unserer Strategie. Mit intelligenten Prozessen und einem Auge fürs Detail sind wir führend. Wir wollen der nationale Schadenspartner sowohl für unsere eigenen Arbeitsabläufe als auch für externe Kunden sein. Wir erhöhen die Kundenzufriedenheit durch kürzere Durchlaufzeiten, markengeprüfte Schadensbehebung zur Gewährleistung von Sicherheit und Qualität und optimale Erreichbarkeit mit einem KundenContactCenter, in dem der Kunde sofort entlastet wird. Darüber hinaus kann jeder Kunde, der einen Schaden am Auto hat, auch einen unserer Händler-Schadensservicepunkte in den Niederlanden aufsuchen

#### Realisiert 2021

- Fertigstellung der neuen Niederlassungen in Rotterdam und Den Haag
- Wir sind in den sozialen Medien (Videos) und in den Händlerkanälen (Handel) sichtbar. Wir betonen das Image einer sicheren Reparaturwerkstatt, eines technologischen Innovators und eines guten Arbeitgebers. Hier gibt es noch viele Möglichkeiten, die noch weiter ausgebaut werden müssen
- Optimierung der harten Steuerung einiger Marken durch Spezialisierung und Einrichtung einiger Niederlassungen für diese Marken
- Ausbildung von mindestens zwei Mitarbeitern zum KFZ-Mechaniker pro Niederlassung
- Hybride Einheiten für die Reparatur von Elektrofahrzeugen haben sich innerhalb eines bestehenden Unternehmens als ausreichend herausgestellt, um die Reparaturen von EV-Fahrzeugen durchzuführen

#### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Neues Gebäude Nijmegen
- Funktion „Hostess“ an Arbeitsvorbereiter angepasst
- Neue Arbeitsweise Händler-Schadensschalter Neue Online-Annahmemethode von einem Offline-Papierverfahren zu digitalem Online-Verfahren

#### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Einführung und Realisierung neuer Gebäude Culemborg und Utrecht
- Umbau von Van Mossel Autoschade Hapert in Velgenherstel Hapert
- Mitarbeiterbindung, z. B. durch Schulungen, verstärkte Einbeziehung (Newsletter usw.)
- Funktionsänderung einiger Senior-Niederlassungsmanager zum Niederlassungsleiter
- Fertigstellung verschiedener Online-Plattformen zur effizienten Aufnahme und Anmeldung von Reparaturen von Kleinschäden, Wiedervermarktung und Fuhrparkbesitzern

### Cluster Geschäftsleitung



**Ad van Diepenbeek**  
Hauptgeschäftsführer



**Kees Struijk**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Erik van Loon**  
Finanzleiter

“ Wir sind stolz darauf, dass wir 2021, in einem weiteren Jahr, das noch immer unter dem Druck von Umsatzeinbußen, Arbeitskräftemangel und steigenden Energiekosten stand, gemeinsam unsere Ziele dennoch problemlos erreichen konnten. Dies wurde zum Teil dadurch erreicht, dass wir uns im Jahr 2021 auf unsere Mitarbeiter konzentrieren und so die Personalfuktuation verringern konnten.

# Entwicklungen

## Cluster Leasingfirmen

### Strategie

Die starken Marken der International Car Lease Holding sind der Mobilitätspartner für ihre Privat- und Geschäftskunden, wobei Kundenorientierung, persönliche Ansprache und das Angebot von Gesamtlösungen im Vordergrund stehen. Durch die intensive Zusammenarbeit mit den anderen Bereichen der Van Mossel Automotive Group haben wir für unsere Kunden immer eine komplette Automobilitätslösung im Haus. Wir führen neue, umfassendere Mobilitätsdienste und Online-Anwendungen ein, um den aktuellen und künftigen Marktanforderungen gerecht zu werden. Mit Niederlassungen in Belgien, Deutschland und Luxemburg sind wir auch in der Lage, unseren Kunden grenzüberschreitend zu helfen. Mit unserer breiten Palette an Leasingprodukten reagieren wir auf die Nachfrage nach kürzeren Laufzeiten und weitreichender Flexibilität. Die Kombination aus fachkundigem, persönlichem und schnellem Vorgehen und wettbewerbsfähigen Preisen bleibt eine wichtige Waffe für weiteres Wachstum.

### Realisiert 2021

- Einführung neuer Mobilitätsdienstleistungen: Fahrradleasing, Mobilitätskarte, gewerbliches Carsharing und Urlaubsfahrzeug sowie Intensivierung des Financial Lease-Ansatzes
- Angebot und Erhöhung privater Verbriefungsfinanzierung
- Einführung des Firmenwagenleasings mit einem ausgeprägten After-Sales-Konzept für Großkunden
- Die Wachstumsrate der autonomen Flotte der International Car Lease Holding übertrifft die Wachstumsrate des niederländischen Marktes sowohl für Geschäfts- als auch für Privatleasing
- Kurzer Effizienz- und Organisationsplan mit höherem Umsatz und höherer Marge, geringeren Kosten und eine hohe Besetzungsrate (> 92 %) als Ergebnis

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Neue Website Van Mossel Privé Lease
- Einführung des Mobilitätsbudgets (Auto+Fahrrad+Karte)
- Agenda und Umsetzung der Social-Media-Kommunikation für alle Marken; starker Fokus auf Kraftstoff
- EV-Privatleasing-Kampagnen bei Van Mossel und DirectLease
- Eröffnung Van Mossel Autolease Nijmegen

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Neue Websites für Van Mossel Autolease und Van Mossel Bedrijfswagenlease; vorbereitende Maßnahmen für Kurzleasing sowie J&T Autolease
- Erneuerung der Leasingfahrer-App
- Entwicklung einer Mobilitätsplattform (planen, buchen, bezahlen, erleichtern und verwalten aller Formen der Mobilität auf einer Online-Plattform)
- Firmenwagen-Wissensveranstaltungen für Kunden und Interessenten Van Mossel Autolease
- Einführung einer neuen Form der Kreditwürdigkeitsprüfung für Privatleasing, bei der durch eine App Informationen bereitgestellt werden

### Cluster Geschäftsleitung



**Armand van Veen**  
Hauptgeschäftsführer

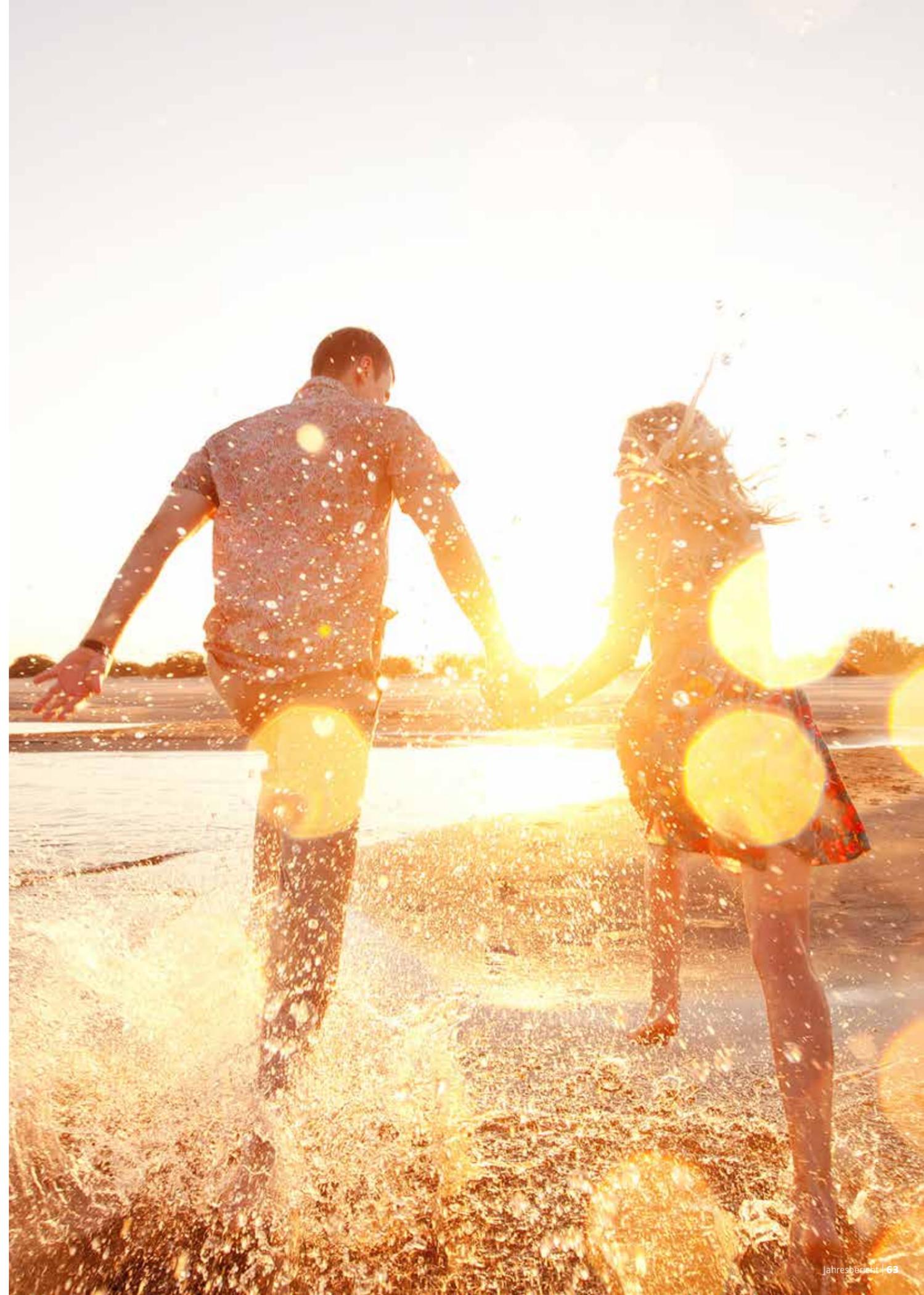


**Rene Schilders**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Marco Ravenhorst**  
Finanzleiter

“ Mit einfach guten Autoleasing-Lösungen, aber vor allem mit der kompetenten Beratung und dem schnellen, lösungsorientierten Service unserer Mitarbeiter machen wir den Unterschied in diesem umkämpften Markt.



# Entwicklungen

Van Mossel Car Solutions

## Strategie

Car Solutions ist der Einbaupartner für alle Teile der Van Mossel Automotive Group, wenn es um Nutzfahrzeuge geht. Durch Kooperationen mit externen Partnern bieten wir alle Einrichtungen für Karosseriebau, Firmenfahrzeugausstattungen sowie Beschriftung/Carwraps unter einem Dach an und gestalten damit das Leistungsangebot der gesamten Gruppe noch attraktiver. Gemeinsam mit den Händlern stellen wir die Mobilität des Kunden sicher und erleichtern ihm die Arbeit als Unternehmer, indem wir das Fahrzeug mit der richtigen Ausrüstung ausstatten. Maßgeschneidert und auf den Transport- und Nutzungsbedarf zugeschnitten.

## Realisiert 2021

- Anstieg der Anzahl der Angebote um 24 %, Anstieg der Zahl der Aufträge um 19 %
- Bau von >120 Kühlfahrzeugen in eigener Regie
- Großauftrag von De Mandemakers Groep zur Erweiterung der Flotte „De Meubelman“
- Die derzeitige VW DC (Double Cab) Zertifizierung wird auf die Marken MB, Opel, Fiat, Renault, Peugeot, Citroen, Ford, MAN und Toyota ausgeweitet
- Stärkere Fokus auf Nutzfahrzeughändler in den Niederlanden und Belgien und verschiedene Händler u. a. mit Demomaterial ausgestattet

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Erweiterung der Lagerkapazität in der Werkstatt, um Bestellungen schneller und effizienter bearbeiten zu können
- Gold-Partner-Zertifizierung von 3M mit der Abteilung Signing erreicht
- Erneute Zertifizierung von Snoeks Doppelkabinen erfolgreich abgeschlossen
- Es konnten einige große Transportunternehmen als neue Kunden im Bereich der Schadensreparatur gewonnen werden
- Erweiterung der Büro- und Produktionsflächen für Signing

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Weiterentwicklung des Vertriebs „Taxi-Umrüstung“; zusätzliche Entlastung für Händler
- Weiterentwicklung des Plans zur Expansion von Car Solutions im Umkreis von Rotterdam
- Erweiterung der Kompetenzen der Mitarbeiter im Bereich Elektrofahrzeuge durch Schulungen
- Bau von >250 Kühlfahrzeugen in eigener Regie
- Weiterentwicklung Webshop 3D Konfigurationstool

## Cluster Geschäftsleitung



**Niek Aarts**  
Niederlassungsleiter

“ Trotz der Herausforderungen, die COVID-19 mit sich brachte, konnten wir unseren Kunden immer helfen und haben wieder einmal alle finanziellen Ziele erreicht.





## Entwicklungen

Van Mossel Financiële Diensten

### Strategie

Van Mossel Financiële Diensten stärkt die Marke Van Mossel durch eine proaktive, kundenorientierte und engagierte Einstellung und steht mit Stolz hinter der Mission und der Vision der Van Mossel Automotive Group. In enger Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns werden kundenspezifische Finanzdienstleistungen angeboten, um den Kunden komplett zu entlasten, unter dem Gesichtspunkt eines One-Stop-Shopping. Für die kommenden Jahre 2021–2024 wurde eine ehrgeizige Strategie mit der Bezeichnung Faktor 4 festgelegt. Auf der Grundlage von 7 Teilstrategien mit SMART-Dashboards und 24 konkret definierten Initiativen setzt Van Mossel Financiële Diensten alles daran, den Kunden und die Vertriebsorganisation optimal zu unterstützen.

### Realisiert 2021

- Zunahme der Finanzierung von finanziellen Leasingverträgen über Van Mossel Autolease
- Ausbau des Außendienstes und erfolgreiche Einführung des ABC-Rating-Sales-Ansatzes
- Wachstum des Finanzierungs- und Kfz-Versicherungsportfolios
- Erhöhung der Schadenskontrolle für die Van Mossel Autoschade Group aus dem Versicherungsportfolio
- Prozesse in Zusammenarbeit mit strategischen Partnern optimiert, u. a. Autoversicherungs- und Finanzierungsrechner mit Antragsstraße für jedes Auto auf [www.vanmossel.nl](http://www.vanmossel.nl)

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Einführung des „Van Mossel Pole Position“-Anreizprogramms für die Verkaufsorganisation
- Außergewöhnliches Wachstum (+ 120 %) bei der Anzahl der verkauften Kfz-Versicherungspolizen und der Anzahl der aktivierten Autokredite (+35 %) gegenüber dem ersten Halbjahr 2021
- Signifikante Erhöhung der Händlerprovision für die Händlerorganisation
- Verbesserte Kooperationsvereinbarungen mit strategischen Partnern (Banken/ Versicherern)
- Optimieren ABC-Bewertung Vertriebsansatz Außendienst: effektiver und effizienter an der richtigen Stelle bei der richtigen Person Unterstützung bieten
- Erneuerte Website von Van Mossel Financiële Diensten

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Fortsetzung des erfolgreichen Einsatzes der Van-Mossel-Pole-Position-Initiative
- Ausweitung des kommerziellen Innendienstes
- Aktive Ansprache des bestehenden Kundenportfolios der Van Mossel Automotive Group, wobei der Kunde noch kein F&I-Produkt von Van Mossel Financiële Diensten hat
- Weitere Umsetzung der strategischen Initiativen aus der Faktor-4-Strategie

### Cluster Geschäftsleitung



**Marc Overgoor**  
Hauptgeschäftsführer

“ Die Synergie des Hauses Van Mossel ist greifbarer denn je und ermöglicht es uns, unsere Kunden voll zu entlasten. Im Einklang mit unserer Faktor-4-Strategie werden wir weiterhin voller Energie daran arbeiten, unseren Kunden noch weiter zu entlasten und einen Mehrwert zu schaffen!

# Entwicklungen

Van Mossel Automotive Partner

## Strategie

Van Mossel Automotive Partner (VMAP) verwaltet die Geschäftsbeziehungen zu kleinen und großen Leasing-, Miet- und Universalfirmen (Automobilkonten). Darüber hinaus versucht der landesweite Außendienst, diejenigen Kunden zu erreichen, die nicht durch die Tür eines Showrooms oder eines Leasingbüros kommen (Großkunden). All dies nach dem Prinzip des One-Stop-Shops, der als Vermittler zwischen allen Aktivitäten der Van Mossel Automotive Group und ihren Geschäftspartnern fungiert. Die Kundenzufriedenheit ist unser zentrales Anliegen, das wir erreichen wollen, indem wir aktiv mit dem Kunden mitdenken und sicherstellen, dass der Prozess von A bis Z effektiv, effizient und mit klarer Kommunikation verläuft.

## Realisiert 2021

- Erweiterung des eigenen Markenportfolios im Innendienst auf 28 Marken
- Zahlreiche neue Kunden auf lokaler und nationaler Ebene in die VMAP-Palette aufgenommen
- Im Vertriebsinnendienst das Ticketsystem eingeführt und optimiert
- Verkürzung der Reaktionszeit innerhalb der Kundenauftragssysteme auf < 8 Stunden
- Erweiterung des Großkundenteams

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Integration der Marken Renault, Dacia, Nissan und Hyundai
- 10 % Volumenwachstum erzielt
- Verbesserte Zusammenarbeit zwischen Markenverantwortlichen
- Erweiterung des Wachstumspotenzials in Zusammenarbeit mit VMAP Belux

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Einführung der Marke Maxus Nutzfahrzeuge
- Weiterer Ausbau des Teams Large & Automotive Accounts in 2022
- Automatisierung der Lieferzeiten in Leasingssystemen
- Optimierung des Auftrags- und Lieferprozesses
- Verkürzung der Reaktionszeit auf < 4,5 Stunden
- Optimierung des SAM/CRM-Prozesses

## Cluster Geschäftsleitung

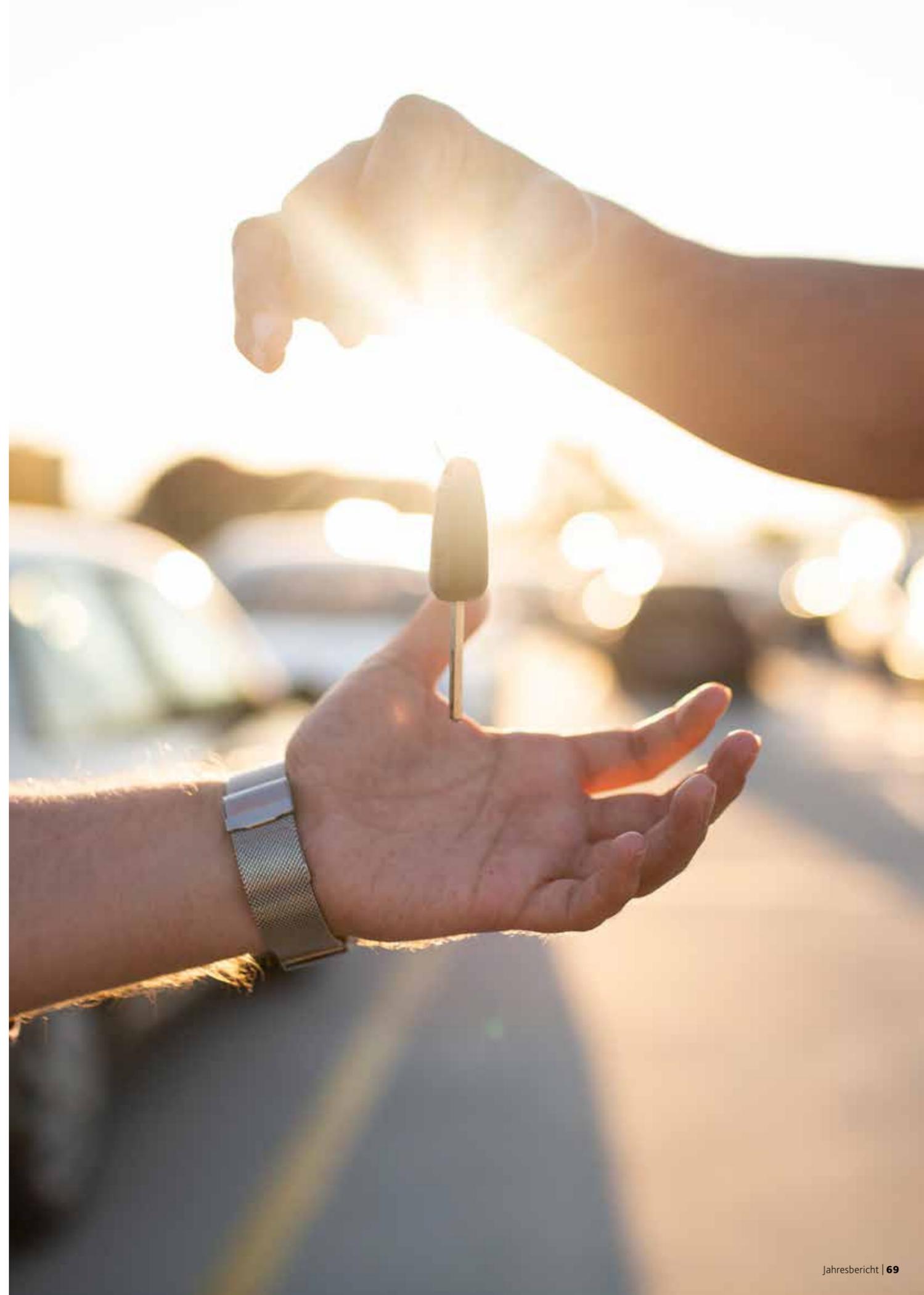


**Bertil Burgler**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**Timo Bruinekool**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer

“ *Jeder Kunde im Land  
kann inzwischen Kunde von  
Van Mossel Automotive  
Partner sein.* ”



# Entwicklungen

Abteilung HR

## Strategie

Ziel der Personalabteilung (Abteilung HR) ist es, gut qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, ihr Wissen auf dem neuesten Stand zu halten und sie effektiv einzusetzen, damit sie einen konkreten und messbaren Beitrag zu den Zielen des Unternehmens leisten. Die Abteilung HR ist für die strategische Personalpolitik, die Umsetzung der Personalpolitik und das Personalmanagement zuständig.

## Realisiert 2021

- Digitalisierung aller Papierpersonalakten
- Einblicke in HR-Kennzahlen
- Übernahmen (Orientierung, Umsetzung, Harmonisierung)
- Anschaffung eines Lernmanagementsystems
- Start einer Online-Rekrutierungsstrategie, die zu einem höheren Zustrom von Bewerbern führt

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Vollständige Digitalisierung des Einstellungsprozesses
- Neue Website „Arbeiten bei Van Mossel“ gestartet
- Phase 2 der Online-Rekrutierung gestartet: Fokus auf latent Arbeitssuchende
- Ausbildungsberater beginnt
- Internes Fortbildungsprogramm für Diagnosespezialist gestartet

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

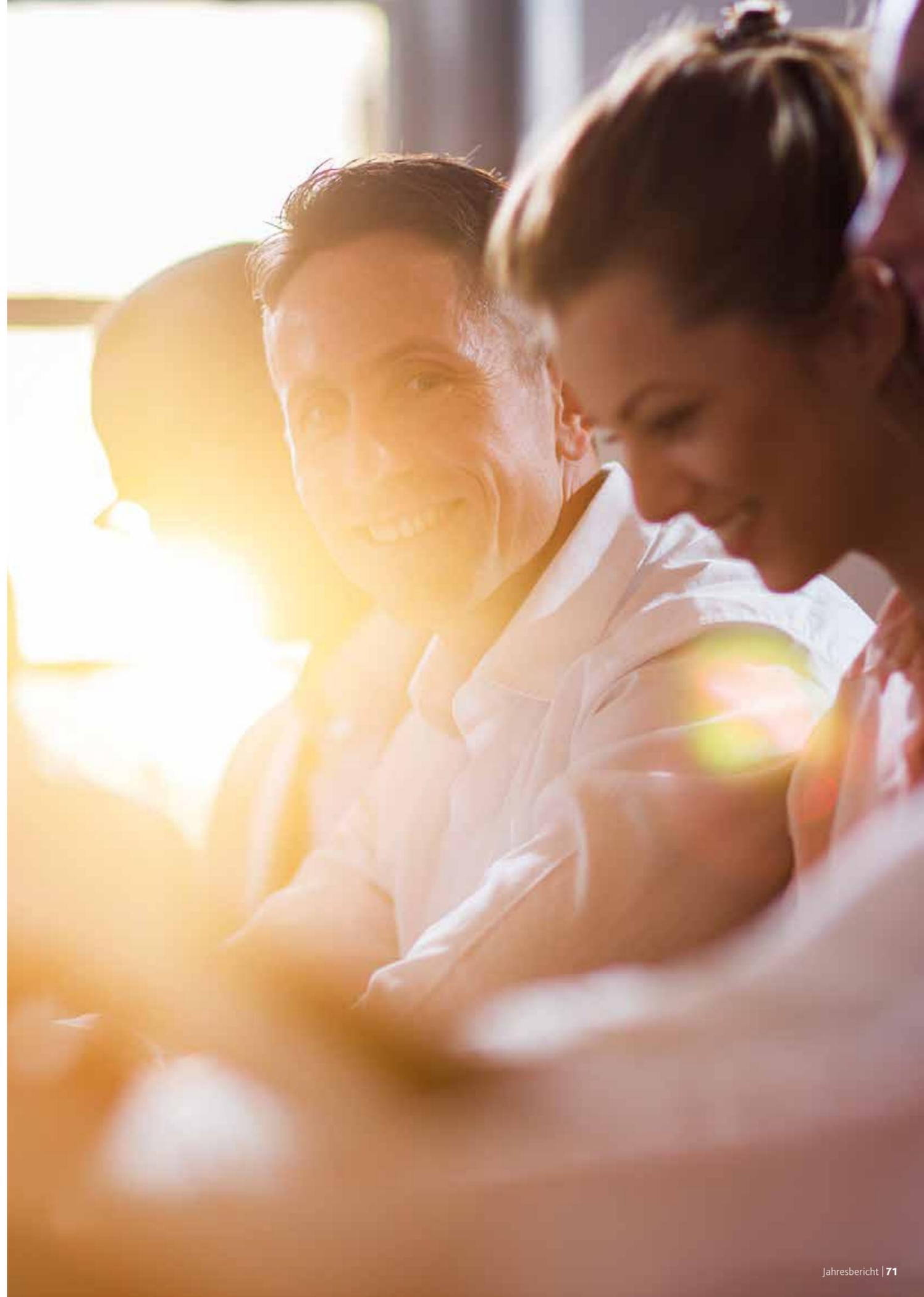
- Anpassung der Arbeitsmarktkommunikation, um die Qualität der Bewerber zu verbessern
- Start des neuen High-Potential-Programms
- Sichtbarkeit und Einführung der Van Mossel Academy einschließlich Onboarding
- Zentral organisierte physische Schulung für die Arbeit mit unserem einheitlichen Verkaufssystem
- Online-Schulungen für die gängigsten Funktionen

## Shared Services Geschäftsleitung



**Gerrit  
van der Maaten**  
HR Geschäftsführer

“ Mit unserer Vision des Lernens geben wir der Entwicklung der Mitarbeiter von Van Mossel innerhalb der Personalabteilung Richtung und Raum. Wir machen gute Fortschritte, und darüber bin ich froh!





## Entwicklungen

Abteilung ICT

### Strategie

Eine starke ICT-Architektur als Grundlage für die Ambitionen von Van Mossel. Die ICT ist so strukturiert, dass sie das Geschäft mit einer schnellen Markteinführung unterstützt und genügend Flexibilität bietet, um die Konsequenzen der Strategie von Van Mossel für die IT-Landschaft zu realisieren. Die ICT hat die Kontrolle, indem sie die Einrichtung standardisiert und die Kosten senkt. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf einer stabilen, sicheren und funktionsfähigen ICT-Umgebung mit hoher Kundenzufriedenheit.

### Realisiert 2021

- Migration von 26 Niederlassungen zur Van Mossel ICT-Umgebung (Indumij, VKV, Rogam, Hogenbirk)
- Bereitstellung einer redundanten Backup-Lösung
- Start Sicherheitsbewusstseinsprogramm
- 126 Datenbanken, die über das Van Mossel Data Warehouse zugänglich sind
- Erweiterung des eigenen Rechenzentrums zur Anpassung an Wachstum und Beschleunigung

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Umzug des letzten Rechenzentrums. Nun sind beide Rechenzentren vollständig Tier3+
- Van Mossel Finanziële diensten migriert zur Van Mossel ICT-Umgebung
- Van Mossel Autolease Noord-Oost migriert zur Van Mossel ICT-Umgebung
- Erfolgreicher Ausfallsicherungstest für Rechenzentren, vorübergehender Betrieb auf 1 Rechenzentrum

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Neue digitale Arbeitsumgebung Van Mossel
- Hinzufügen der Entwicklungsumgebung BI
- Technische Ausrüstung für den neuen Hauptsitz von Van Mossel
- POC neue Telefonie-Umgebung

### Shared Services Geschäftsleitung



Rens Boeren  
ICT Geschäftsführer

“ 2021 war ein Jahr des Ärmelhochkriechens und der Chipknappheit. Wir haben 26 Niederlassungen migriert und auch einige tolle Projekte durchgeführt. Durch Kreativität, Flexibilität und Zusammenarbeit mit dem Unternehmen konnten wir wieder einmal zu dem guten Ergebnis von Van Mossel beitragen.

# Entwicklungen

Abteilung Facility & HSE

## Strategie

Durch die Schaffung von Einblicken und Übersichten soll der interne Kunde noch besser bedient und schließlich ein konstanter Fluss auf der Grundlage von Kostensenkung, Verwaltung und Wartung geboten werden. Dies mit einem primären Fokus auf der Optimierung der Kommunikation und der Synergie zwischen den verschiedenen Abteilungen, internen Kunden und Lieferanten.

## Realisiert 2021

- Separater Fokus auf Immobilien, Einkauf und Facility mit starken Synergien für ein optimales Ergebnis
- Verschiedene neue und renovierte Gebäude in Gebrauch genommen.
- Anerkannte Energiesparmaßnahmenliste (EML), die in verschiedenen Gebäuden umgesetzt wurde

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Erweiterung des Facility-Koordinations-Teams
- Prozessbestimmung und Optimierung von Berichten im Ticketsystem
- Schwerpunkt auf der Sicherung und Inventarisierung von Hard- und Soft-Assets innerhalb des Portfolios
- Learning-Management-System-Schulung im Bereich Sicherheit (Sicherer Arbeitsplatz, BHV, E-Mobilität) entwickelt
- Aktualisierung veralteter Sicherheitsunterlagen (Risikobewertungen und Hinzufügen neuer Niederlassungen)

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

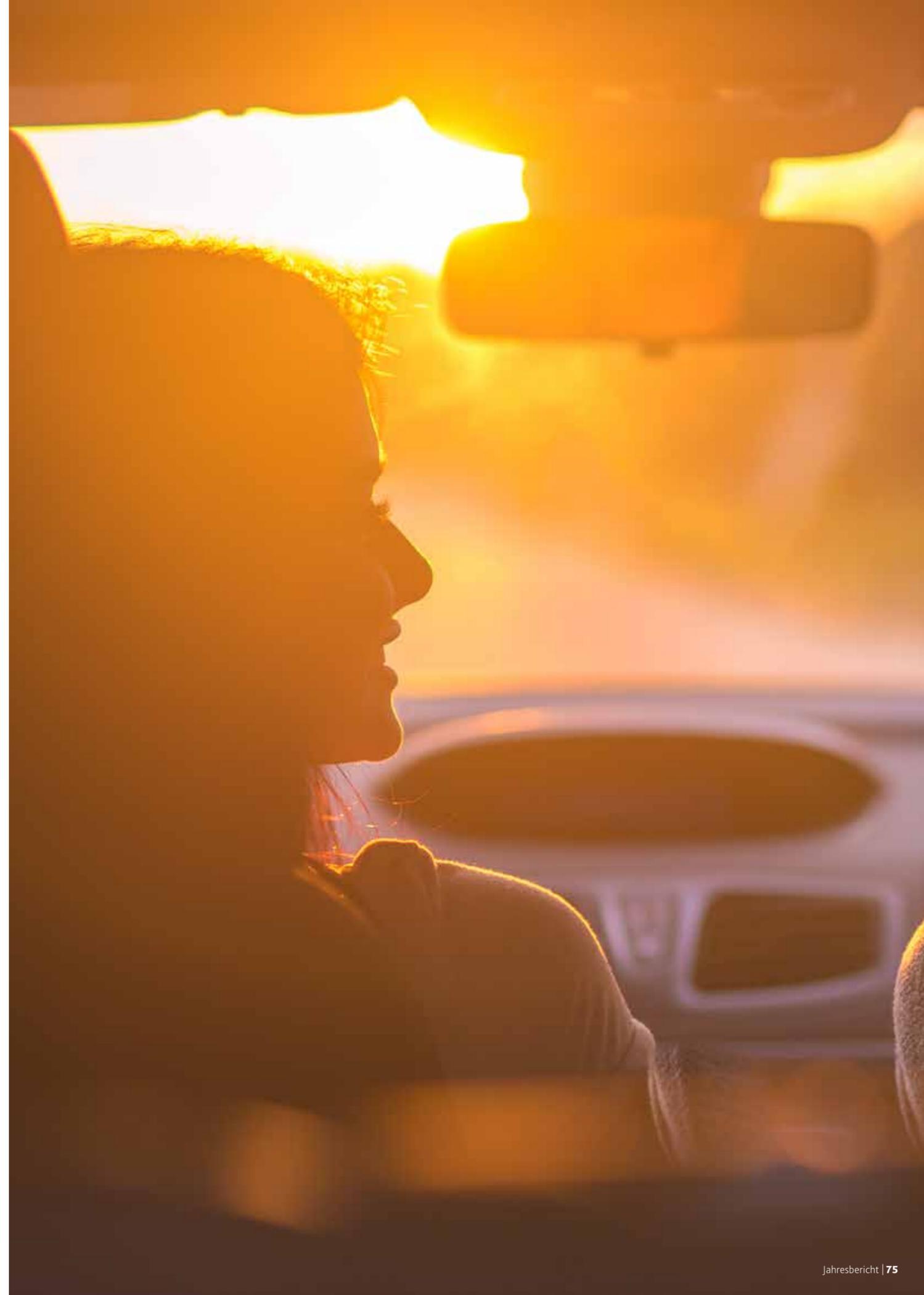
- Implementierung FMIS (Facility Management Information System)
- Vorbereitungen für die Inbetriebnahme des Hauptbüros Haven 8 in Waalwijk.
- Ausarbeitung und Festlegung der Standard-Facilityprozesse
- Verknüpfung von BHV und AFAS
- Bereitstellung eines umfassenden E-Learning-Pakets im Bereich Arbeitsbedingungen für alle Mitarbeiter

## Shared Services Geschäftsleitung



**Joris van Lieverloo**  
Teamleiter Facility

“ 2021 war ein Jahr der Anpassung und Stabilisierung. Durch die Überwachung der primären Prozesse und die gute Zusammenarbeit innerhalb von Van Mossel bietet dieses Jahr die Möglichkeit, die nächsten Schritte nach vorne zu machen.



# Entwicklungen

Abteilung Einkauf

## Strategie

Die Abteilung Einkauf konzentriert sich auf die weitere Professionalisierung der zentralen Einkaufsfunktion und die Realisierung von Kostensenkungen unter Beibehaltung von Qualität, Nachhaltigkeit sowie Kundenzufriedenheit. Der zentralisierte Ansatz verbessert die Wettbewerbsfähigkeit aufgrund der Bündelung und Optimierung von Beschaffungsverträgen und Betriebsabläufen in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Facility, Marketing, ICT und Immobilien.

## Realisiert 2021

- Besserer Einblick in die Beschaffungsausgaben und den Vertragsstatus
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit Van Mossel Automotive Group Belgien und Bündelung von Einkaufsvereinbarungen
- Zentrale Beschaffungsvereinbarungen hinzugefügt und verbessert, u. a. für: Werkstattausrüstung, Reifen, Zubehör, Batterien, Schlüssel/Schlösser, Flüssigkeiten und Gase

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Verbesserung der Verträge u. a. mit Marketing- und ICT-Lieferanten, Hygiene Produkte, technische Wartung und Ersatzteile
- Auswahl und vertragliche Bindung von Lieferanten für Firmenfahrzeugausrüstungen und Zubehör, Ladestationen für den Händlerverkauf, In-Store-Medien, Kompressor Wartung
- Bedarfsbündelung, Auswahl und vertragliche Bindung von Lieferanten für Baumaßnahmen

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Weitere Verbesserung des Vertragsmanagements und der Vertragsverwaltung durch bessere Einblicke in Verbindlichkeiten und Risiken
- Regelmäßige Aktualisierung der Ausgabenanalyse mit mehr Einblick in unsere Ausgaben und Kostenentwicklung in Zukunft pro Abteilung wie Logistik, IT, Facility
- Weitere Ausschöpfung des europäischen After-Sales-Volumens von Van Mossel mit bevorzugten Lieferanten
- Senkung des Energieverbrauchs durch weitere Verbesserung der Nachhaltigkeit der Niederlassungen u. a. mit Solarmodulen, Beleuchtung und Ladestationen
- Projektbeschaffung Neubau abschließen

## Shared Services Geschäftsleitung



**Anton van Gils**  
Geschäftsführer Einkauf

“ Wir sehen es als unsere Herausforderung an, den inflationsbedingten Kostenanstieg für das Jahr 2022 zu begrenzen.





## Entwicklungen

Abteilung Marketing

### Strategie

- Van Mossel Automotive Group als den nationalen Mobilitätspartner positionieren, der Kunden von A bis Z entlastet.
- Daten in Ordnung bringen: einheitliches Wissen über unsere Kunden in der gesamten Organisation. Kenne deinen Kunden
- Relevanz erhöhen: Den Kunden in den Mittelpunkt stellen, indem wir kontinuierlich die richtige Botschaft zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal zum richtigen Kunden senden
- Image stärken: die Marke Van Mossel weiter ausbauen und die Relevanz im Kundenkontakt erhöhen
- Die Abteilung Marketing so einrichten, dass Online-Marketing, Kampagnenmanagement und Markenaktivierung maximal aufeinander abgestimmt sind und die gegenseitigen Befruchtung zwischen den Clustern gefördert wird

### Realisiert 2021

- Interner Newsletter von Van Mossel NL
- Reaktivieren verlorener Verkaufsvorgänge mit Marketing-Automatisierung
- Einführung der App Mein Van Mossel 2.0 mit neuen Funktionen (Push-Benachrichtigungen, Ladestationen, Wertschecks usw.)
- Nationale Massenmedienkampagne von Van Mossel Nutzfahrzeuge
- Start der neuen Website [www.vanmossel.nl](http://www.vanmossel.nl)

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Umstellung von CaReMail auf Hubspot (erste Marken)
- Einführung eines rollenden Kampagne-Jahreskalenders
- Lagerbestand Van Mossel in der Mein Van Mossel-App aufgenommen
- Ende der Lockdown-Kampagne: Willkommen zurück

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Retargeting mit Marketingautomatisierung während der gesamten Customer Journey
- Fertigstellung der Image-Strategie von Van Mossel
- Einführung der Mein Van Mossel-App 3.0 und individuelle Interaktion über den Wartungsstatus inkl. Bezahlen der Rechnung über die Van Mossel-App
- Intensivierung der lokalen Marktbearbeitung
- Massenmedienkampagnen (TV, Radio, Online)

### Shared Services Geschäftsleitung



**Hans van der Wiel**  
Geschäftsführer Marketing

“ Mit einem starken Image und geordneten Daten wissen wir, wie wir unsere Kunden zum richtigen Zeitpunkt erreichen können.

# Entwicklungen

Abteilung Recht & Compliance

## Strategie

Die Abteilung Recht & Compliance erbringt die rechtlichen Dienstleistungen innerhalb der gesamten Van Mossel Automotive Group in den Niederlanden. Zu diesem Zweck ist sie ein Sparringspartner für alle Einheiten des Konzerns. Die Abteilung berät die verschiedenen Unternehmen bei ihrer täglichen Geschäftstätigkeit und koordiniert die von Dritten (Anwälten und anderen Beratern) erbrachten Rechtsdienstleistungen. Darüber hinaus ist es ihre Aufgabe, die Organisation auf die rechtlichen Rahmenbedingungen aufmerksam zu machen und dafür zu sorgen, dass diese Rahmenbedingungen eingehalten werden. Im Rahmen dieses zweiten Schwerpunkts ist die Abteilung zusammen mit der Finanzabteilung an der Kontrolle der finanziellen und Reputationsrisiken der Organisation beteiligt.

## Realisiert 2021

- Rechtliche Überwachung der verschiedenen Übernahmen innerhalb von Van Mossel
- Gemeinsam mit der ICT-Abteilung das Bewusstsein für die Informationssicherheit erhöht
- Rechtliche Unterstützung bei der Durchführung verschiedener Sale-and-Lease-Back-Transaktionen mit Immobilieninvestor(en)
- Weitere Vereinfachung der Unternehmensstruktur erreicht
- Weitere Verbesserung der Sichtbarkeit der Abteilung Recht & Compliance

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Rechtliche Unterstützung beim Kauf und Verkauf von (Anteilen an) Fahrzeugschadenaktivitäten
- Rechtliche Unterstützung beim Abschluss von Vertriebsvereinbarungen
- Handhabung von Eintragungen im UBO-Register
- Rechtliche Unterstützung beim Kauf von Immobilien

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

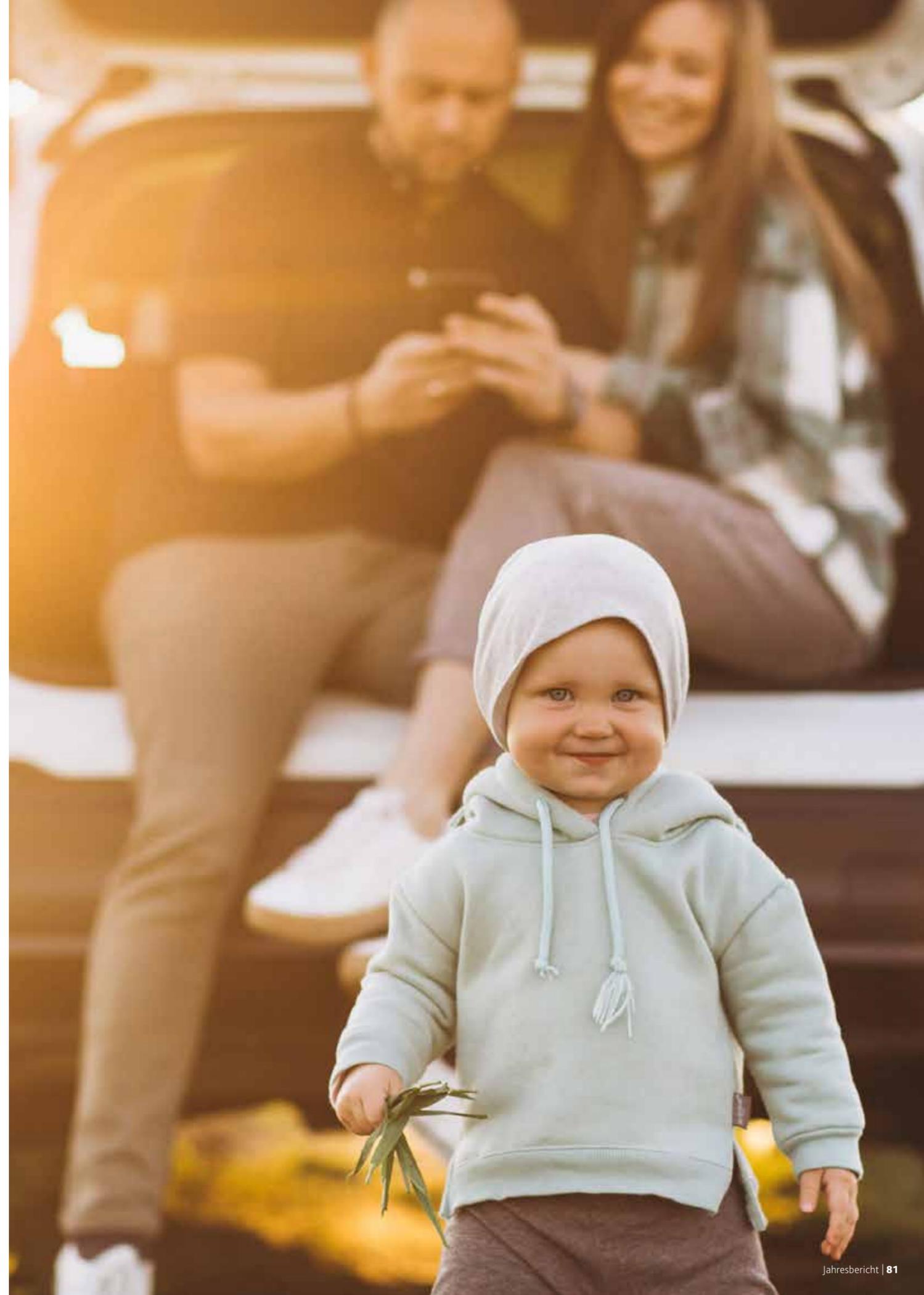
- Unterstützung der Abteilung Facility bei der Umsetzung des Vertragsmanagementsystems
- Aktualisierung aller von der Personalabteilung (HR) verwendeten Standarddokumente
- Einrichtung von Anwaltspools mit bevorzugten Lieferanten
- Begleitung bei künftigen Übernahmen
- Weitere Verbesserung der rechtlichen Transparenz und des Compliance-Bewusstseins

## Shared Services Geschäftsleitung



**Niels Bekema**  
Geschäftsführer Recht &  
Compliance

“ Als Abteilung Recht & Compliance sind wir der rechtliche und moralische Kompass von Van Mossel.



# Entwicklungen

## Finanzabteilung

### Strategie

Finance & Control steuert die administrativen und finanziellen Prozesse innerhalb der Van Mossel Automotive Group. Dazu gehören die folgenden Aufgaben und Zuständigkeiten:

- Genaue und rechtzeitige Bereitstellung von (Management-)Informationen für interne und externe Stakeholder wie Aktionäre, Banken, Wirtschaftsprüfer, Steuerbehörden, Aufsichtsbehörden. Sowohl aktiv informieren als auch die Einhaltung der Meldepflicht (z. B. Jahresabschlüsse, Abkommen)
- Budgetierung, Überwachung, Analyse von Zahlen, u.a. in Managementberichten, mit denen auf allen Ebenen der Organisation erbeten und unaufgefordert Rat erteilt werden kann
- Rechtzeitige und korrekte Bearbeitung verschiedener Finanztransaktionen und Verwaltung sowie Planung der Liquidität
- Sicherstellung der Kontrolle der Verwaltungsorganisation und deren Überwachung durch die interne Kontrolle sowie die Einhaltung der geltenden (Steuer-) Rechtsvorschriften, Richtlinien und Verhaltenskodexe

### Realisiert 2021

- Verringerung der Zahl der Finanzpakete bei den Händlern in den Niederlanden
- Weiterentwicklung von Business Intelligence, u.a. durch weitere Ausarbeitung von Berichten beim Händler
- Finanzielle Integration der Übernahmen (NL Renault und verschiedene BeLux-Niederlassungen)
- Anpassung der Finanzstruktur und des Berichtswesens an die bevorstehenden Änderungen in der Managementstruktur bei den niederländischen Händlern
- Fusion von VMAG2 und VMAG3 abgeschlossen

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Ausweitung der Borrowing Base Facility Bee Dealer Holding Nederland (BDHNL) infolge des Wachstums und der Expansion von Renault/Nissan mit den Indumij-Niederlassungen
- Refinanzierung der VW/Audi-Aktivitäten
- Weiterer Ausbau des Personals der Finanzabteilung, sowohl am Hauptsitz Belux als auch in den Niederlanden
- Weiterer Ausbau der internen Auditabteilung

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Weiterer Ausbau der verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten bei International Car Lease Holding aufgrund des anhaltenden Wachstums
- Weiterentwicklung der horizontalen Überwachung durch die Steuerbehörde
- Migration der verschiedenen Anwendungen in ein neues Rechenzentrum in Belgien
- Vereinfachung der Unternehmensstruktur in Belgien und Luxemburg im Zusammenhang mit den Übernahmen von Fidenco und Autopolis
- Durchführung von Namensänderungen aller relevanten Einheiten im Zusammenhang mit dem Branding der Gruppe in „Van Mossel“ und der Fusion zwischen VMAG1 und Shared Services 2

### Shared Services Geschäftsleitung



**Jurrie Scholtens**  
CFO Gruppe

“ In einem außergewöhnlichen Jahr haben wir große Fortschritte bei der raschen und transparenten Kommunikation mit unseren Interessengruppen gemacht, so dass wir zuversichtlich mit den Plänen fortfahren konnten.



# BELGIEN

# WIR SIND ZURÜCK GEKOMMEN

*Ich blicke mit Stolz zurück auf den Weg, den wir in den letzten 3,5 Jahren in Belgien und Luxemburg gegangen sind. Anfang 2019 wurden mit Bruyninx und GMAN die ersten Händler und Karosserien dem Van Mossel Netzwerk in Belgien hinzugefügt und noch keine vier Jahre später können wir uns als größte Automobilgruppe in Belgien bezeichnen.*

*Der Größte zu werden war an sich nicht das Ziel, sehr wohl wollten wir der Beste werden. Dies erreichen wir zum einen durch ein Top-Team von Mitarbeitern, die Tag für Tag unsere Grundwerte verfolgen, um einen exzellenten Service zu bieten, und zum anderen durch unsere Kunden, die sich Tag für Tag für uns und für maßgeschneiderte Mobilität entscheiden.*

*Wir sind daher besonders stolz darauf, im Jahre 2021 den Meilenstein von 30.000 Leasingverträgen in Belux erreicht zu haben, sowie mehr als 32.500 Neufahrzeuge und 6.000 Gebrauchtfahrzeuge an Endverbraucher verkauft zu haben. Im Jahr 2022 werden wir dies ausbauen, wobei wir uns insbesondere auf das Angebot und den Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen sowie auf unsere eigenen Versicherungs-, Finanzierungs- und Ladelösungen konzentrieren werden. Unser Ziel ist es auch, in möglichst vielen Werkstätten einen erstklassigen Service anzubieten.*

*Der strategische Höhepunkt des Jahres 2022 wird zweifellos die Aufnahme der Gruppe Vereenooghe mit 9 Mercedes-Benz-Niederlassungen sein, womit wir eine vollständige Abdeckung in Westflandern erreichen. Wir hoffen daher, dass wir bis Ende 2022 die letzten großen blinden Flecken in Flandern, Wallonien und Luxemburg beseitigen können, damit wir unsere Mission in ganz Belgien und Luxemburg erfüllen können, die darin besteht, jeden Kunden zu entlasten und Mobilität für alle zu gewährleisten!*

*Koen Claesen*

CEO Van Mossel Automotive Group  
Belgien/Luxemburg



# Entwicklungen

Cluster Citroën, DS, Peugeot

## Strategie

2021 war das Übergangsjahr zu einer allgemeinen Clusterberichterstattung, die es uns auch 2022 ermöglichen wird, unsere verschiedenen Standorte effizient zu steuern. Der Unternehmergeist unserer Niederlassungsleiter wird weiter in die Praxis umgesetzt. Dazu gehört auch die Einführung unserer monatlichen Niederlassungsteamsitzungen.

## Realisiert 2021

- Aktivierung des Systems Stellantis My Organiser, um Termine mit Kunden an allen Standorten zu vereinbaren
- Umstellung von Multi Services auf Customer First (Salesforce)
- Weitere Zentralisierung der Finanz- und Vertriebsverwaltungsdienste in einem einzigen Standort
- Beginn der Vereinfachung und Optimierung der rechtlichen Struktur der verschiedenen Einheiten (Tongeren und Genk haben bereits begonnen)
- Inbetriebnahme des Premium-Dienstes in Diest
- Zusammenlegung der Standorte von Citroën und Peugeot in Genk in die Peugeot-Gebäude

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Inbetriebnahme des KCC für die Niederlassung in Aarschot
- Inbetriebnahme des Stellantis My Organiser-Systems
- Start des Premium-Dienstes in Tongeren
- Zentrale Steuerung des Gebrauchtfahrzeugteams und Zusammenarbeit mit dem Spoticar Stellantis Label
- Weitere Ausarbeitung der Vereinfachung und Optimierung der rechtlichen Struktur der verschiedenen Einheiten (Hasselt)

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Start des KCC für die Niederlassungen in Leuven und Hasselt
- Umzug der zentralen Dienste (Finanz- und Vertriebsverwaltung) in die neuen Gebäude in Diest
- Niederlassung von Diest als zentraler Knotenpunkt unseres Clusters

## Cluster Geschäftsleitung



**Christophe Van Kelst**  
Abteilungsleiter

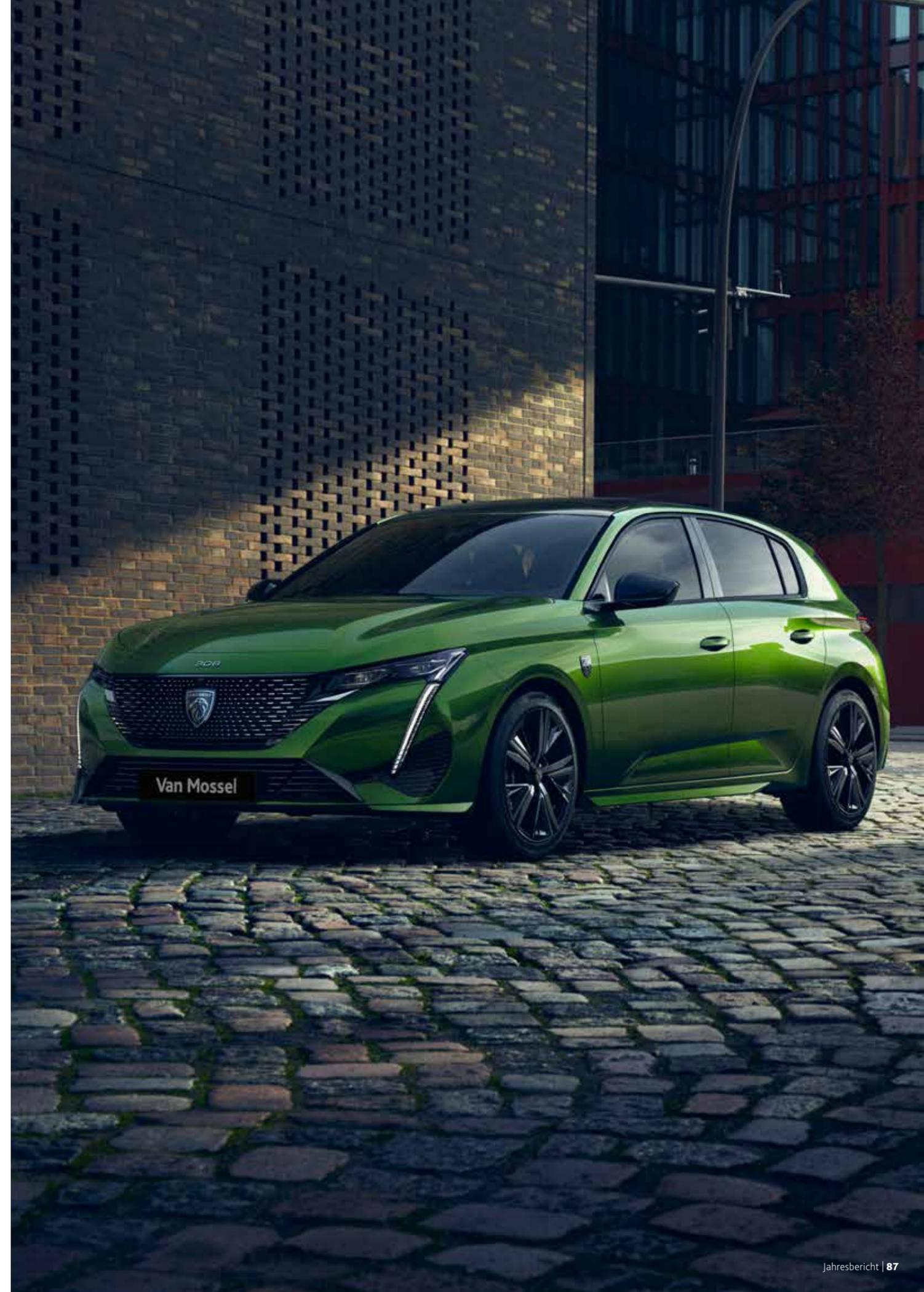


**Maarten Goyvaerts**  
After-Sales Manager



**Rudy Detobel**  
Finanzmanager

“ Ein großartiges Kundenerlebnis verbreitet sich wie ein Lauffeuer. Mundpropaganda ist sehr wirkungsvoll.



# Entwicklungen

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

## Strategie

Als Reaktion auf die rückläufige Nachfrage von Privatkunden und die Kürzung der Palette haben wir gemeinsam mit der Flottenabteilung und den Van Mossel-Leasingfirmen nach zusätzlichen Möglichkeiten und Kunden gesucht. Auf diese Weise können wir uns wirklich von unseren FCA-Händlerkollegen unterscheiden.

Wir haben auch unsere Ankaufsstrategie für Gebrauchtfahrzeuge geändert. Wir kaufen nicht nur bei Händlern und beim Importeur, sondern auch bei anderen Händlern (nicht Van Mossel) aller Marken in ganz Belgien.

## Realisiert 2021

- Weiterer Ausbau der Gebrauchtfahrzeugabteilung in Hasselt und Pelt
- Verstärkte Zusammenarbeit mit DirectLease
- Umstrukturierung und Änderung der Vertriebsverwaltungsabläufe
- Große Steigerung der Kundenzufriedenheit, sowohl im Verkauf als auch im Kundendienst

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Ausweitung des Ankaufs von Gebrauchtfahrzeugen
- Enormer Anstieg beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen
- Dauerhafte Steigerung der Kundenzufriedenheit

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Integration der FCA in den Geschäftsbereich Van Mossel Stellantis
- Intensivere Zusammenarbeit mit dem internen Marketingteam von Stellantis

## Cluster Geschäftsleitung



**Geert Bruyninx**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Nordin Abdul Wahab**  
After-Sales Manager



**Veerle Lipkens**  
Finanzmanager

“ Mit der Gründung der Stellantis-Abteilung innerhalb von Van Mossel werden sich uns viele Möglichkeiten bieten. Gemeinsam sind wir stärker, klüger und werden wir Van Mossel weiter zur absoluten Nummer 1 der Stellantis-Händler in Belgien ausbauen!





## Entwicklungen

Cluster Nissan, Kia

### Strategie

Bei der Strategie für 2022 geht es um die weitere Ausgestaltung und Professionalisierung der Struktur innerhalb des stetig wachsenden Kia-Clusters. Dank der zentral gesteuerten Geschäftsprozesse können wir sowohl im Vertriebsvolumen als auch im After-Sales weiter schalten und den nächsten wichtigen Schritt zur maximalen Kundenzufriedenheit gehen. Außerdem wollen wir bis 2022 unsere Marktpräsenz mit Kia weiter ausbauen.

### Realisiert 2021

- Aufstellen von Aufträgen, Rechnungsstellung und ein Endergebnis, das über den ursprünglichen Prognosen liegt
- Realisierung des Umsatzwachstums beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen
- Eröffnung eines neuen Kia-Standorts in Lier (Dezember 2021)
- Weitere Zentralisierung und Ausbau des Vertriebsverwaltungs- und Finanzclusters
- Schaffung eines äußerst wettbewerbsfähigen und erfolgreichen Privatleasingangebots in Zusammenarbeit mit DirectLease

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Renovierung der Immobilie in Lier
- Einstellung eines Clustermarketingbeauftragten
- Weiterer Ausbau des Private-Lease-Angebots
- Sichtbarer Anstieg bei den Kundenzufriedenheitsmessungen

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Renovierung der Immobilie in Sint-Truiden
- Eröffnung eines neuen Standorts (Van Mossel Kia Diest)
- Zentralisierung der Garantiezelle auf Clusterebene
- Markteinführung des Nissan Ariya
- Start von Call-drip

### Cluster Geschäftsleitung



**Bart Pulinx**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Bram Bas**  
After-Sales Manager



**Joke Kerkhofs**  
Finanzleiterin

“ Dank der großen Vielfalt an Modellen und Antriebssträngen verfügt der Kia-Nissan Cluster über alle Stärken, um angemessen und schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.

# Entwicklungen

Cluster Mercedes-Benz

## Strategie

Durch die erfolgreiche Integration der verschiedenen Standorte/Niederlassungen innerhalb unseres Mercedes-Benz Clusters zu Beginn des Jahres 2021 und die Optimierung der Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen innerhalb der Van Mossel Automotive Group (u. a. Flotte, Leasing und Einkauf) konnten wir in der zweiten Jahreshälfte die Vorteile daraus nutzen. Dies führte zu einem effizienteren Betrieb und einer weitreichenden Prozessoptimierung.

Im Jahr 2022 werden wir den eingeschlagenen Weg fortsetzen, wobei der Schwerpunkt auf der Integration der Vereenoooghe-Gruppe innerhalb Van Mossel und dem weiteren Ausbau unserer Gebrauchtfahrzeugaktivitäten in Turnhout liegt.

## Realisiert 2021

- Aufbau einer Gebrauchtfahrzeugabteilung in Turnhout
- Optimierung der Struktur der Vertriebsverwaltung und der Serviceabteilung
- Prozessverbesserung der Vertriebsverwaltung
- Verbesserte Garantieabwicklung
- Lieferservice Teile

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Erweiterung des Vertriebsteams
- Installation eines neuen Händlerverwaltungssystems
- Bessere Synergie zwischen den Werkstätten Brecht und Turnhout
- Effizientere Zusammenarbeit mit dem Van Mossel Fleet Team
- Kosteneinsparungen durch Größenvorteile beim Einkauf von Van Mossel

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Integration der Gruppe Vereenoooghe in Van Mossel
- Einrichtung eines KundenkontaktZentrums für Turnhout und Brecht
- Renovierung des Standorts in Turnhout
- Neubau des Standortes in Brecht

## Cluster Geschäftsleitung



**Yves Spiessens**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Carlo Marchand**  
After-Sales Manager



**Evi Michiels**  
Finanzleiterin

“ Im Jahr 2021 ist es uns innerhalb des Mercedes-Benz Clusters gelungen, den Wachstumstrend aus dem Jahr 2020 zu festigen. Dies führte zu einem signifikanten Wachstum in allen Marktsegmenten, das durch die Auszeichnung von Mercedes-Benz als „Bester Händler in Belgien“ in den Quartalen 3 und 4 belohnt wurde. Auch unsere Werkstätten haben sowohl in Bezug auf die Anzahl der Durchgänge als auch auf den Umsatz zugelegt, wobei die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung gestiegen sind. Kurzum, eine Leistung, auf die das gesamte Team zu Recht stolz sein kann.



# Entwicklungen

## Cluster Mercedes-Benz Trucks

### Strategie

Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme unserer Truck-Niederlassung in Deurne im Jahr 2021 und der Eröffnung unseres zusätzlichen Service-Points in Duffel liegt der Schwerpunkt in diesem Jahr in der Region Antwerpen auf dem weiteren Ausbau beider Standorte/Niederlassungen, sowohl im Vertrieb als auch im Service. Im Bereich Service konzentrieren wir uns auf drei Punkte: die Gewinnung bestehender Mercedes-Benz Lkw-Kunden in unseren Werkstätten, die Aufnahme der Serviceaktivitäten für MB Busse in Deurne und den Ausbau der Serviceaktivitäten für MB Vans ebenfalls in Deurne. Im Vertrieb konzentrieren wir uns auf den Ausbau des Marktanteils von MB Trucks in der Region Antwerpen/Mechelen, u. a. durch den Einsatz unserer großen Vorführflotte. In der zweiten Jahreshälfte schließlich wird der Schwerpunkt auf der Bewertung unserer bestehenden Prozesse und der Suche nach Synergien mit der Vereenoooghe-Gruppe liegen.

### Realisiert 2021

- Eröffnung einer Truck-Niederlassung in Deurne
- Weiterer Ausbau des Vertriebs- und Serviceteams von Trucks Deurne
- Durchführung eines Schulungsprogramms für neue Mitarbeiter
- Integration der Abteilung Truck innerhalb der Van Mossel Automotive Group und des MB-Clusters

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Eröffnung der Truck-Niederlassung in Duffel
- Beginn einer Busservicestelle in Deurne
- Prozessoptimierung innerhalb der Serviceabteilung
- Installation eines neuen Händlerverwaltungssystems

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Beginn einer Van-Servicestelle in Deurne
- Bewertung von Dienstleistungs- und Vertriebsprozessen
- Marketingkampagne zur Nutzung der Vorführflotte bei Neukunden
- Ermittlung von Synergien zwischen Van Mossel Trucks Deurne/Duffel und Groep Vereenoooghe

## Cluster Geschäftsleitung



**Yves Spiessens**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Steven Hellemans**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Evi Michiels**  
Finanzleiterin

“ Die ersten Ergebnisse beweisen, dass tatsächlich ein Bedarf für eine neue Lkw-Konzession für Mercedes-Benz Trucks in der Region Antwerpen/Mechelen bestand.

Die Leistung unserer Teams an den beiden Standorten Deurne und Duffel, die in weniger als einem Jahr zwei vollwertige Truck-Filialen aufgebaut haben, verdient nur Lob und Glückwünsche.





## Entwicklungen

Cluster Hyundai, Suzuki, Isuzu, MG, Maxus

### Strategie

Wir streben danach, durch einen persönlichen und kundenorientierten Ansatz ein führender Händler innerhalb des Hyundai-Netzwerks zu werden. Durch gegenseitigen Respekt bauen wir langfristige Beziehungen zu unseren Kunden, Lieferanten, Partnern und Aktionären auf. Dies wird zu einer besseren Zusammenarbeit und zu besseren Ergebnissen führen, sodass wir das prognostizierte Wachstum aufrechterhalten können.

### Realisiert 2021

- Verlegung des Autohauses in Berchem nach Wilrijk (Boomsesteenweg)
- Anpassung der Autohäuser in Mechelen und Zaventem sowie des MG Brandstore an die Van-Mossel Standards
- Eröffnung eines MG-Autohauses in Antwerpen

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Zentralisierung und Ausbau der Buchhaltung und der Vertriebsverwaltung
- Einführung des Premium-Service in Deurne und Groot-Bijgaarden

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Anpassung der Autohäuser in Deurne, Brasschaat und Groot-Bijgaarden an die Van-Mossel Standards
- Integration von Maxus bei den Autohäusern in Antwerpen, Mechelen, Zaventem und Groot-Bijgaarden, damit schließlich dieses Produkt auf dem Markt angeboten werden kann
- Fokus auf die Kundenzufriedenheit sowohl im Verkauf als auch im After-Sales-Bereich durch einen sehr persönlichen Ansatz und Kontakt aller unserer Mitarbeiter mit unseren Kunden

### Cluster Geschäftsleitung



**Nico Geyskens**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Glenn De Mondt**  
After-Sales Manager



**Maarten Jacobs**  
Finanzleiter

“Geehrter Kunde:  
wir freuen uns auf ein  
Wiedersehen mit Ihnen!

# Entwicklungen

## Cluster Ford

### Strategie

Nach der Übernahme von Fidenco durch die Van Mossel Automotive Group Anfang 2021 begann fast sofort die Umwandlung in einen einheitlichen Ford-Cluster, der aus acht Niederlassungen auf der kommerziellen Achse Brüssel-Antwerpen besteht. Von dort aus bedienen wir Flämisch-Brabant und den Großraum Antwerpen bis zur niederländischen Grenze.

Unser Ziel ist es, die Mobilitätsbedürfnisse eines jeden Kunden zu erfüllen, egal ob es sich um einen Neu- oder Gebrauchtwagen handelt. Wir bieten einen Rundum-Sorglos-Service mit allen Dienstleistungen, die Van Mossel in eigener Regie erbringt. So können wir vom kompakten Pkw über geräumige Familienautos, robuste Pick-ups als Arbeitpferde bis hin zu Transportern aller Art und Größe das passende Fahrzeug anbieten. Dies geschieht durch unser eigenes Van Mossel Finanzierungs-, Leasing- oder Mietangebot, ergänzt durch Dienstleistungen wie unsere Van Mossel Markenladeinfrastruktur und Van Mossel Versicherungen.

### Realisiert 2021

- Implementierung einer starken Cluster Geschäftsleitung
- Einstellung eines Niederlassungsleiters pro Standort mit starker lokaler Verankerung
- Zentralisierung und Standardisierung aller Back-Office-Verwaltungsdienste
- Aufbau und Einrichtung eines KundenkontaktZentrum-Clusters

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Beginn eines durchgesetzten Übergangs der verschiedenen Niederlassungen zu einer einzigen Gruppe
- Implementierung eines personalisierten Kundendienstes durch Größenvorteile
- Einrichtung eines Transit Centers für unsere Geschäftskunden
- Upgrade der Niederlassungsinfrastruktur an die Standards und Normen von Ford und Van Mossel
- Umzug von einer der größten Niederlassungen von Antwerpens in ein völlig neues Büro in Wilrijk

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Aufbau und weitere Verbreitung einer eigenen Gebrauchtfahrzeugabteilung für den Cluster
- Weitere Umgestaltung der letzten 2 Niederlassungen nach dem Mossel Look and Feel
- Vorbereitung der Van Mossel EV-Niederlassungen zu 100 % abschließen
- Weiterentwicklung der Clustersynergie

### Cluster Geschäftsleitung



**Jerome Vervloet**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Robert Sterckval**  
Geschäftsführer  
After-Sales



**An Dams**  
Finanzleiterin

“Gastfreundschaft und die totale Entlastung des Kunden ist das, worauf wir uns mit dem Van Mossel Ford Cluster zu 200 % konzentrieren. Die Zufriedenheit unserer Kunden hat für uns oberste Priorität. Wir garantieren unseren Kunden einen hervorragenden Service und eine Beratung zur Mobilität der Zukunft.”



# Entwicklungen

## Cluster Opel

### Strategie

Der Unternehmergeist unserer Niederlassungsleiter wird weiter in die Praxis umgesetzt. Dazu gehört unter anderem die Einführung unserer monatlichen Niederlassungsteamsitzungen.

### Realisiert 2021

- Umstellung von Leadmanager auf Customer First (Salesforce)
- Weitere Zentralisierung der Finanz- und Vertriebsverwaltungsdienste in einem einzigen Standort
- Premium Service in Antwerpen, Mechelen und Bree eingeführt
- Integration der Tätigkeit unseres ehemaligen Agenten Vervloet in Van Mossel Lier
- Inbetriebnahme des KundenkontaktZentrums für die Niederlassungen Bree und Lier

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Einstellung einer neuen Cluster-Direktorin, Hilde De Keyser
- Aktivierung des Systems Stellantis My Organiser, um Termine mit Kunden an allen Standorten zu vereinbaren
- Inbetriebnahme des Stellantis My Organiser-Systems

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Dezentralisierung der Aufbereitung von Neu- und Gebrauchtwagen
- Zusätzlicher Fokus auf die Kundenzufriedenheit
- Weitere Digitalisierung der Finanz- und Vertriebsverwaltungsdienste

## Cluster Geschäftsleitung



**Hilde De Keyser**  
General/  
Kaufmännischer Leiter



**Werner Suykerbuyk**  
Operativer/After-Sales  
Manager



**Lise Janssens**  
Finanzleiterin

“*Gastfreundschaft sollte nicht nur ein Wort sein, sondern etwas, das jeden Tag von uns ausgeht, das wir mit einem Lächeln ausstrahlen, bei allem, was wir tun.*”





## Entwicklungen

Cluster Jaguar, Land Rover

### Strategie

Mit den richtigen Leuten an den richtigen Orten und unserem Teamgeist machen wir große Fortschritte auf dem Weg zu dem Wachstum und dem Premium-Erlebnis, das unsere Kunden von uns erwarten. Wir streben danach, ein bisschen mehr zu tun als unsere Konkurrenten.

### Realisiert 2021

- Ordnung der finanziellen Aspekte und Stärkung des Teamgeistes und des internen Zusammenhalts
- Ausarbeitung der Pläne 2022
- Realisierung der festgelegten Budgets und Ziele
- Stärkung der guten Beziehungen zwischen dem Einführer/Importeur und dem Händler

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Aufstellung und Überwachung der Budgets
- Rationalisierung des Einstellungsverfahrens
- Messbare Fortschritte beim After-Sales NPS und bei den Ergebnissen, stabile Verkaufszahlen und bewusste Verfolgung der Ziele und Vorgaben
- Transparente Überwachung und Kontrolle durch die Finanzabteilung

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Ein stabiles Team, erreichte Ergebnisse und Ziele und eine gesunde Bilanz am Jahresende.

### Cluster Geschäftsleitung



**Frederik Franssens**  
Haupt-/  
Salesgeschäftsführer



**Jean Desmedt**  
After-Sales Manager



**Maarten Jacobs**  
Finanzleiter

“ „T.E.A.M.“ – Together  
Everyone Achieves More.

# Entwicklungen

Cluster Renault, Dacia

## Strategie

Im Jahr 2021 wird Devos-Capoen durch ein Joint Venture Teil von Van Mossel und bildet mit den Marken Renault und Dacia eine strategische Ergänzung des belgischen Markenportfolios. Mit drei eigenen Standorten/Niederlassungen, einem Gebrauchtfahrzeugzentrum und einem Netzwerk von Händlern und Vertretern decken wir die Region Südwestflandern ab. Im Jahr 2022 wollen wir durch eine gute Kostenkontrolle und eine starke Leistung in den Bereichen Vertrieb, Kundendienst und qualitative Dienstleistungen die richtige Rendite erzielen. Außerdem wird daran gearbeitet, eine optimale Abdeckung des Gebiets zu erreichen, wobei langfristig nur Standorte/Filialen an strategischen Standorten so weit wie möglich in Eigenregie betrieben werden sollen.

## Realisiert 2021

- Zusammensetzung der Cluster Geschäftsleitung
- Einführung des Van Mossel Devos-Capoen-Brandings (Logo, Website, soziale Netzwerke)
- Erhöhung des Berichterstattungsrythmus in Übereinstimmung mit dem Van-Mossel Standard
- Nicht ausgeglichene Bilanz bei Ersatzfahrzeugen und Flottenreduzierung

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Integration des Dacia Center Kortrijk in den Standort/die Niederlassung Kuurne
- Erhöhung des Gebrauchtwagenbestands und Aktivierung des Gebrauchtwagenverkaufs an den Standorten in Roeselare en Menen
- Optimierung der Personalpolitik innerhalb des Clusters (Transfer von Acerta, Zentralisierung der Aufgaben)
- Umstellung auf ein neues DMS-System – I'Car – für bessere Funktion und Berichterstattung
- Fusion der 3 Devos-Capoen-Unternehmen zu einer vereinfachten Struktur

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Weitere Optimierung der Interaktion mit Van Mossel für bessere Synergien
- Steigerung der Rendite durch Kostenkontrolle, starke Leistung und eine analytischere Berichterstattung
- Steigerung des Engagements der Mitarbeiter für die KPIs der Organisation
- Steigerung der Leistungsfähigkeit des Standorts Roeselare durch den Einsatz eines Flotten-Verkäufers
- Einführung der Strategie für Vertriebsnetzverteiler und Agenten

## Cluster Geschäftsleitung



**Sophie Devos**  
Clustergeschäftsführer



**Olivier Vandeplassche**  
After-Sales Manager



**Koen Baes**  
Finanzleiter

“ Letztes Jahr wurde der Grundstein gelegt. 2022 werden wir einen Gang höher schalten, um unsere Ziele zu erreichen.





## Entwicklungen

Cluster Mega Used Cars Center

### Strategie

Erweiterung der Anzahl der Gebrauchtfahrzeugzentren mit einer neuen Niederlassung in Antwerpen. Die Niederlassungen in Hasselt und Antwerpen werden zum Verkauf von mehr Gebrauchtfahrzeugen beitragen. Ziel ist es, das Remarketing aus dem Leasing heraus auf Privatkunden umzustellen, um dadurch eine bessere Rendite zu erzielen und den Kunden an die Marke Van Mossel in Belgien zu binden. Der Markt wird auch aus der eigenen Beschaffung heraus gesucht, um Kunden zu binden. Aus diesen Niederlassungen muss ein eigenes Einnahmemodell entstehen, das für alle Beteiligten die beste Rendite bringt, die auch einen positiven Beitrag zum Ergebnis leistet. Darüber hinaus gewährleistet dies, dass mehr Kunden innerhalb des von Van Mossel vorgesehenen Kreises durch Leadverfolgung, Verkauf, Garantieabwicklung, optischen und technischen Service verbunden bleiben. All dies dient dazu, den Kunden optimal zu bedienen und ihn zu entlasten, sowohl jetzt als auch in Zukunft.

### Realisiert 2021

- Arbeitsweise an Van Mossel in den Niederlanden anpassen
- Steigerung der Verkaufszahlen
- Optimierung der Einkaufsabteilung zugunsten des Lagerbestandsmix
- Durchführung verschiedener Marketingkampagnen zur Steigerung der Markenbekanntheit
- Unabhängige Einrichtung der Abteilungen für MUC

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Renovierung der Niederlassung Hasselt abgeschlossen
- Steigerung der Verkaufszahlen mit den entsprechenden Margen
- Einführung der Servicepakete zugunsten des Ergebnisses
- Piloteröffnung am Ostermontag
- Angepasste Gesprächsstruktur mit den Verkäufern und Aufzeichnung des Tagesbeginns, Eins-zu-Eins und Monatsgespräche im KPI

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Erweiterung des Angebots in Antwerpen durch den Verkauf von exklusiven Fahrzeugen aus dem aktuellen Gebrauchtfahrzeugzentrum Used Car Center
- Einführung neuer Programme wie SAM und Calltrip
- Optimierung des LEF-Leadverfolgungsprozesses

### Cluster Geschäftsleitung



**Wim Roseboom**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer



**April Appeltans**  
Operative  
Geschäftsführerin



**Nico Verhulst**  
Finanzleiter

“ Man ist nicht groß,  
um mit dem Fortschritt zu  
beginnen, aber man muss  
beginnen, um mit dem  
Fortschritt groß zu werden.

# Entwicklungen

## Cluster Karosseriebetriebe

### Strategie

Van Mossel Carrosserie Belgien setzt alles daran, den Kunden zu entlasten, wobei Kundenorientierung und Gastfreundschaft im Mittelpunkt stehen. Service und Qualität sind die Grundlage für eine hohe Kundenzufriedenheit. Wir streben ein landesweites Netz moderner Karosseriewerkstätten an, um alle Van Mossel Kunden regional entlasten zu können. In diesem Zusammenhang können sich unsere Kunden nun auch im Schadensfall an unsere Händler wenden, wo sie ebenfalls mit dem nötigen Fachwissen betreut werden.

### Realisiert 2021

- Integration Van Mossel Carrosserie Brasschaat, Deurne, Mechelen und Leuven in den Van Mossel Carrosserie Cluster
- Branding Van Mossel Carrosserie auf dem Versicherungsmarkt
- Partnerschaft mit Van Mossel Lease Labels (International Car Lease Holding)
- Implementierung des Carrosserie Desk Concept (in Zusammenarbeit mit Van Mossel Händlern)

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Zentralisierung der Karosserie-Aktivitäten in einem Unternehmen Van Mossel Carrosserie NV
- Zentralisierung der einzelnen Bodyshop Management Systeme in einer Datenbank
- Implementierung einheitlicher Verwaltungsprozesse für ein einzigartiges Kundenerlebnis
- Modernisierung des VMC Leuven (modernes Layout, Werkzeuge und Ausrüstung)

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Inbetriebnahme des KundenkontaktZentrums Karosserie
- Einführung einer zentralen Planung und einer Flottenverwaltung
- Renovierung von VMC Brasschaat und Neubau von VMC Aartselaar und Mechelen
- Integration von Van Mossel Carrosserieën Jabbeke, Ypern und Roeselare
- Weiterer Ausbau der Van Mossel Carrosserie NV auf eine landesweite Abdeckung

### Cluster Geschäftsleitung



**Bart van Koetsem**  
Clustergeschäftsführer  
& Operativ



**Koen Busschots**  
Finanzleiter

“*Das enthusiastische Team der Van Mossel Carrosserie arbeitet jeden Tag daran, den Kunden das bestmögliche Erlebnis zu bieten und unser Unternehmen zu vergrößern.*”



# Entwicklungen

## Cluster Leasingfirmen

### Strategie

Mit den Marken DirectLease, J&T Autolease, Van Mossel Autolease und Westlease ist die International Car Lease Holding (ICLH) mehr denn je der empfohlene Mobilitätspartner für Unternehmen und Privatpersonen. Die permanente Synergie zwischen unserer Leasingabteilung, unseren Händlernetzen und unserer Karosseriewerkstatt sorgt für eine maximale Entlastung unserer Kunden in Kombination mit einer optimalen Customer Journey.

Mit diesem einzigartigen Angebot sind wir auch in der Lage, diesen Vorsprung in der aktuellen Übergangsphase von traditionellen Motoren zur Elektromobilität zu halten und weiter auszubauen. Die International Car Lease Holding konzentriert sich nicht nur auf Pkw und Transporter, sondern auch auf Fahrräder und Elektrofahräder.

### Realisiert 2021

- Besonders erfolgreicher Start unserer Van Mossel Autolease Aktivitäten in der Autopolis Niederlassung in Luxemburg für das B2B- und B2C-Segment
- Kontinuierliche Optimierung der gegenseitigen Zusammenarbeit zwischen der Leasingbranche, den Flottenteams, unseren eigenen Händlern und unseren Karosseriebetrieben
- Integration des Amec-Fuhrparks und der Kundenbetreuung in die große Van Mossel Organisation
- Start der neuen B2B-Website für DirectLease mit zusätzlichen Modalitäten
- Anbindung der Caisse d'Epargne an unsere Kreditgeberstruktur

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Einführung eines leistungsstarken Tools, um unsere Kundenzufriedenheit während verschiedener Phasen des Leasingzyklus objektiv zu messen
- Einführung weiterer Unterstützungsleistungen für unsere Kunden nach der Auswahl des Partners für Ladeinfrastruktur
- Vorstellung des Premium-Service-Konzepts an die Kunden, bei dem die Fahrer über Markengrenzen hinweg entlastet werden
- Organisation einer erfolgreichen Versicherungsschulung für die Mitarbeiter der Leasing-Organisation
- Ausbau der eigenen Kurzleasing- & Mietflotte, um maximale Mobilität zu gewährleisten und die längeren Lieferzeiten aufzufangen

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Anschluss der ersten Kunden an das Produkt Holiday Car, bei dem ein elektrisches Fahrzeug vorübergehend durch ein herkömmliches Urlaubsfahrzeug ergänzt wird
- Erweiterung der Finanzierungsfazilität in Luxemburg, um das starke lokale Wachstum optimal zu unterstützen
- Weiterentwicklung der digitalen Kommunikation, sowohl den Flottenmanagern als auch den einzelnen Fahrern gegenüber
- Entwicklung einer Online-Entscheidungshilfe für Kunden, um sie beim Übergang zu grünen Flotten optimal zu begleiten und zum anderen von unserer digitalen Kommunikation zu den Flottenmanagern und den einzelnen Fahrern
- Weiterer Ausbau des Shortlease & Rent Hubs, um das kontinuierliche Wachstum weiterhin zu unterstützen und die Zentralisierung unserer Autovermarktungsaktivitäten an einem Standort in Antwerpen bei Van Mossel Carrosserie

## Cluster Geschäftsleitung



**Jan Deknuydt**  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer

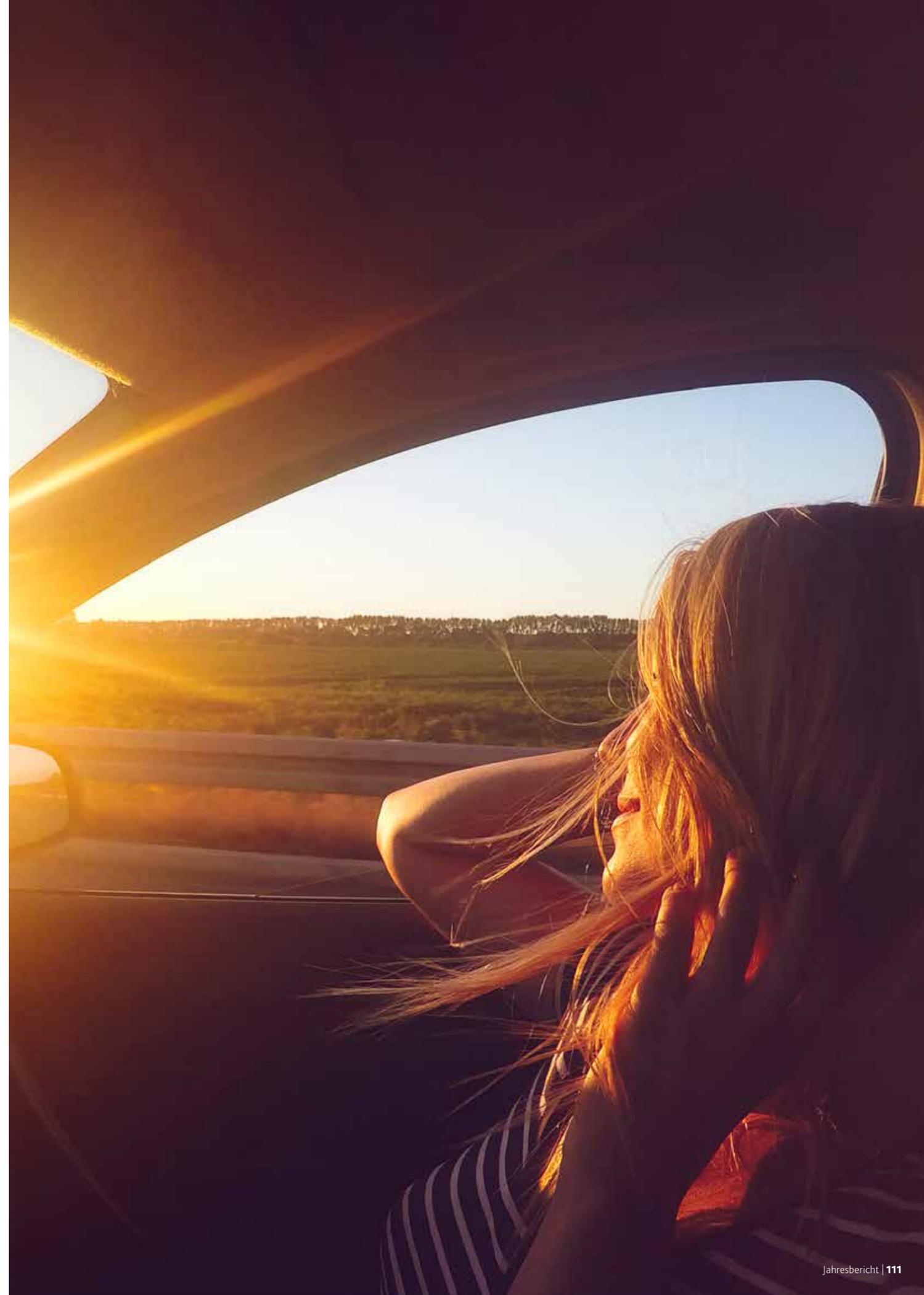


**Marc Vandenberg**  
Operativer  
Geschäftsführer



**Wim Batens**  
Finanzleiter

“ Es ist uns gelungen, ein tolles Wachstum zu erzielen und die Grundlagen für unser künftiges Wachstum zu schaffen. Dies in einem sich stark verändernden und herausfordernden Markt und unter Beibehaltung eines starken Fokus auf Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit.





## Entwicklungen

Van Mossel Automotive Partner

### Strategie

Van Mossel Automotive Partner wird das am meisten empfohlene Flottengeschäftsteam auf dem belgischen Markt, basierend auf Ergebnissen, Qualität und Kundenzufriedenheit. Wir werden dies durch unseren Mehrmarkenansatz und die Verfügbarkeit unserer Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit unseren internen Leasingpartnern erreichen. Hierfür haben wir 5 Säulen identifiziert:

1. Die Umsetzung einer Akquisitionsstrategie für neue Kunden
2. Ausweitung des Geschäfts mit bestehenden Kunden
3. Weitere Optimierung der Zusammenarbeit mit den eigenen Leasingmarken
4. Steigerung der Qualität
5. Das Projekt One Voice

### Realisiert 2021

- Gewinnung von 150 neuen Flottenkunden, die zusammen 1.099 neue Fahrzeuge bestellt haben
- Einbindung eines internen Teams, das auf eine erfolgreiche Weise den öffentlichen Sektor anspricht und bearbeitet
- Integration von Fidenco und Autopolis in das Team der Flottenmitarbeiter
- Steigerung des B2B-Umsatzes um mehr als 20 % gegenüber 2020
- Die weitere Umsetzung der Organisationsstruktur durch die Einstellung eines ersten Fleet Executive

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Gewinnung von 37 neuen Kunden mit einem Auftragsvolumen von 174 Fahrzeugen (Ende März 2022)
- 2 große Massenaufträge (100 + 600 Fahrzeuge) von einem Kurzzeitvermietungsunternehmen
- Unterzeichnung von 2 neuen Rahmenverträgen über 4 Jahre für die Stadt Mechelen und IGEMO (beide öffentlicher Sektor)
- Die Neuverhandlung der Zusammenarbeit mit Arval, die zu einer stärkeren Steuerung in Richtung Verkauf und After-Sales führt
- Die Einführung der ersten Ladeinfrastrukturprojekte mit unserem neuen Partner

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Die endgültige Implementierung eines Prospektionsplans für Van Mossel Automotive Partner
- Die Implementierung eines effektiven CRM-Tools
- Die Einführung eines neuen TCO-Tools
- Die Entwicklung eines modularen SLA im Vertrieb und im After-Sales-Bereich
- Die Entwicklung einer Präsentation von VMAP Belgien, mit einer verknüpften einheitlichen Botschaft für den Markt

### Shared Services Geschäftsleitung



**Herwin Frickx**  
Flottengeschäftsführer

“ In relativ kurzer Zeit so zu säen, dass wir ein Kundenportfolio schaffen, das uns langfristig gute Perspektiven bietet, das ist die Mission von VMAP in Belgien.

# Entwicklungen

Abteilung HR

## Strategie

Die Abteilung HR hat es sich zum Ziel gesetzt, die passenden Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, zu halten und sie effektiv einzusetzen, damit sie einen konkreten und messbaren Beitrag zu den Zielen des Unternehmens leisten. Die Abteilung HR ist für die strategische Personalpolitik, die Umsetzung der Personalpolitik und für das Personalmanagement zuständig.

## Realisiert 2021

- Einführung von HR Dashboard (Einblick in die HR-Managementzahlen)
- Begleitung und Durchführung von Akquisitionen
- Einführung von Personalleasing
- Einführung einer unternehmensweiten Präventionspolitik
- Rekrutierungsmarketing

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Ausarbeitung einer einheitlichen Arbeitsrichtlinie Van Mossel BE
- Onboarding- und Schulungsprogramme für neue Mitarbeiter
- Managementschulungen für alle Führungskräfte
- Erstellung von Ausbildungsplänen versus Ausbildungsbeihilfen
- Weiterer Ausbau des Campus Recruitment (Zusammenarbeit mit den wichtigsten Schulen in Belgien)

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

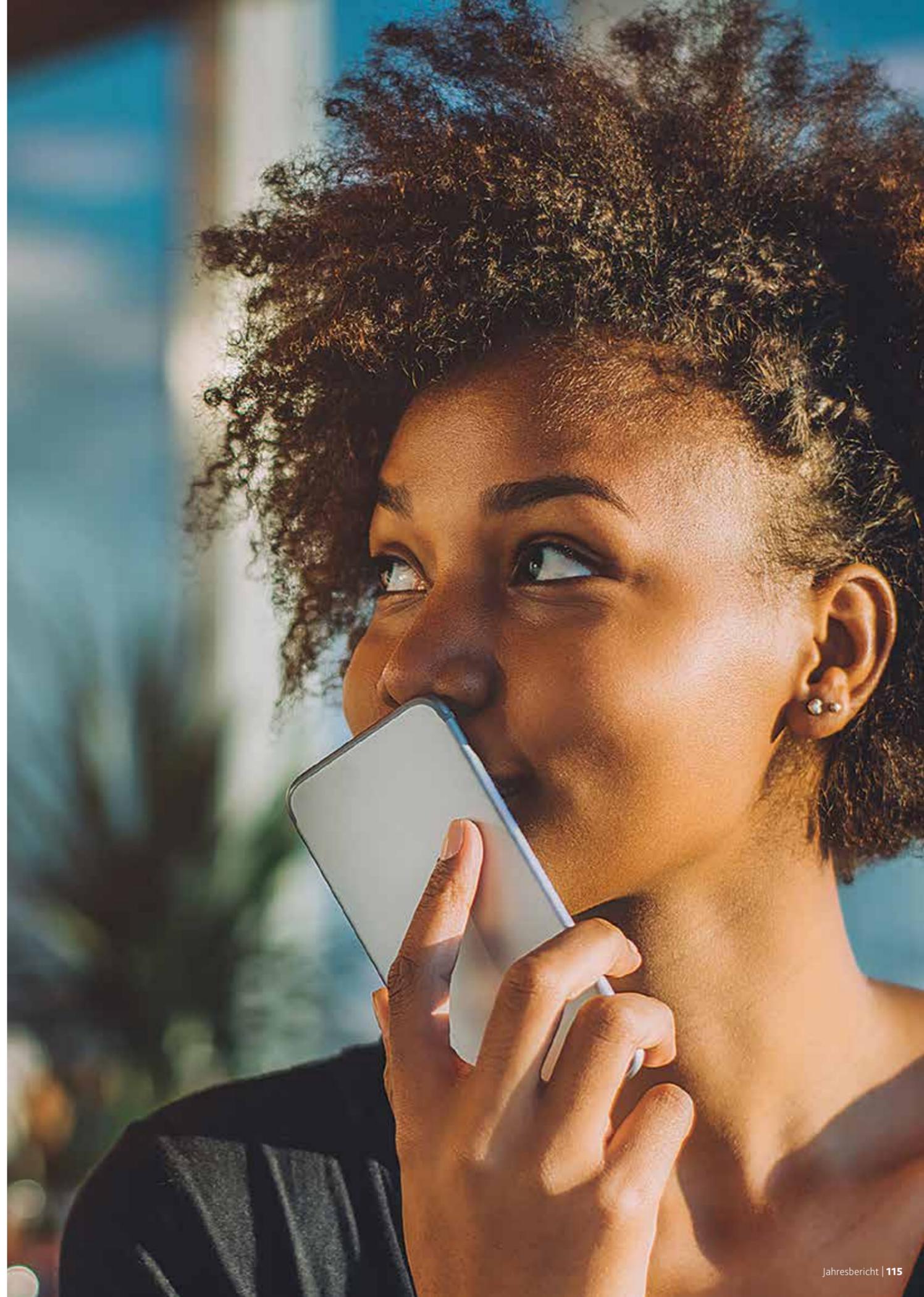
- Weitere Integration und Begleitung der Übernahmefirmen in die Van Mossel Struktur
- Einführung eines neuen Rekrutierungssystems (Talentfinder)
- Weiterer Ausbau des Employer Branding (Markenbotschafter beauftragen, Videos über freie Stellen erstellen ...)
- Implementierung des Personals von Fietslease
- Erweiterung des Rekrutierungsteams für eine noch bessere Reaktion auf freie Stellen und Bewerber bei Van Mossel

## Shared Services Geschäftsleitung



**Nadine Verhaegen**  
HR Manager

“ In Zeiten ständiger Innovationen und Veränderungen im Personalwesen liegt unser Schwerpunkt auf unserem Humankapital. Wir streben danach, die Besten in unserem Geschäft zu sein, indem wir hart arbeiten und gemeinsam in einer unternehmerischen Kultur und einem positiven Arbeitsumfeld Ergebnisse erzielen.



# Entwicklungen

Abteilung ICT

## Strategie

Neben der Implementierung unseres neuen redundanten Rechenzentrums und unserem verstärkten Fokus auf schnelle Migrationen von Neuakquisitionen war 2021 das Jahr der IT-Sicherheit. Und die IT-Sicherheit wird auch 2022 unsere oberste Priorität sein. Dies erreichen wir durch die Segmentierung des neuen digitalen Arbeitsplatzes, so wie wir es bereits bei unserem Rechenzentrum und unserem Unternehmensnetzwerk getan haben. Dies gewährleistet eine maximale Geschäftskontinuität bei Notfällen. Darüber hinaus werden wir uns 2022 auch auf die Sensibilisierung der Nutzer im Bereich der Sicherheit konzentrieren und unsere eigenen Van Mossel Mitarbeiter darin schulen, Phishing-Nachrichten und Malware besser zu erkennen und angemessen darauf reagieren zu können.

## Realisiert 2021

- Erwerb und Einrichtung des belgischen Rechenzentrums und des Mail-Tenants
- Zentralisierung der verschiedenen Telefonzentralen
- Einführung schneller redundanter Internet- und Telekommunikationsleitungen
- Autonome Erstellung der DMS-Systeme in eigener Regie

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Vollständige Migration von 15 neuen Filialen auf den Van Mossel Standard
- Integration aller belgischen Niederlassungen in den neuen Mail-Tenant mit MFA
- Integration eines autonomen Sicherheitssystems für Cyberangriffe in ein spezielles Rechenzentrum
- Einrichtung von Kundenkontaktzentren für die verschiedenen Cluster

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- International Car Lease Holding Migration
- Weitere Migration der verbleibenden und neuen Filialen im Bereich Infra & DMS Systeme
- Einrichtung einer VLAN-DMZ-Segmentierung mit externen (nicht Van Mossel) Systemen und aktiver Netzanalyse, Überwachung und Kontrolle
- Sicheres dynamisches Intranet (auch für unsere Mitarbeiter zugänglich, die nicht am Bildschirm arbeiten)
- Implementierung einer MDM-Sicherheitslösung

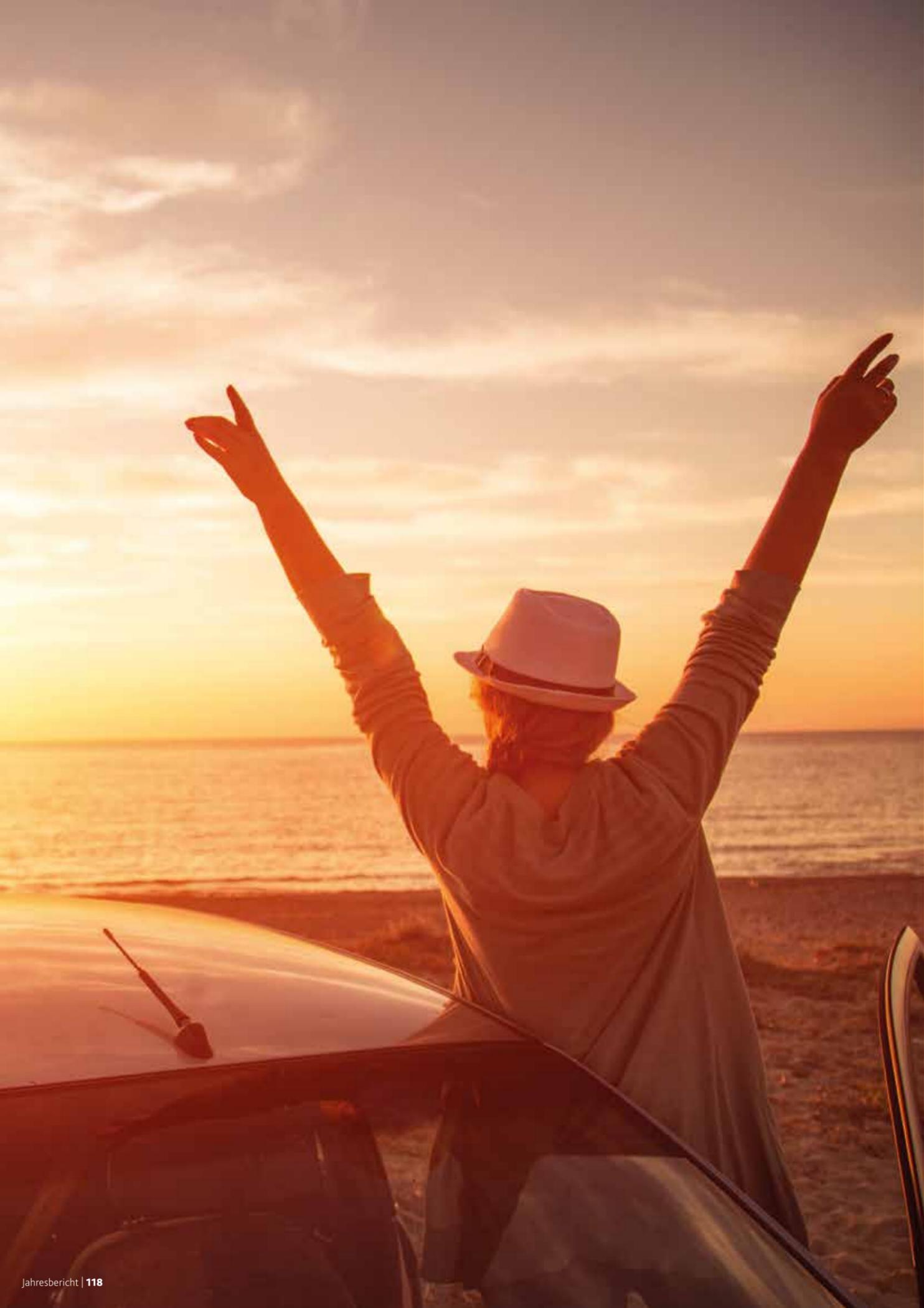
## Shared Services Geschäftsleitung



**Tim Meersman**  
ICT Manager

“ Unternehmen geben viel Geld aus für die neuesten Technologien, Firewalls, Verschlüsselungs- und Sicherheitsvorrichtungen für einen sicheren Zugang. Doch keine dieser Maßnahmen bezieht sich auf das schwächste Glied in der Sicherheitskette. IT-Sicherheit beginnt bei einem selbst.





## Entwicklungen

Abteilung Beschaffung & Facility

### Strategie

Im Jahr 2022 wird die gewählte Strategie des zentralen Beschaffung & Facility Teams fortgesetzt: Bündelung der bestehenden Beschaffungsverträge im gesamten Konzern (Händler, Leasing, Karosserie, Zentrale etc.) zur Vereinheitlichung der Beschaffungskonditionen und Optimierung der Konditionen, Abgleichen der bestehenden Beschaffungskonditionen im Vergleich zum Markt, Professionalisierung des Beschaffungsprozesses und auch Erreichen einer größeren Reziprozität.

### Realisiert 2021

- Abschluss von Jahresvereinbarungen für Leasing mit OEMs (Autos und Reifen), Reifenmonteuren und anderen Partnern
- Abschluss einer Gesamtausschreibung (Händler & Leasing) für ein Gesamtentlastungspaket für die Ladeinfrastruktur und laufende Unterstützung bei der Umsetzung dieses Projekts
- Preisabfrage für den Kauf von Zahlungsterminals mit technischer Unterstützung und Transaktionsbearbeitung, die zu 2 neuen Verträgen mit großen Kosteneinsparungen führte
- Rahmenvertrag für das Mieten von Kaffeemaschinen und die Abnahme von Kaffee sowie Zubehör mit entsprechender vertraglicher Reziprozität
- Erstellung eines Beschaffungsplans mit Input von den verschiedenen internen Kunden und Erstellung von Synergien zwischen Händler & Leasing sowie den weiteren Ausbau der Zusammenarbeit mit Van Mossel Niederlande

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Weiterverfolgung der Auszahlung der Bonusregelung für 2021 und Erneuerung der Bonusvereinbarungen für 2022 für die International Car Lease Holding und das Van Mossel Automotive Group Netzwerk
- Fertigstellung der Ausschreibung für die regelmäßige Reinigung der Autohäuser, Reparaturwerkstätten für die Standorte der Van Mossel Automotive Group mit Vertragszuweisung eines einzelnen Lieferanten pro Region und dies für die 3 definierten Regionen
- Aufsetzen von BeNe-Verträgen für die festen identischen Lieferanten für z. B. Kleinmaterial, künstliche Pflanzen, Musik usw.
- Einrichten eines Hausbriefkastens mit Ticketverwaltung, Hausorganisation mit regionaler Verteilung und Verknüpfung mit dem Immobilienteam
- Zusammenarbeit mit Facilities & Beschaffung Niederlande bei der Wahl eines übergreifenden Tools für die Zentralisierung von Gebäudeinformationen, Helpdesk-Unterstützung, Verwaltung & Wartung, QSHE sowie Lieferanten- und Vertragsmanagement

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Beginn einer Ausschreibung für einen Fensterputzer an den Standorten der Van Mossel Automotive Group und gesonderte Ausschreibung für die Reinigung bei der Übergabe von Bauprojekten
- Benchmarking von Berufskleidung sowie von Sanitärzubehör im Van Mossel Automotive Group Netzwerk
- Systematische Preiserhebung für Instandhaltung und Facility-Dienstleistungen
- Ausschreibung zur Unterstützung der International Car Lease Holding
- Unterstützung bei der Einrichtung einer Logistikzelle und der Auftragsvergabe an Transportpartner nach Ausschreibung

### Shared Services Geschäftsleitung



**Marleen Denoo**  
Beschaffung &  
Facility Manager



**Jean Desmedt**  
Beschaffung Händler

“ „Messen ist Wissen“  
– bei Van Mossel streben wir nach genauen Daten und Erkenntnissen als Ausgangspunkt für den Dialog mit den Partnern und nicht nach Annahmen.

# Entwicklungen

Abteilung Marketing

## Strategie

- Van Mossel Automotive Group in Belgien als Referenz in der Mobilitätslandschaft bekannt machen. Für unsere Kunden, indem wir uns maximal einsetzen für die Kundenzufriedenheit und für unsere Mitarbeiter, dank des Fokus auf Employer Branding und transparente Kommunikation.
- Marketingabteilungen der verschiedenen Cluster und der gemeinsamen Dienste (Shared Services) für eine maximale Kreuzbestäubung und zur Stärkung des Van Mossel Spirits zusammenbringen.
- Fortsetzung der digitalen Transformation, indem wir die verschiedenen (digitalen) Partner miteinander verbinden, um effizienter auf unsere Kunden und Interessenten zuzugehen und diese einzufangen. Im Rahmen der „Always On“-Strategie wollen wir Van Mossel Belgien zum Top of Mind machen.

## Realisiert 2021

- Optimierung der Customer Journey auf der niederländischsprachigen Website [www.vanmossel.be](http://www.vanmossel.be)
- Nationale Kampagnen in den Massenmedien
- Ausbau des Marketingteams mit (digitaler) Expertise und Verstärkung der verschiedenen Markencluster für die lokale Verankerung
- Einführung von Shared Services: Premium-Service, Premium-Garantie, Premium Assistance und Van Mossel Versicherungen
- Stärkung von PR und Kommunikation durch starke organische Präsenz in der belgischen Presse

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Erstellung einer französischsprachigen Website für Van Mossel Belgien
- Start der Markenkampagne von Van Mossel Belgien
- Ausarbeitung von Van Mossel Universe als erster Schritt für die digitale Transformation
- „Always On“ – digitale Strategie von der Optimierung von SEO und Start der digitalen Kampagnen

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Einführung des virtuellen Showrooms, in dem der gesamte Bestand an neuen und Gebrauchtfahrzeugen für Belgien gebündelt werden soll
- Start des Van Mossel Employer Branding mit einer Videokampagne und einer internen Kommunikationsplattform
- Nationale Kampagnen in den Massenmedien zur Stärkung des Van Mossel Brandings und der Markenbekanntheit
- Weitere Einführung der CI und des einheitlichen Erscheinungsbilds von Van Mossel und Umsetzung in den verschiedenen Standorten sowie Produkte für die Einheitlichkeit

## Shared Services Geschäftsleitung



**Charlotte Verbrugge**  
Geschäftsführerin  
Marketing

“*Dieses Jahr tauchen wir Belgien in das Van Mossel Universe ein. Dank eines starken nationales Brandings und einer klugen lokalen Verankerung werden wir als der herausragende Mobilitätspartner wahrgenommen.*”



# Entwicklungen

## Abteilung Recht & Compliance

### Strategie

Die Abteilung Recht & Compliance ist und bleibt eine Anlaufstelle für alle Mitarbeiter der Van Mossel Automotive Group, bestehend aus den verschiedenen Autohäusern, Leasingfirmen und Reparaturwerkstätten, und bietet First-Line-Lösungen für dringende und weniger dringende Fragen. Zugänglichkeit und Erreichbarkeit sind in diesem Zusammenhang wichtig, denn sie bieten schnelle und effiziente Antworten auf rechtliche Fragen jeglicher Art.

Darüber hinaus kümmert sich die Abteilung Recht & Compliance:

- um Unterstützung bei der Lösung von Konflikten mit Kunden und/oder Dritten
- um Hilfestellung bei der Gestaltung verschiedener Arten von Verträgen
- um die Koordinierung von Rechtsdienstleistungen durch Dritte wie Rechtsanwälte und Berater
- darum, die gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen auf dem neuesten Stand zu halten

### Realisiert 2021

- Sichtbarkeit des eigenen juristischen Dienstes innerhalb der belgischen Van Mossel Automotive Group zu erhöhen, damit die Rechtsangelegenheiten in erster Instanz intern vorgelegt und bearbeitet werden.
- Juristische Unterstützung der verschiedenen Übernahmen innerhalb von Van Mossel
- Juristische Unterstützung bei verschiedenen Immobilientransaktionen innerhalb von Van Mossel
- Ausarbeitung, Überprüfung und Optimierung von Verträgen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen, um auf dieser Grundlage die Streitigkeiten auf ein Minimum beschränken zu können
- Anerkennung der Autofirmen und Leasingfirmen als Versicherungsvermittler im Sinne des FSMA mit dem Ziel, Kunden Versicherungen anzubieten

### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Implementierung neuer Leasingverträge und Konditionen Kurzleasing & Vermietung
- Juristische Unterstützung bei den verschiedenen Übernahmen und Immobilientransaktionen innerhalb von Van Mossel, und Weiterverfolgung der Abschlussverpflichtungen
- Aktualisierung der Datenschutzerklärung und anderer DSGVO-/AVG-bezogener Dokumente
- Überarbeitung von Arbeitsverträgen und -regelungen innerhalb der verschiedenen Van Mossel Einheiten

### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

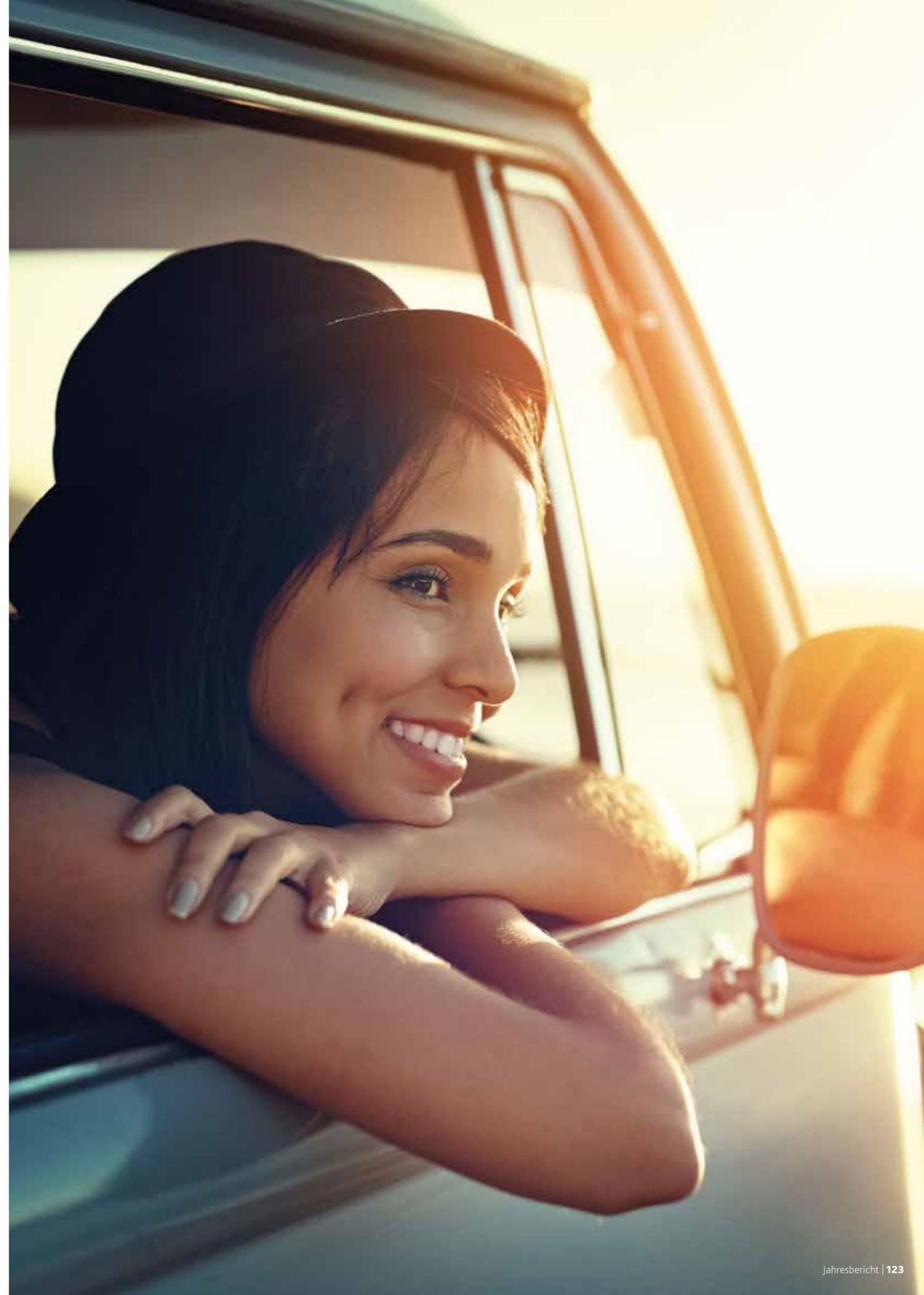
- Weitere Optimierung der Inkasso- und Forderungsverfahren sowohl in den Leasingfirmen als auch bei den Autohändlern und bei der Zusammenarbeit mit verschiedenen Anwaltskanzleien
- Weitere Ausarbeitung des Themas DSGVO/AVG, speziell für die belgischen Einheiten
- Zentralisierung aller Verträge innerhalb von Van Mossel durch Optimierung der Datenbank Legisway
- Begleitung künftiger Übernahmen und Immobilientransaktionen
- Ausarbeitung von Verwaltungsvorschriften mit konkreten Beschreibungen der verschiedenen Befugnisse

### Shared Services Geschäftsleitung



**Lien Huysmans**  
Leiterin der  
Rechtsabteilung

“Jedes kleine Rädchen ist wichtig für das Funktionieren des Ganzen. Alle Autohäuser, Gebrauchtfahrzeugzentren, Karosseriewerkstätten und Leasingfirmen zusammen, die über die gemeinsamen Dienste Shared Services miteinander verbunden sind, machen Van Mossel zu der Familie, die sie heute ist.”





## Entwicklungen

### Finanzabteilung

#### Strategie

Finance & Control ist zuständig für die funktionale Steuerung der administrativen und finanziellen Prozesse innerhalb der Van Mossel Automotive Group. Dazu gehören die folgenden Aufgaben und Zuständigkeiten:

- Genaue Berichterstattung über die Leistungen des Unternehmens sowohl an die internen als auch die externen Stakeholder wie Aktionäre, Banken und (Konzern-) Managements
- Klare und korrekte Berichterstattung über die KPIs an die (Cluster) Geschäftsleitung, damit diese die Tätigkeiten ordnungsgemäß leiten kann
- Überwachung und Kontrolle des Betriebskapitals
- Optimierung der Finanzprozesse
- Die Verwaltung der Finanzierungsfazilitäten sowie die Berichterstattung an die Banken in diesem Rahmen
- Einhaltung der behördlichen Kontrollen (direkte und indirekte Steuern)
- Auditprozess kontrollieren und organisieren

#### Realisiert 2021

- Durchführung der finanziellen Integration der Übernahmen Fidenco-Gruppe, Autopolis (Lux) und Van Mossel Devos-Capoen
- Zentralisierung der übergreifenden Dienste in den Clustern der übernommenen Unternehmen
- Aufbau von Clusterstrukturen innerhalb der ehemaligen Fidenco-Gruppe mit klar definierten finanziellen und administrativen Prozessen
- Ausbau der Finanzteams im Rahmen der Cluster- und Abteilungsstruktur
- Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen von Übernahmen (Händlerbeteiligung) und des organischen Wachstums (Leasing)

#### Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Weiterer Ausbau des Shared Services Finance Teams Belux
- Optimierung des Betriebskapitals durch Ausgliederung von Gebäuden und Anlagen aus der Bilanz von Mietobjekten
- Erstellung eingehenderer Tagesberichte im Rahmen der Expansion von Van Mossel Financial Services und Verkauf von Van Mossel Versicherungen und Finanzierungen
- Einrichtung einer Finanzierungsfazilität Leasing Luxembourg zur Unterstützung der stark zunehmenden Aktivitäten
- Weitere Vereinfachung der Unternehmensstruktur durch Fusionen von Gesellschaften und Konsolidierung der Verkaufsverträge von Importeuren

#### Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

- Durchführung der finanziellen Integration der Übernahmen (u. a. Group Vereenoghe)
- Ausbau der Organisation Van Mossel Financial Services Belux als Teil der Konzernorganisation Van Mossel Financial Services
- Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen von Übernahmen (u. a. Group Vereenoghe)
- Aufstellen einer detaillierten Betriebskapitalberichterstattung aus dem BI-Tool für alle Cluster
- Einführung eines neuen Konsolidierungspakets einschließlich Managementberichterstattung

### Shared Services Geschäftsleitung



**Nico Verhulst**  
CFO

“*Detaillierte, genaue Daten bringen Ruhe in ein Unternehmen und sorgen dafür, dass die richtigen Entscheidungen getroffen werden.*”

# ENTWICKLUNGEN

# Entwicklungen

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

## Strategie

Unsere Strategie lautet, unseren luxemburgischen Kunden eine große Auswahl an Automarken sowie Mobilitäts- und Finanzierungsdienstleistungen anzubieten. Unser Motto „You drive, we care“ treibt uns jeden Tag an, in Sachen Kundenservice und Komfort in allen Bereichen der Mobilität zu glänzen. „One Stop Shopping“ wurde von unseren engagierten und voll einsatzbereiten Teams um die folgenden Elemente herum entwickelt:

- Verkauf von Neufahrzeugen der Stellantis-Gruppe, zu der die Marken Opel, Fiat und Abarth, Alfa Romeo und Jeep gehören, sind ebenso vertreten wie Hyundai, Suzuki, MG, Corvette, Chevrolet und Cadillac
- Verkauf von Opel-, Maxus- und Fiat-Kleintransportern
- Inspektion und Reparatur unserer Marken durch qualifizierte Fachleute
- Verschiedene Dienstleistungen, um unseren Kunden das Leben zu erleichtern, wie z. B. „Key & Go“ und einen Reifeneinlagerungsservice
- Finanzierungs- und operatives Leasing (Van Mossel Autolease Luxembourg)
- Es gibt eine große Auswahl an zertifizierten Gebrauchtwagen und „exklusiven“ Gebrauchtfahrzeugen unserer Marken und anderer Marken auf dem Markt. Unser Marktanteil von 10,5 % bei den in Luxemburg zugelassenen Neufahrzeugen ist ein Beweis für unsere Strategie, die Mehrheit unserer Marken zu kontrollieren und unseren Importeuren einen wichtigen und engagierten Partner für ihre Marken zu bieten.

## Realisiert 2021

- Integration des Autopolis-Managements nach den Normen und Standards der Van Mossel Automotive Group:
  - Übereinstimmung der Finanzberichterstattung und anderer KPIs
  - Übereinstimmung der HR-Normen
  - Übereinstimmung der Verwaltungsstrukturen
  - Übereinstimmung der indirekten Kostenbeziehungen
- Entwicklung von Handelsbeziehungen für den Kauf von Gebrauchtfahrzeugen
- STELLANTIS: Organisation der Marken FCA und Opel rund um die neue Stellantis-Strategie:
  - Strategie für leichte Nutzfahrzeuge
  - Upgrade des Opel-Showrooms
  - Fokus auf Elektrofahrzeuge
- Entwicklung unserer Strategie für den Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen im Norden des Landes in Fridhaff/Diekirch. Dies ermöglicht es uns, unseren Kunden im Norden des Landes eine Auswahl von 180 ausgewählten und versicherten Gebrauchtfahrzeugen anzubieten.

## Realisiert 2022 (erstes Halbjahr)

- Umbau des Autopolis-Gebäudes in Bertrange (Hauptsitz), um unseren Kunden, Mitarbeitern, Importeuren und Aktionären eine Erfahrung auf dem Niveau der Normen und Standards der Van Mossel Automotive Group zu bieten.
- Entwicklung einer „Exclusive Cars“-Verkaufsabteilung, um unseren Kunden Luxus- und Sportwagenmarken anzubieten.
- Strategische Entwicklung von Operational Leasing für unsere Privat- und B2B-Kunden. Das Ziel ist es, das Mobilitätserlebnis für unsere Kunden einfacher und angenehmer zu gestalten, wobei sie im Ausstellungsraum nur einen Ansprechpartner haben.

## Pläne 2022 (zweites Halbjahr)

Um die Erfahrungen unserer Kunden und Mitarbeiter deutlich zu verbessern, haben wir einen Prozess der digitalen Innovation unserer globalen Aktivitäten eingeleitet. Dieses strategische Projekt wird von einer Partnerschaft mit Luxinnovation und dem luxemburgischen Wirtschaftsministerium begleitet. Dieses Projekt wird sich positiv auf alle Abteilungen unserer Organisation auswirken und uns in die Lage versetzen, unsere täglichen Abläufe zu verbessern und zu rationalisieren, um unseren Kunden einen besseren Service und eine höhere Effizienz zu bieten, damit sie zufrieden sind.

## Cluster Geschäftsleitung



**Marc Devillet**  
General Manager



**Eric Philippe**  
Finanzleiter



**Stephanie Maurice**  
Geschäftsführerin HR

“ „You drive, we care“ ist mehr denn je unser Ambition. Dank der Stärke der Van Mossel Automotive Group und der Professionalität unserer Mitarbeiter können wir unseren Kunden einen modernen und effizienten Mobilitätsservice bieten.



# NIEDER- LASSUN- GEN

# Adressliste

## Van Mossel Automotive Group

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 Logistik	Kleiweg 5	5145 NA Waalwijk	
Van Mossel Car Solutions	Hectorstraat 7	5047 RE Tilburg	

## Cluster Volkswagen/Audi

Audi Centrum Tilburg	Kraaienvstraat 14	5048 AB Tilburg	
Volkswagen Bedrijfswagens Centrum Tilburg	Kraaienvstraat 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	Kraaienvstraat 13	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Seat Skoda Waalwijk	Van Andelstraat 11	5141 PB Waalwijk	
Van Mossel Occasions Tilburg	Kraaienvstraat 13	5048 AB Tilburg	

## Cluster Alfa Romeo/Jeep/Fiat/Abarth/Fiat Professional/Mopar (Ersatzteiledienst)

Van Mossel Breda	Minervum 7001 C	4817 ZL Breda	
Van Mossel Tilburg	Kraaienvstraat 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	Kraaienvstraat 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	Kraaienvstraat 8	5048 AB Tilburg	
Van Mossel OPC Opel Veghel	5466 RE Veghel	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 (wird gebaut)	Vlierwerf 7	4704 SB Roosendaal	

## Cluster Van Mossel Occasion Centrum

Van Mossel Mega Occasion Centrum Tilburg	Kraaienvstraat 6	5048 AB Tilburg	
Van Mossel Mega Occasion Centrum Utrecht	Kate Ter Horstingel 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 Group

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 Nijmegen	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 Kuurne	Kleine Tapuitstraat 18	B-8540 Deerlijk	
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	Betekomssteenweg 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	Szamotojlystraat 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 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 Dacia Kortrijk	Marksesteenweg 23	8500 Kortrijk	
Van Mossel Devos-Capoen Used Cars	Brugsesteenweg 30	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	

# Impression neuer Hauptsitz

Haven 8, Waalwijk

Fertigstellung voraussichtlich Q1 2023





