

Case Study: VOLVO NIEUWENHUIJSE



INDICATA is de weg naar de toekomst en ondersteunend aan onze nieuwe occasionstrategie. De tijd van de traditionele manier van werken op gevoel is voorbij. Door de data van INDICATA kunnen we ons occasionbeleid cijfermatig onderbouwen, analyseren en tijdig bijsturen waar nodig.

Pepijn Wouters, Used Car Manager - Volvo Nieuwenhuijse

VOLVO NIEUWENHUIJSE is met behulp van INDICATA klaar voor de toekomst

Volvo Nieuwenhuijse

Volvo Nieuwenhuijse is een familiebedrijf met 8 vestigingen en al dertig jaar dealer van het merk Volvo. Met vestigingen in Apeldoorn, Zwolle, Deventer, Raalte, Meppel, Zutphen en Heerde gelden zij als één van de grootste Volvo dealers in Nederland.

Uitdaging

Vanuit een nieuw commercieel directiebeleid en de veranderingen in de automarkt, is er meer focus op occasions komen te liggen. In september 2018 is Pepijn Wouters aangesteld als centraal Used Car Manager voor alle vestigingen en moest er een onderbouwd voorraad- en prijsbeleid voor de korte én lange termijn komen. Op initiatief van Richard Knoop van Volvo Cars Nederland zijn we in gesprek gekomen met Tim Teeuwen van INDICATA en zijn we eind 2018 gestart met de ‘**100 dagen sprint**’ voor het korte termijn beleid, aldus Wouters. De ‘100 dagen sprint’ is onderdeel en start van het **Performance Management Pakket** van INDICATA, dat ondersteund wordt door Volvo Cars Nederland.

Het doel:

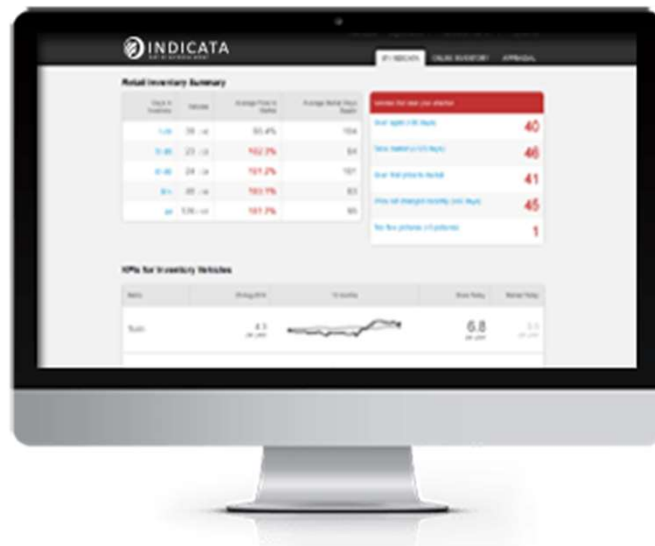
- Omloopsnelheid verhogen
- Het aantal sta-dagen verlagen
- Afbouw van de oude voorraad (180+)
- Eenduidig inkoop- en prijsbeleid op alle vestigingen

Met de ‘100 dagen sprint’ ligt de focus op het verbeteren van de omzetsnelheid, door een voorraad reset en het tackelen van het prijsbeleid met **na 3 maanden verzekerd resultaat**.

Waar we bij Volvo Nieuwenhuijse voorheen op gevoel stuurden en handmatig keken - wat er op de markt, voor hoeveel, werd aangeboden - laat de data van INDICATA in één oogopslag zien hoe de markt eruit ziet. Hierdoor werd het voor ons mogelijk om keuzes te gaan onderbouwen op basis van feiten in plaats van op gevoel. Wekelijkse management rapportages vormen de basis voor het occasionbeleid. We analyseren per vestiging de voorraad en het systeem geeft ons de mogelijkheid om bij te sturen per auto. We zoomen in op prijs, passen eventueel optisch ook aan en onderscheiden ons bewust, zeker als er veel aanbod is. Wat vroeger tijdrovend was via gaspedaal.nl, is nu gemakkelijk in 1 overzicht via INDICATA te zien!

Resultaten

Na de 100 dagen sprint hadden we al een **forse stijging in de omloopsnelheid van 67%**. We hebben oude voorraad met meer dan de helft terug gedrongen en auto's staan niet langer dan 125 dagen op voorraad. De leadaanvoer is toegenomen, doordat we ons prijsbeleid hebben aangepast naar dynamisch prijzen. Ook aan de inkoopkant werken we nu anders. Waar vroeger alleen naar euro's werd gekeken, werken we nu met percentages. Daarbij helpt het gebruik van de taxatietool van INDICATA ons bij het inruilen en dit heeft duidelijk **positief effect op het aantal transacties**.



Next step

De focus voor de komende twee jaren ligt op de volgende stap in 'Performance Management', waarin we het totale proces van inkoop, verkoop en marketingactiviteiten onder de loep nemen. De basis is gelegd met de '100 dagen sprint' en dit hadden we nodig om verder te kunnen. In deze eerste fase hebben we vooral gefocust op nieuwe klanten en nu willen we verder inzoomen op onze huidige klanten. Met de ondersteuning van team INDICATA en de uitrol van het volgende plan op alle vestigingen, verwachten we met behoud van marge binnen 2 jaar **opnieuw 20-30% te groeien!**

Conclusie

Aan de hand van de realtime INDICATA waarden hebben we nu feitelijk inzicht in de markt, zien we hoe courant ons aanbod is ten opzichte van de concurrentie en kunnen we auto-specifiek bijsturen. Op basis hiervan hebben we ons occasionbeleid voor de korte en lange termijn kunnen onderbouwen. Door het resultaat denken we te gaan uitkomen op **+56% verkopen in 2019 t.o.v. vorig jaar**.

Wereldleider in Business Intelligence voor elk occasionbeleid

INDICATA is wereldleider in realtime waarden, 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 realtime waarden 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 realtime 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.