

# The Alwaysbemobile Company, altijd in beweging

Dat alles altijd soepel moet draaien bij The Alwaysbemobile Company zit al opgesloten in hun naam. En nee, het bedrijf is geen aanbieder van mobiele telefonie. Het is een franchiseorganisatie die alles in huis heeft om auto's mobiel en hun bestuurders tevreden te houden, gedurende de gehele 'levenscyclus' van de auto. Die compleetheid en tevredenheid wil zij niet alleen haar klanten bieden, maar ook haar franchisenemers. Ook op het gebied van verzekeringen. Dus zocht en vond The Alwaysbemobile Company de perfecte verzekeringspartner.



## Mantelcontract The Alwaysbemobile Company en Nationale-Nederlanden

Op 29 augustus 2011 ondertekenden The Alwaysbemobile Company en Nationale-Nederlanden een gesloten mantelovereenkomst Bedrijven Schade. Alle bedrijfsmatige schadeverzekeringen van brand tot AVB en van verkeersschade tot garageverzekeringen omvatten het zakelijk pakket. The Alwaysbemobile Company koos ervoor uitsluitend met twee intermediairs te werken: Vanbreda Risk & Benefits B.V. en Global Assurantiën.

Nederland rijdt nog op zomerbanden als Patrick Ledegang en Fred Toussaint de mantelovereenkomst bedrijvenschadeverzekeringen ondertekenen. Ledegang is de Chief Financial Officer van The Alwaysbemobile Company, Toussaint directeur Bedrijven Schade van Nationale-Nederlanden. Franchiseorganisatie The Alwaysbemobile Company selecteerde eerder dit jaar twee intermediairs, Vanbreda Risk & Benefits en Global Assurantiën, voor het vinden van de juiste verzekeringspartner. Onafhankelijk van elkaar stelden zij Nationale-Nederlanden voor. Zo is het gekomen dat nu, in de winterbandentijd, de eerste franchisenemers van The Alwaysbemobile Company hun bedrijfsmatige schadeverzekeringen kunnen sluiten bij Nationale-Nederlanden.

### Automotive markt

The Alwaysbemobile Company opereert in zowel de particuliere als de zakelijke automotive markt, in Nederland en België. Het Profile Tyrecenter biedt landelijke dekking en de andere formules onder de vlag van de holding werken er naar toe. Ondertussen kijkt The Alwaysbemobile Company zelf naar uitbreidingsmogelijkheden in andere Europese landen. Ledegang: 'Nederland is een transportland waar veel kilometers worden gemaakt en rijden betekent onderhoud, slijtage en geplande en ongeplande service van personenauto's tot

'We wachten niet af, maar lopen voorop in de branche en geven deze richting'.

trucks. Precies dat is onze business. Leasemaatschappijen, fleetowners en particulieren kunnen bij ons terecht voor alle stappen in de levenscyclus van hun vervoer. Van de aankoop tot de verkoop en alles ertussenin, zoals APK, onderhoud, banden en velgen en de reparatie van schade aan ruiten of carrosserie.'

### Groei

Ledegang: 'Wij groeien, samen met onze franchisenemers. De autoglasbranche ontwikkelt zich nadrukkelijk. Aan de moderne auto's met hun grote glasoppervlakken, zoals panoramadaken en -ramen, valt meer te herstellen. Een



herkenbaar voorbeeld is het herstel van sterretjes in ruiten. De schadeherstelbedrijven hebben het iets minder makkelijk. Het aantal schadedossiers daalde met zo'n 9 procent. We rijden veiliger, bijvoorbeeld door de komst van rotondes en een scala aan technische hulpmiddelen. Denk aan parkeersensoren en ABS. Hierdoor ontstaat langzaam een overcapaciteit in de schadeherstelbranche. De markt waarin we opereren is kortom behoorlijk in beweging.'

### Innovatie

'We willen excelleren en de eerste en de beste zijn. Daarom wachten wij niet af, maar lopen we voorop in de branche en geven deze richting. We innoveren, van nieuwe klantformules tot banden met stikstof en we kijken vooruit, bijvoorbeeld door te werken aan elektrische mobiliteit', aldus Ledegang. Dat vraagt om een andere klantbenadering die Ledegang als volgt schetst: 'Een nieuwe auto kopen is leuk. Mensen zijn bereid daar geld aan uit te geven. Wat daarna volgt, is over het algemeen een minder leuke periode. Er volgt onderhoud, verplichte keuringen, misschien zelfs een schade. Dan moet er geld worden uitgeven en dat is minder prettig. Dit maakt een bezoek aan de garage tot een zogeheten 'dissatisfier'. Daarom willen wij dat een bezoek aan een van onze franchiseorganisaties zo prettig mogelijk is. We zorgen voor een frisse, schone uitstraling. Als iemand wil wachten in de garage, dan zijn er fijne stoelen, is er gratis WIFI, verse koffie en thee, een keur aan lectuur, een heren- en een damestoilet. Of: we halen de

**'Bij Nationale-Nederlanden vonden we de juiste kennis van de automotive branche plus het maatwerk dat we misten.'**



Patrick Ledegang

auto op en brengen deze weer thuis: gewassen en als nieuw. Dat is die andere benadering.'

#### Duurzame relaties

The Alwaysbemobile Company gelooft niet in kortdurende relaties of in goedkoop. Dat blijkt wel uit het voorgaande. 'Wij geloven in duurzaam samenwerken en in het versterken van elkaar. Het nadrukkelijk leggen van verbindingen met de klant en tussen de verschillende formules', zegt Ledegang. 'De excellente service van The Alwaysbemobile Company

bieden we juist ook onze franchisenemers. Niet alleen op het gebied van administratie, informatietechnologie en marketing, maar nu ook op verzekeringsgebied. Bij Nationale-Nederlanden vonden we de juiste kennis van de automotive branche plus het maatwerk dat we misten, passend bij de specialistische verzekeringstechnische vragen die we hebben.'

#### Meedenken

Ledegang: 'Wij zijn ervan overtuigd dat Nationale-Nederlanden met onze franchisenemers op het juiste niveau mee kan denken. Het zijn veelal kleinere, zelfstandige ondernemingen die veranderen, innoveren, groeien, verbouwen, verhuizen en nieuwe risico's aantrekken. Bij al die stappen kunnen ze hulp van ons en van een vertrouwde verzekeraar gebruiken. Je helpt ondernemers door vooraf mee te denken over bijvoorbeeld handhaving en naleving van de brandvoorschriften vóór de constructie van een nieuwe vestiging of de uitbouw van een bestaande ruimte. Door mee te denken over de opslag van de zeer brandbare autobanden en het voldoen aan de gemeentevorschriften.'

De samenwerking tussen The Alwaysbemobile Company, Global Assurantiën, Vanbreda Risk & Benefit en Nationale-Nederlanden is beklonken. Nu is het aan de franchisenemers van The Alwaysbemobile Company om overtuigd te raken van verzekeringspartner Nationale-Nederlanden. ●

## The Alwaysbemobile Company

The Alwaysbemobile Company bestaat uit vier divisies. Onder die divisies hangen de verschillende franchisenemers:

- Divisie retail: Profile Tyrecenter, James Autoservice, abc Autoservice, 1,2,3 /// AutoService, AH Auto-schade Herstel, Autoglaz, autOoz.nl
- Divisie Lease & Fleet: Masters4Fleets
- Divisie Transport & Logistics: Profile Tyrecenter Truck Europe
- Divisie Wholesale: Distri24

