

# Innovatief handelsplatform voor Broekhuis Holding

Broekhuis Holding heeft samen met Growteq het online handelsplatform BAS ontwikkeld. Hiermee kunnen business partners in enkele muisklikken occasions taxeren en verhandelen. Het verkoopproces is hiermee aanzienlijk eenvoudiger en transparanter geworden.

Het is april 2018 als Arjan Heemskerk en Marijn van Dijk samen vanuit een zakelijke bijeenkomst in Oslo naar huis rijden. De collega's van Broekhuis Holding bespreken tijdens de lange autorit hoe ze het verkoopproces van inruilauto's transparanter én eenvoudiger kunnen maken. "Het was eigenlijk een bestaand idee. Toen ik 15 jaar geleden afstudeerde aan de HEAO schreef ik een rapport over digitalisering van het verkoopproces", vertelt Arjan, directeur occasion center. "Destijds kreeg ik hiervoor de handen niet op elkaar. Mede doordat

een aanbieder met een soortgelijke oplossing voorbijkwam. Jarenlang maakte Broekhuis gebruik van zijn oplossing. Ontwikkelingen staan echter niet stil en innovaties volgen elkaar in rap tempo op. De aanbieder kon niet meer mee met onze wensen. Zij bleven bij one size fits all, wij wilden maatwerk."

#### Klankbordgroep

Marijn en Arjan bedenken een handelsplatform geschikt voor de Nederlandse markt en met alle mogelijkheden om ook in het buitenland activiteiten te ontplooien.

"Want dat is ons hogere doel", zegt Marijn, manager Dealer Support & Business Development. De directie van Broekhuis omarmt het idee en stelt in juli 2018 Eefke Kanis aan als projectmanager om samen met Growteq het platform te

*"Marijn en Arjan bedenken een handelsplatform geschikt voor de Nederlandse markt en met alle mogelijkheden om ook in het buitenland activiteiten te ontplooien."*

ontwikkelen. "Eerst heb ik via een klankbordgroep alle wensen van verkopers, administratief medewerkers, leasemaatschappijen en vestigingsverantwoordelijken in beeld gebracht. Die input vormde de basis van het nieuwe platform", vertelt ze.

#### Better Automotive Solution

Exact een jaar na de autorit vanuit Noorwegen brengt Broekhuis Better Automotive Solution (BAS) op de markt. Een online handelsplatform met modules voor taxatie en waardering (waarvoor VWE de data aanlevert), een veiling en verkoopmodule. Marijn vertelt over het grote voordeel van BAS: "In tegenstelling tot andere partijen maken we geen onderdeel uit van de transactie, maar faciliteren we deze. Dit zorgt ervoor dat we geen voorraad hebben





of geen grote, risicodragende transacties hoeven te doen." Arjan licht dit toe: "Broekhuis heeft zo'n 50 vestigingen in Nederland. Dagelijks ruilen mensen auto's in. Lang niet alle voertuigen zijn geschikt voor onze eigen verkoop. Voorheen belden onze verkopers bevriende garagehouders en boden de wagen te koop aan. Na twee of drie belletjes werd de auto dan van de hand gedaan. Of de beste prijs was behaald, was de grote vraag. De inruil kostte ons echter wel de nodige werkuren; je moet alle gegevens van de auto bij elkaar brengen en alle details in beeld hebben, om reclamaties te voorkomen."

#### Een paar muisklikken

BAS heeft al deze handelingen vereenvoudigd tot een paar muisklikken. Een scan van het kenteken zorgt ervoor dat alle benodigde informatie over het voertuig uit bestaande systemen (RDW, VWE, etc.) direct op het scherm van de applicatie staan. "De verkoper hoeft met zijn telefoon of tablet alleen nog langs de auto te lopen om nadere details, zoals een deuk of krasje aan te vullen. Automatisch wordt vervolgens de waarde van het voertuig berekend. Vervolgens komen de gegarandeerde biedingen van de business partners binnen. Nog nooit was het taxeren, inruilen, verkopen of aankopen van een inruilauto zo eenvoudig en transparant. BAS doorloopt alle stappen van het inruilproces", klinkt het trots.

#### Drie modules

Naast de taxatiemodule, heeft BAS ook een online veiling en een verkoopmodule. Transacties verlopen volledig via BAS, inclusief reclamaties en acceptaties. BAS uploadt na de deal de factuur automatisch en stuurt de kopende partij deze met de vrijwaringsgegevens. Arjan vertelt hoeveel de autodealer nu kan besparen dankzij BAS. "Op weinig arbeidsintensieve wijze kunnen wij

jaarlijks duizenden auto's verkopen. Een ander bedrijf kost dit werk zeker 10 fte. Wij kunnen de kwaliteiten van onze medewerkers voortaan op andere vlakken inzetten."

#### Implementatie

Growteq hielp Broekhuis naast de ontwikkeling van BAS, ook met de implementatie van het platform. "Voor alle verkopers en autohandelaren is een training verzorgd. Iedereen was meteen enthousiast. Zo'n 150 business partners zijn intussen aangesloten op BAS. In 3 maanden tijd zijn al 1.700 auto's via BAS verhandeld. We verwachten jaarlijks zo'n tienduizend voertuigen via het platform te verkopen", vertelt Eefke. Arjan vertelt dat Broekhuis zo'n 10 biedingen per occasion krijgt, waar dat er vroeger hooguit 2 of 3 waren. "De opbrengst is hierdoor veel hoger. Bieders zien van elkaar overigens niet wat er geboden wordt." Hij noemt BAS ook een goed meetmiddel voor het inkoop aanbod. "We kunnen goed zien waar bij de vestigingen vraag

naar is. Doordat we vraaggestuurd kunnen werken, kunnen we de dealers veel beter bedienen." In eerste instantie gaat alleen Broekhuis gebruik maken van het platform. Op termijn is toetreding door andere dealerbedrijven niet uitgesloten. "We willen verder spoedig de internationale markt op."

#### Verrassende oplossingen

Eefke, Marijn en Arjan kijken terug op een dynamische samenwerking met Growteq. "Alles is goed en vlot verlopen. We zaten niet in de rol van opdrachtgever en opdrachtnemer. We vormden samen één team dat het allerbeste handelsplatform op maat wilde ontwikkelen. Juist doordat Growteq zelf niet uit de automotive branche komt, kwamen zij met verrassende oplossingen die ons werk nóg efficiënter kunnen maken. En eerlijk is eerlijk, soms waren de discussies ook scherp. Zeker om binnen de tijd en het budget te blijven. Maar zonder wrijving krijg je geen glans. En dankzij Growteq hebben we dat nu wel in handen."

Growteq is een kennisintensieve IT-dienstverlener op het gebied van applicatieontwikkeling, BI en data. Een team van bijna 30 collega's werkt continu aan IT- en procesverbeteringen bij verschillende opdrachtgevers.

Arnoud van der Heiden, partner bij Growteq, vertelt hoe het project bij Broekhuis startte met een analyse van het huidige proces. "Gezamenlijk hebben we alle uitdagingen in kaart gebracht en de oplossing uitgetekend. Het digitale handelsplatform voor Automotive (BAS) is vervolgens door onze eigen mensen gebouwd. Het tijdpad

was uitdagend. Maar het is ons gelukt om het project binnen de afgesproken tijd en het beschikbare budget op te leveren."

De samenwerking met Broekhuis is volgens van der Heiden 'een mooi voorbeeld' van hoe ver de dienstverlening van Growteq gaat. "Samen met de opdrachtgever kijken we naar de huidige processen en bedenken we hoe we deze kunnen verbeteren. We stoppen niet bij het geven van het advies, we zorgen ook voor de implementatie en realisatie van de oplossing", aldus Van der Heiden.



Arnoud van der Heiden  
avanderheiden@growteq.nl



> broekhuis.nl