

## Case Study: AUTOHAAG ZEEUW



“INDICATA heeft ons het inzicht gegeven dat we nodig hadden om onze occasionvoorraad te verversen, optimaliseren en unieker te maken. Door dit inzicht, het advies en de begeleiding hierbij is onze omloopsnelheid binnen 7 maanden gestegen van 4,0 naar 6,7 per jaar en ons rendement gegroeid

*Pieter Dekkers, Centraal Occasion Manager – Autohaag Zeeuw Groep*

## AUTOHAAG ZEEUW verhoogt omloopsnelheid en redement met behulp van INDICATA

### Autohaag Zeeuw

Autohaag Zeeuw Groep is een top-10 dealerholding binnen Nederland met 22 sales vestigingen, zo'n 450 medewerkers in dienst en merken als Nissan, Ford, Dacia, Kia, Mitsubishi en Renault in het portfolio. Per 1 juni 2018 zijn de activiteiten van Zeeuw & Zeeuw toegevoegd aan de groep. Hiermee is het merk Nissan weer terug. Dit resulteerde in de nieuwe functie van Pieter Dekkers, welke per juli 2018 als Centraal Occasion Manager binnen de groep is aangesteld.

### Uitdaging

Autohaag Zeeuw verkoopt ongeveer 5.000 occasions per jaar. Dit aantal is de afgelopen jaren gegroeid en ook richting de toekomst verwacht men dat deze trend aanhoudt. Mede door deze groei was een centraal occasionbeleid noodzakelijk. Dit was voor Pieter Dekkers de uitgelezen kans om een occasionbeleid binnen de gehele groep te implementeren.

Zijn doelen:

- Omloopsnelheid verhogen
- Sta-dagen verkorten
- Afbouw van de oude voorraad (90+ sta-dagen)
- Het borgen van een eenduidig prijs- en inkoopbeleid op de verschillende vestigingen

### Kick-off

*Pieter Dekkers aan het woord;*

Om goed te kunnen starten ben ik met team INDICATA om de tafel gegaan en zij hebben ons inzicht gegeven in de voorraad en de ouderdom per vestiging. Ze hebben ons geadviseerd over actief prijzen en wij hebben zo de oudere voorraad stap voor stap af kunnen bouwen.

Door de manier hoe het systeem gepresenteerd werd en het feit dat de geleverde data goed op onze situatie werd afgestemd, zijn we de huidige samenwerking gestart. De keuze voor samenwerking was niet alleen gebaseerd op de data en het online platform, maar ook de oprechte aandacht en persoonlijke begeleiding van onder andere Tim Teeuwen. Team INDICATA doen wat ze zeggen en denken echt met je mee!

[www.indicata.com](http://www.indicata.com)



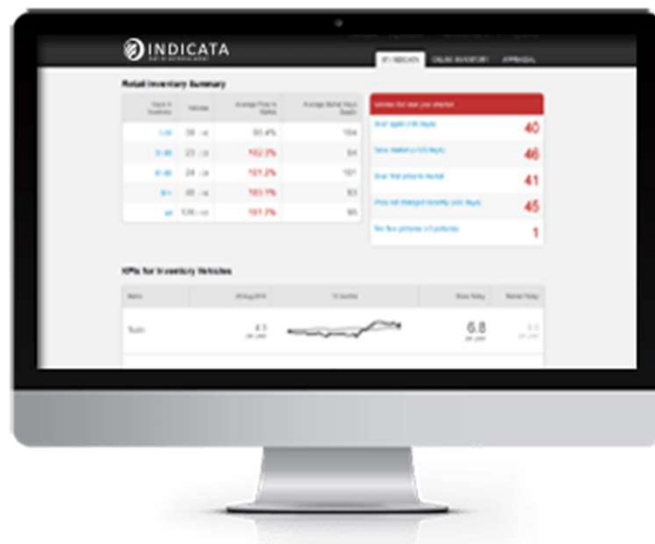
## Resultaten

Nu ruim 7 maanden later, is onze omloopsnelheid gestegen van 4,0 naar 6,7 per jaar, hebben we een courantere voorraad, is het aantal sta-dagen gehalveerd en hebben we een dynamisch(er) prijsbeleid. Daarnaast zien we dat het rendement meestijgt met deze groei.

De totale voorraad occasions van Autohaag Zeeuw Groep is verser, nieuwer en exclusiever.

Het MT neemt INDICATA analyses wekelijks mee als leidraad in onze salesmeetings om de continuïteit te borgen.

De vervolgstap binnen Autohaag Zeeuw Groep ligt op dit moment op de juiste voorraadmix en het verhogen van het transactieresultaat. Hiervoor zijn wij bezig om het taxatieproces te optimaliseren, waarbij ook de taxatiemodule van INDICATA wordt geraadpleegd.



## Conclusie

Aan de hand van de data uit de INDICATA web tool hebben we een actueel marktinzicht en is bijsturen relatief makkelijk. Het feit dat we nu een beter inzicht in voorraden en de algehele occasionmarkt hebben, geeft ons de mogelijkheid tot een dynamischer beleid.

Het systeem geeft een duidelijke leidraad, maar juist door de combinatie met het advies en begeleiding vanuit team INDICATA hebben wij dit resultaat weten te bereiken. Zij hebben de kennis en ervaring om deze web tool succesvol te implementeren. Daarnaast waarderen wij het persoonlijk contact enorm!

### *Wereldleider in Business Intelligence voor elk occasionbeleid*

INDICATA is wereldleider in real time waardes, business intelligence en analytische oplossingen in occasionbeleid voor de Automotive sector.

Met behulp van INDICATA kan ieder bedrijf in de Automotive sector gebruik maken van real time waardes en courantheneden. Met deze data kan men op het gebied van occasionstrategie, marketing en prijsbeleid een stap voor blijven op de concurrentie.

INDICATA is het antwoord op de stijgende vraag naar real-time marktinzicht. Onze data vertegenwoordigt niet alleen de meest innovatieve reflectie van de industrie, maar ook de meest efficiënte oplossing voor operaties in de remarketing van voertuigen. Daarnaast wordt onze data gebruikt voor (rest)waardebepaling voor autofabrikanten, dealers, financiële instellingen, leasing bedrijven en fleetowners.

Het succes dat onze klanten ervaren dankzij het gebruik van onze data heeft een internationaal karakter en heeft reeds geleid tot een groeiend cliënteel onder bedrijven binnen de Automotive sector. Sinds het gebruik van INDICATA zijn er aantoonbare verbeteringen in occasionbeleid te zien.

INDICATA is het resultaat van een samenwerking tussen specialisten in de automobiel- en softwaresector.

Onderdeel van de AUTOROLA Group

INDICATA maakt deel uit van de Autorola Groep, wereldwijd marktleider in online remarketing en ICT-oplossingen. Ons hoofdkantoor is gevestigd in Denemarken. Wij hebben momenteel 350 medewerkers in dienst op vestigingen in 19 landen, waaronder heel Europa, Noord-Amerika, Latijns-Amerika en Pacific-Azië.