



Autoschade
Herstel Groep



20 jaar Autoschade Herstel Groep

De kracht van samenwerken



De Onderdelendienst

Denkt mee. Brengt meer.



OP ALLE ONDERDELEN GEFELICITEERD!

Namens Pon's Automobielhandel en De Onderdelendienst willen wij iedereen bij Autoschade Herstel Groep bedanken voor de goede samenwerking over al die jaren.

We kijken uit naar de
verdere samenwerking

deonderdelendienst.nl

COLOFON

UITGEVER
Barry Reede

SALES & TRAFFIC
Marloes Oink

REDACTIE
Suus Copy & Content

FOTOGRAFIE
Freek van der Weijden
Annemarie Bakker Fotografie

VORMGEVING
Nicolet Pennekamp

NEW BUSINESS
Marja Maars

DRIJKWERK
Damen Drukkers

COPYRIGHT
Niets uit onze magazines mag worden
verveelvoudigd of anderszins toegepast
worden, zonder onze schriftelijke
toestemming.

PEOPLE, PLANET, PROFIT
Onze magazines worden volledig
CO₂ neutraal gerealiseerd. Tevens
waarborgen wij duurzaamheid door
ISO 14001, ISO 14064 Carbon
Footprint, ISO 9001, ISO 12647-2,
ISO 27002, FIRA (Bronz) en ons
Duurzaam Inkoop- en FSC certificaat.



Interesse in een Great Magazine?

Neem contact met ons op
voor de mogelijkheden.

020 5800 977
info@greatmagazines.nl
www.greatmagazines.nl

great
magazines



Een terugblik op 20 jaar ondernemen

Het is inmiddels 20 jaar geleden dat de coöperatie werd opgericht waaruit Autoschade Herstel Groep is ontstaan. Uiteraard vieren we deze mijlpaal en dat doen we graag samen met jou.

We nemen je met dit jubileummagazine mee in onze wereld van de schadeherstelbranche. Een wereld die aan het veranderen is. Neem bijvoorbeeld de digitalisering, waardoor de techniek in auto's zich snel ontwikkelt. Die veranderende techniek heeft niet alleen effect op de manier hoe wij auto's herstellen, maar ook op hoe wij onze mensen opleiden. De snel opkomende elektrificatie zorgt ervoor dat wij ons steeds moeten blijven ontwikkelen. Het laat ons op een andere manier naar ons mooie vak kijken.

Dat geldt ook voor duurzaam herstellen; het maatschappelijk verantwoord ondernemen van nu is niet meer dat van 20 jaar geleden. Elk dag dragen wij ons steentje bij aan een groenere wereld. Daarom werken al onze vestigingen (inmiddels meer dan 90) volgens de certificering Groen Autoherstel en is onze werkwijze via de ketencertificering Erkend Duurzaam gewaarborgd.

Daarmee verandert ook het doel van onze organisatie. Door die ontwikkelingen blijven wij continu alert op onze bedrijfsvoering. Al die opkomende veranderingen hebben wij beschreven in dit magazine. Een magazine waarin we ook graag het woord geven aan jullie: onze ondernemers, leveranciers en stakeholders.

We lijken misschien verschillend, de liefde voor ons vak én onze klanten hebben we allemaal gemeen. Maar vooral: we vertrouwen op elkaars vakkundigheid, soms zelfs al 20 jaar. En voor dat vertrouwen zijn we jullie dankbaar!

Veel leesplezier gewenst,

Guus van Dreven

Vlot en veilig op weg, zonder gedoe

Al meer dan 20 jaar zetten we ons in voor toekomstbestendig schadeherstel. Van een bescheiden aantal ondernemers dat ging samenwerken om in te spelen op marktontwikkelingen, zijn we uitgegroeid tot een landelijke organisatie met meer dan 90 vestigingen.

Vestigingen die geleid worden door zelfstandige schadeherstellers die onder onze vlag opereren. We ondersteunen deze vestigingen bij hun bedrijfsprocessen, omdat we geloven in de kracht van samenwerken. Want door deze grootschalige samenwerking kunnen wij de kwaliteit van de herstelwerkzaamheden onverminderd hoog houden. Niet alleen voor individuele bestuurders, ook voor lease- en verzekeringsmaatschappijen.

In deze snel veranderende wereld houden wij onze blik gericht op duurzaamheid en innovatie. We volgen nieuwe trends en technologieën in de branche op de voet en implementeren ze in onze processen. We streven ernaar om de nieuwste herstelmethoden op een efficiënte en duurzame wijze toe te passen. Zo bieden we niet alleen de beste ervaring voor onze klanten, maar minimaliseren we ook de schade aan onze planeet.

Pim Hielkema: 'Onze visie is nog steeds ijzersterk'

Pim Hielkema, eigenaar van Autoschade Herstel WIBU-Den Haag en één van de initiatiefnemers van de coöperatie blikt 'even' terug.

"Na acht jaar als autoschadehersteller gewerkt te hebben begon ik voor mezelf. De veranderingen in de autobranche namen rap toe. De techniek in auto's ontwikkelde zich snel en werd steeds slimmer. Ik zag tevens de ontwikkeling dat schadeherstellers en verzekeraars gingen samenwerken tegen scherpe tarieven. Die ontwikkeling resulteerde in een schadeketen die ik oprichtte met mijn (inmiddels helaas overleden) vrouw Petra en een paar andere partijen.

In 2003 besloten wij met een ander klein groepje ambitieuze ondernemers onze krachten op een andere manier te bundelen; met een geheel eigen filosofie en uitstraling. Onze coöperatie voor en door ondernemers zag het levenslicht. Al snel sloten steeds meer bedrijven zich bij ons aan, we groeiden en groeiden en de rest is geschiedenis. Die groei hadden we ook nodig om in gesprek te komen met de verzekeringsmaatschappijen.

Dat was geen probleem, de AHG-formule (ondernemers blijven ondernemer) bleek ijzersterk: we hebben inmiddels meer dan 90 partners.

De focus ligt nog steeds op kwaliteit en klanttevredenheid. En naast scherpe inkoopafspraken heeft AHG een mooie positie in de gestuurde schadestroom opgebouwd. Wat eerst vooral de verzekeringsmaatschappijen waren zijn daar nu ook leasemaatschappijen en fleetowners bijgekomen.



Over twintig jaar AHG vertelt hij: "Na de opstartfase en zeker sinds Guus directeur is heeft AHG hard gewerkt aan verdere professionalisering. En met succes. Natuurlijk zijn er hobbels en tegenslagen voorbij gekomen. Maar het is mooi om te zien dat de centrale vooraf bezig is om de aangesloten partners support te bieden en richting geeft aan een steeds veranderende, maar vooral rooskleurige toekomst. AHG houdt zich bezig met duurzaamheid, digitalisering en het werken met Big Data. AHG is een mooie, groeiende groep moderne, zelfstandige ondernemers!"



Frank van Donk: 'De urgentie om te veranderen is groot'

Frank van Donk is sinds acht jaar directeur bij de Stichting Schadegarant-Glasgarant. De stichting richt zich op vier belangrijke pijlers in de branche: Kwaliteit & veiligheid, Klanttevredenheid, Efficiënte processen en Schadelastbeheersing.

Frank vertelt: "Onze rol is meerledig. Schadegarant is dertig jaar geleden ontstaan als collectief van verzekeraars. We zorgen voor efficiëntere processen op de vier hoofdpijlers voor alle partijen; verzekerden, verzekeraars en herstellende. Maar ook voor de expertisediensten en het intermediair van de deelnemende verzekeraars.

De branche is de afgelopen jaren sterk aan het veranderen. Er wordt meer onderling samengewerkt en er is meer partnership tussen opdrachtgever en leverancier. Daar komt bij dat een auto niet meer de auto is die hij vroeger was. Omdat de techniek steeds complexer wordt, denk bijvoorbeeld aan nieuwe materialen, ADAS en elektrificatie, zie je dat je meer specialisatie krijgt. Dat zorgt voor een andere dynamiek in de autoschadeherstelbranche.

Recent heeft Schadegarant een whitepaper gepubliceerd over duurzaam schadeherstel: "Het wordt steeds duidelijker dat we, sinds de industriële revolutie, veel van onze planeet

vragen. De urgentie om dingen te veranderen is groot, maar je ziet tegelijkertijd dat we met zijn allen aan het worstelen zijn met het nemen van verantwoordelijkheid.

Het is belangrijk dat het Verbond van Verzekeraars en de BOVAG ook op dit onderwerp met elkaar in gesprek gaan. Om samen elementaire vragen te beantwoorden en de sector verder te helpen. Wat betekent duurzaamheid voor de schadeherstelbranche? Hoe breng je dat eenduidig in kaart? Welke normen gaan we stellen? Wanneer willen we welke doelen halen? En welke investeringen zijn daarvoor noodzakelijk en wat levert het op? En ook belangrijk: hoe vergelijk je bedrijven met elkaar? Wie is groen en wie minder groen?

Het uitwerken van zo'n norm vraagt verantwoordelijkheid van iedereen in de branche, niet alleen van de herstellende. We willen de dialoog aangaan; wat is haalbaar en waarmee kan de meeste impact gemaakt worden."



Lia Steenbergen: 'Customer Journey steeds belangrijker'

Lia Steenbergen is sinds 6 jaar accountmanager bij AHG, sinds dit jaar in de rol van key account manager. Ze is commercieel verantwoordelijk voor de verzekerings- en leasemaatschappijen.

Lia: 'Het draait allemaal om hoe onze berijders geholpen worden. Dát is de kracht van onze ondernemers. Als ik ga praten over een samenwerking, is dat één van de belangrijkste componenten. En ook als de samenwerking al een tijdje loopt, blijft die servicecomponent belangrijk. Die toetsen we regelmatig van beide kanten. Wat gaat er goed en wat kan er beter?'

En nu, met de krapte op de arbeidsmarkt, is het soms best een uitdaging. In tijden van drukke koppelen we vestigingen aan elkaar. Dat kan omdat we een landelijke dekking hebben. We besteden werk vanuit drukke regio's uit aan vestigingen waar nog ruimte is. Zo kan schade, ondanks krapte en drukte, toch op acceptabele termijn opgelost worden.

De klanttevredenheid is bij onze vestigingen hoog en daar doen we allemaal ons best voor.

Dat begint bij het maken van prijsafspraken met de verzekeraars en leasemaatschappijen en eindigt bij de schadeafhandeling door de hersteller. Daartussen zit een heel proces en wij vinden het belangrijk dat het in alle lagen van het proces goed gaat.

Autoschade Herstel Groep is een dienstverlener. Bij ons is de ondernemer echt ondernemer. Daarin onderscheiden wij ons van anderen. We ondersteunen de ondernemer bij de keuzes die hij maakt om te groeien. Om zijn personeel te behouden bijvoorbeeld. Maar ook bij automatiserings- en marketingzaken. Ons team is altijd bereikbaar voor vragen. We kijken met de ondernemers mee. Als ze weinig tijd kwijt zijn aan de randzaken, kunnen ze zich richten op het zo goed mogelijk helpen van de berijder. Want dat is waar het uiteindelijk om draait: tevreden berijders."

Bart Rijk (Arval): 'Op elkaars expertise vertrouwen'

Barts ervaring in de automotive branche is zeer uitgebreid: hij heeft bij verschillende bedrijven diverse commerciële functies bekleed. Op dit moment is de 45-jarige Bart netwerkmanager bij het internationale Arval, in Nederland één van de grootste leasemaatschappijen.

"Arval is meer dan een leasemaatschappij, we zijn een mobiliteitspartner. Dat betekent dat klanten bij ons verschillende soorten mobiliteit leasen. Je kunt bij ons terecht voor auto's, fietsen, scooters, bakfietsen, rittenregistratie, consulting, carsharing en OV.

auto's op diesel, benzine of gas. Veel complexer, ook als het gaat om herstel. En denk ook aan de verschillende rijkhulpsystemen en andere technieken.

zame energie en grip houden op de CO₂-uitstoot. Als Arval willen we een duurzame, groene mobiliteitsprovider zijn en daar selecteren we ook onze partners op. AHG heeft dat gelukkig goed in de gaten."

Daarnaast kijken we ook naar duurzaamheid: gebruik van duur-

Als netwerkmanager ben ik verantwoordelijk voor de relatie met onze leveranciers voor onderhoud, banden, schade en glas. Met het project Arval Preferred Network zoeken we een nog intensievere samenwerking met bedrijven die onze voorkeur hebben. Bedrijven waar onze klanten de beste klantbeleving ervaren, die kwaliteit leveren en die full-service bieden. AHG is zo'n bedrijf. De samenwerking is erg prettig en we zijn nu aan het bekijken welke vestigingen, bijvoorbeeld door hun ligging, onderdeel kunnen uitmaken van dit voorkeursnetwerk.

We zijn erg tevreden over het partnership dat we met AHG hebben. Gezamenlijk bekijken we hoe we de klanttevredenheid kunnen verbeteren, hoe we processen efficiënter kunnen maken. Of hoe je het juiste vervoer inzet. Die samenwerking met AHG is belangrijk, want wij kunnen die auto niet repareren. Daar hebben we specialisten voor nodig. AHG is zo'n specialist."

Hoe ziet Bart Rijk de toekomst?

"Net als AHG zijn ook wij continu op zoek naar een goede berijderstevredenheid en het optimaliseren van onze systemen en processen. We vertrouwen daarbij op elkaars expertise. Er zijn veel veranderingen op het moment, die voornamelijk te maken hebben met elektrificatie. Elektrische auto's zijn anders dan





Jan van Kleef over partners, duurzaamheid en het optimaliseren van processen

Manager sales & operations Jan van Kleef is eindverantwoordelijk voor alles wat met de verkoop en operatie te maken heeft. Of zoals hij het zelf omschrijft: "Mijn rol is voor alle partijen van toegevoegde waarde. Geoptimaliseerde processen die goed op elkaar aansluiten, leveren meer rendement op voor zowel onze ondernemers als de verzekerings- en leasemaatschappijen."

Wat zijn de voordelen om partner te worden van AHG?

"We kunnen het niet vaak genoeg zeggen: bij ons zijn ondernemers écht ondernemers. Iedere vestiging staat op eigen benen. Het zijn allemaal zelfstandigen met een passie voor het vak.

We kennen 2 soorten partners binnen AHG. De Franchisepartner en de Blue Partner. Het voordeel dat Franchisepartners hebben is dat ze gebruik kunnen maken van alle tools die wij hebben om hun bedrijf te laten groeien. Wij ondersteunen ze in hun ondernemerschap. Terwijl wij ons druk maken over landelijke marktwerking, inkoop, automatisering en innovaties, kan de ondernemer blijven werken aan zijn of haar bedrijf en de optimalisatie van de dienstverlening.

Wij bundelen onze inkoop en nemen onderdelen en paint en non-paint-producten in grote volumes af, het voordeel daarvan komt ten goede aan onze partners. Hoewel een Blue Partner niet hetzelfde pakket ontvangt als een Franchisepartner, geniet een Blue Partner wel van deze voordelige inkoopafspraken. Een bijkomend voordeel is de voorkeursbehandeling in tijden van (regionale) drukte. Wanneer er veel werk in een bepaalde regio is bij onze Franchisepartners, zullen eerst de Blue Partners daarvoor benaderd worden om deze overflow af te wikkelen. Op dit moment is het werkaanbod groot, ook vanwege tekort aan personeel. Dus deze constructie werkt voor ons, maar ook voor de verzekerings- en leasemaatschappijen goed, omdat we zo een uniek en schaalbaar netwerk van schadeherstellers hebben.

In deze tijd van kostenstijgingen en marges die onder druk staan melden zich veel herstellende als Franchisepartner of Blue Partner. Dat is ook niet zo gek, het is de snelste manier

om je kosten naar beneden te brengen. Daarnaast werkt het Blue Partnership volgens het 'no cure, no pay-principe'. Is het inkoopvoordeel minder dan je maandinleg, dan betaal je niks. Dat is alleen nog nooit voorgekomen, omdat onze inkooptarieven ontzettend scherp zijn. De combinatie van het voordeel en het idee dat je geen risico loopt, trekt veel ondernemers over de streep."

Spelen ondernemers ook een rol bij het optimaliseren van processen?

"Ja, wij hebben bijvoorbeeld diverse werkgroepen, waar ondernemers in vertegenwoordigd zijn. Die werkgroepen komen een paar keer per jaar bij elkaar om met elkaar te bespreken hoe zaken gaan. Waar loopt men tegenaan, zijn er wensen, wat gaat er goed? Dat werkt goed. Wat ook praktisch is, onze Business Consultants in die werkgroep, spreken de taal van de ondernemer, omdat ze zelf ook één of meerdere vestigingen hebben geleid. Ze staan daardoor dicht op de ondernemer, maar ook op de opdrachtgever. Dat werkt heel efficiënt."

Speelt duurzaamheid een rol in jouw functie?

"Jazeker. Niet alleen herstellen onze vestigingen volgens onze certificering Groen Autoherstel en de ketencertificering Erkend Duurzaam, wij houden er in onze afspraken met opdrachtgevers ook rekening mee. Het beste voorbeeld is dat wij maatwerkvragen krijgen van opdrachtgevers om hun vloot te repareren met gebruikte onderdelen. Om zo'n specifieke vraag te realiseren zoeken we de samenwerking met autodemontage bedrijven. Daar kopen wij dan gebruikte onderdelen in die vervolgens ingezet worden bij het herstellen van de voertuigen van de klant. Zo dragen wij samen met de klant bij aan het bevorderen van de circulaire economie."



Joris Beerten: 'AHG stimuleert ondernemersmentaliteit'

Beerten Autoschade Service, Beerten Motordesign & S spuitwerk, Iliohan Autobedrijf en Iliohan Bergingsbedrijf: samen behoort dit kwartet bedrijven tot het familiebedrijf Beertenhuis uit het Achterhoekse Borculo. In 1984 opgericht door Marja en Jos Beerten die nog steeds werkzaam zijn binnen het bedrijf. "Volgend jaar vieren we dus het 40-jarig bestaan", vertelt zoon Joris Beerten.

"We zijn inmiddels ruim 10 jaar partner van AHG. Dat is prettig werken, want wij zijn een echte ondernemersfamilie. En AHG stimuleert die ondernemersmentaliteit bij haar partners.

Uiteraard levert ons partnerschap inkoopvoordeel en werk van vaste partijen op, maar wat ook heel prettig is: het contact met de andere partners. Het is fijn af en toe te kunnen sparren met collega's in de branche.

Waar wij heel tevreden over zijn, is dat AHG investeert in de toekomst. Niet alleen in die van henzelf, maar ook die van hun partners. Neem bijvoorbeeld de elektrificatie; het vraagt andere vaardigheden en kennis om die voertuigen te herstellen. Met de opleidingen van de AHG Academy* faciliteren ze ons om het kennisniveau op peil te houden of nieuwe vaardigheden te leren als het gaat om de snel veranderende techniek in moderne auto's. Dat is een hele prettige bijkomstigheid van partner zijn bij AHG."

Voorop in klanttevredenheid

We doen wat we zeggen, onze handdruk is onze belofte. We doen er alles aan om onze klanten tevreden te houden. Daar draagt iedereen een steentje aan bij. Nieuwe oplossingen toetsen we in de praktijk, we sturen bij waar nodig of we bouwen voort op wat werkt. Het is onze missie om het traject van schadeherstel voor onze klanten zo eenvoudig mogelijk te laten verlopen.



Dennis Breed: 'Klantenservice op nummer één'

De 47-jarige Dennis Breed is eigenaar van Autoschade Herstel Haarlemmermeer en Autoschade Herstel Breed in Noordwijk. Hoe houdt hij zijn klanten in deze drukke tijden tevreden?

"Het is in de dertig jaar dat ik dit werk nu doe, nog nooit zo druk geweest. Dat is deels te verklaren omdat er meer auto's op de weg zijn en er meer schade gereden wordt. Aan de andere kant zie je dat de branche te kampen heeft met vergrijzing, weinig instromers en personeelstekort. Minder handjes aan de auto's zeg maar. Het is nu wel een uitdaging om het werk af te krijgen en de klanten tevreden te houden.

Maar hoe druk het ook is, klanttevredenheid verliezen we nooit uit het oog. Het is fijn dat er goed contact is met de andere ondernemers. Als het nodig is, kunnen we klanten van elkaar overnemen, zodat de klant niet te lang hoeft te wachten op een afspraak. Daarnaast is het belangrijk om afspraken met de klant altijd na te komen. En lukt het onverhoopt een keer niet: tijdig communiceren en zoeken naar een bevredigende oplossing.

Als het kan, zetten we zelfs in deze drukke tijd nog steeds een stapje extra voor de klant. Dat kan overigens alleen als je als team ook goed met elkaar communiceert. Elkaar op de hoogte houdt van wat er speelt. Alleen dan kun je er 100% voor je klanten zijn."



Rumble IT: De volledige klantreis gedigitaliseerd

Rumble IT is een softwarebedrijf dat zich focust op de automotive branche. "We bouwen voornamelijk geïntegreerde afsprakensystemen en fleet managementsoftware", vertelt Robert Guliker, mede-eigenaar van Rumble Group.

"Autoschade Herstel Groep blijft innoveren, processen verbeteren en het gemak voor klanten verhogen. Als vooruitstrevende softwarepartij sluiten wij daar graag bij aan. Wij hebben voor AHG de nieuwe website ontwikkeld, waarbij de volledige klantreis gedigitaliseerd is. Onderdeel is de online intake: deze vereenvoudigt en versnelt het schadeherstelproces voor zowel klanten als schadeherstellers.

Eén van de belangrijkste voordelen van deze tool is het laagdrempelig melden van schade. Geen gedoe meer met telefonische afspraken of tijdrovende bezoeken aan het schadeherstelbedrijf. Met slechts een paar klikken online de schade melden en het gemak van 24/7 toegang tot het schademeldproces.

Met de geïntegreerde fototool kunnen foto's van de schade eenvoudig geüpload worden, en dankzij de foto-software worden de foto's altijd op de juiste manier genomen. Dit betekent dat schadeherstellers alle benodigde details duidelijk kunnen zien en nauwkeurig kunnen beoordelen.

Artificial Intelligence zal daarin een grote rol gaan spelen. In de toekomst zal de tool waarschijnlijk zelf schade-soorten herkennen en zelfs een kostenanalyse maken. Dan krijgt de hersteller een nóg completer beeld. En als het zover is, kan AHG daar met haar schadetool direct op inspelen."





Het nieuwe opleiden van Innovam: Praktisch, Passend en Persoonlijk



Innovam traint jaarlijks duizenden werkenden en mbo-studenten in de mobiliteitssector. Daarnaast verzorgen ze (internationale) opleidings- en trainingstrajecten voor importeurs en fabrikanten.

Bernd-Jan de Rooij, Manager Business Development Internationaal bij Innovam: "Wij ontwikkelen maatwerk trainingspakketten voor fabrikanten en merken om te trainen in de landen waar die merken actief zijn. Daarnaast hebben wij onlangs de VOC (Vakopleiding Carrosserie) overgenomen. Door deze overname zijn we in staat om echt impact te maken met ons trainingsaanbod omdat we nu ook deze belangrijke doelgroep in onze branche nog beter kunnen bedienen. Zo geven we nu alle trainingen die vanuit de schadebranche worden voorgeschreven. En zijn deze actueel en aangepast op de laatste voorgeschreven normen. Daar zijn we best trots op."

We geven nu gas met het doorontwikkelen van de trainingen, bijvoorbeeld door de efficiency en het gemak om aan een training deel te nemen te verhogen. In plaats van klassikaal, kiezen we nu steeds vaker voor digitale oplossingen, of de 'blended' vorm: een deel online (vaak gespitst op theoretische thema's) en een deel fysiek (gericht op vaardigheden). Daarbij staat ook hier het behalen van de leerdoelen altijd voorop. Kunnen we een training online organiseren, dan heeft dat kostentechnisch de voorkeur. Maar het behalen van het beoogde leerdoel geeft altijd de doorslag; niet alles kun je online oefenen, sommige handelingen moeten gewoon fysiek geoefend worden."

Bernd-Jan legt uit dat het schadeherstel naast het repareren van plaatwerk en bumpers ook steeds vaker het vervangen en

afstellen van de zogenaamde ADAS-systemen behelst. Als gevolg daarvan vindt er ook een verschuiving in de opleidingen plaats.

"Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van 3D animatie-ontwikkeling maken het mogelijk om handelingen virtueel te trainen. Door bijvoorbeeld gebruik te maken van mixed reality of virtual reality, kunnen we de grens tussen de fysieke trainingsruimte en de virtuele wereld vervagen. We bootsen een realistische situatie na in een gesimuleerde omgeving. De handelingen worden verricht met behulp van een VR-bril, of op basis van een voor iedereen beschikbare smartphone of tablet, zoals onlangs nog gedemonstreerd aan de ondernemers van AHG."

Of denk aan het spanningsvrij maken van een elektrische auto. Wij hebben een speciale app ontwikkeld waarmee de te volgen processtappen eerst virtueel geoefend kunnen worden. Een stuk veiliger dan direct op de werkvloer. Een virtuele spuitcabine is ook een goed voorbeeld en natuurlijk in onze branche al wat langer bekend. Door deze technieken eerst online te oefenen, bespaar je op materiaal. Heel interessant vanuit milieuoogpunt. Maar vanuit didactisch oogpunt is het minstens zo belangrijk dat cursisten met deze toepassingen fouten kunnen maken zonder dat dat direct consequenties heeft. Door dit soort nieuwe ontwikkelingen zijn de toepassingen van onze trainingen voor de schadeherstelbranche eindeloos en AHG speelt hier met de AHG Academy* goed op in."

Erwin Jongh: 'Een positieve bijdrage leveren zit in onze genen'

De geschiedenis van Toyota begint met Sakichi Toyoda, een Japanse uitvinder en ondernemer. Om het arbeidsintensieve werk van zijn landgenoten te verlichten, ontwikkelt hij begin 20^e eeuw de Toyoda weefgetouwen en naaimachines. Zijn bijdrage aan het beter maken van de maatschappij.

Erwin Jongh, Programma Manager Zero Emission voor de importeur van Toyota en Lexus in Nederland vertelt daarover: "Dat teruggeven aan de maatschappij, dat zit Toyota in de genen. Met elke auto die we maken, willen we een positieve bijdrage leveren aan de maatschappij en het milieu. Die visie is dus al meer dan 100 jaar oud. Het maken van zuinige en schone auto's komt vanuit onszelf. Niet vanuit overheid of wetgeving."

De filosofie van de Japanse oprichter werkt overal in door: mobiliteit moet voor iedereen toegankelijk en betaalbaar zijn. Erwin: "Daarom zetten wij ook in op andere mobiliteitsoplossingen dan de auto, zoals scootmobielen en rolstoelen. Iedereen moet zich vrij kunnen verplaatsen, niemand uitgezonderd. Vanuit die optiek zijn we ook sponsor van de Paralympics."

Dat Toyota veel waarde hecht aan duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen blijkt uit het feit dat het merk vooroploopt met de ontwikkeling van andere aandrijvingstechnieken dan fossiele brandstoffen.

Erwin: "Wij moeten niet gokken op één oplossing voor alles. Dat is een beperking. Het stroomnet is niet onbepaald schaalbaar en het grondstoffentekort om accu's te maken gaat problemen opleveren. Het is beter meerdere oplossingen te hebben, zoals volledig elektrisch, hybride en waterstof. Risico's moet je spreiden."

Wij zijn al 25 jaar actief met hybride modellen, maar net zo lang al met waterstof. In Nederland liet de infrastructuur het lange tijd niet toe om naar volledig elektrische modellen te gaan, vandaar de hybride variant. Op die manier konden wij al CO₂-uitstoot verminderen. En dat doen we eigenlijk nu weer met waterstof. We richten ons daarmee op een specifieke doelgroep, om die waterstofeconomie op gang te brengen."

Het repareren van die 'nieuwe soorten' auto's vraagt om andere kennis en vaardigheden bij de herstellende. Erwin zegt daar over: "Elke soort aandrijving heeft andere eigenschappen, vraagt om andere technieken. Werken met stroom en waterstof brengt risico's met zich mee, dus je moet weten wat je doet. Daarom werken wij samen met AHG om te investeren in kennis en kunde; veilig kunnen werken is het belangrijkste dat er is."





auditci
& partners

- ✓ Kwaliteitszorg
- ✓ Audit Services
- ✓ Formulemanagement
- ✓ Registratietool Audiflow
- ✓ Automotive Business Development

Scan de QR-code voor meer informatie.



Info@auditci.nl

BELEEF SPEYK

Hi, ik ben Chianne!
HR manager bij SPEYK.
Wil jij het SPEYK gevoel ervaren?



SPEYK

scan de code



Ford Motor Company (est. 1903) en het dealer netwerk feliciteren **AHG** met hun 20-jarig bestaan: op naar de volgende (1)20 jaar!



CERTIFIED PARTS WHOLESALE DEALER

Collision Parts Professionals




Tim Meijer (LeasePlan): 'Samenwerking met AHG is professioneel en prettig'

LeasePlan groeide in 60 jaar uit tot 's werelds grootste leasemaatschappij. Ze spelen een belangrijke rol in de invulling van de autoleasebranche vandaag de dag.

Tim Meijer, Netwerkmanager Schade, vertelt: "Als één van de grootste leasemaatschappijen in Nederland, zoeken wij samenwerkingen met professionele partijen zoals AHG. En wij ervaren deze samenwerking als prettig. Zowel AHG als wij hebben als doel onze leaserijders optimaal te bedienen. De landelijke dekking die AHG heeft is voor ons ook een voordeel, daardoor kunnen wij onze leaserijders sneller helpen.

Wij vinden verbinding tussen LeasePlan en de ondernemers van AHG belangrijk. De in-house bijeenkomsten die wij voor de herstellera van AHG georganiseerd hebben, zijn er niet alleen om schadeafhandlungsprocessen te optimaliseren, maar ook om de samenwerking te intensiveren.

Tevens verloopt de communicatie met AHG goed, de lijnen zijn kort. Om een voorbeeld te noemen, het is in deze krappe arbeidsmarkt soms lastig een leaseauto op tijd gereed te hebben. AHG is proactief in het zoeken naar een oplossing om het proces voor de leaserijder te bespoedigen. We hebben altijd de intentie om er samen uit te komen. Lukt dat niet, dan zijn wij daarin ook eerlijk naar elkaar toe."

 SOLERA

Van harte gefeliciteerd Autoschade Herstel Groep met jullie 20-jarig jubileum!

Op naar nog eens twintig jaar van
ondernemerschap en succes!

www.solera.nl



Rumble feliciteert
Autoschade Herstel Groep
met haar 20-jarige bestaan



rumble.nl



Paul Selten (BOVAG): 'Bewustwording belangrijk bij verduurzamen'



BOVAG is een brancheorganisatie van ruim 8.000 ondernemers in 14 verschillende branches in de mobiliteitssector. Daarnaast is BOVAG een keurmerk voor de klanten van deze bedrijven. Het keurmerk staat voor zorgeloos en verantwoord genieten van mobiliteit.

Paul Selten, Business Developer bij BOVAG vertelt: "De meeste mensen kennen BOVAG vooral als garantiekeurmerk. Maar we hebben ook nog een onderdeel dat BOVAG in Business heet en één van de projecten van die tak is BOVAG Energie. Dat heeft als doel onze leden te helpen bij de energietransitie.

Qua wet- en regelgeving komt er veel op ondernemers af. Zij worden door de overheid verplicht energiebesparende maatregelen te treffen. Dat is goed natuurlijk, maar het is een wirwar aan wetten en regels. Wij proberen dat voor onze leden te stroomlijnen.

Met BOVAG Energie proberen we een stukje bewustwording te creëren. Door middel van content, maar ook door samenwerking met een aantal externe partijen, bijvoorbeeld Stel. Stel is een energieadviesbureau dat gespecialiseerd is in de mobiliteitsindustrie. We hebben een product ontwikkeld, Energiebespaaradvies heet dat. Het is een scan om inzicht te krijgen in het huidige energieverbruik en waar de kansen liggen om te besparen. Vanuit duurzaamheidsperspectief, maar zeker ook om kosten te besparen.

Kijk je specifiek naar schadeherstel: denk eens aan het elektrificeren van je spuitdroogcabine. Dat levert al snel een flinke besparing op. Compressors die op te veel bar afgesteld staan. Of lekkende luchtkoppelingen, ook iets waardoor veel energie verloren gaat. Kleine dingen die heel makkelijk te verhelpen zijn.

Net als BOVAG zijn wij ons bewust van onze impact op de wereld. Daarom richten wij ons sinds 2012 al op duurzaam schadeherstel. Al onze vestigingen werken volgens de certificering Groen Autoherstel en onze werkwijze is via de ketencertificering Erkend Duurzaam gewaarborgd.



Het afstellen van je CV-installatie, je HR-ketel. Een lagere temperatuur levert al snel een flinke rendementsverbetering op. TL-verlichting omzetten naar LED. Gasgestookte lucht heaters vervangen door infraroodverwarming. Allemaal zaken die in zo'n scan naar voren komen.

Nog mooier is het als je dat combineert met bijvoorbeeld zonnepanelen of een warmtepomp. Dat levert snel voordeel op. We brengen in kaart wat de investeringskosten zijn en waar je subsidies voor kunt krijgen. We rekenen zelfs de terugverdientijd voor je uit. Een compleet rapport dus. En na het rapport stopt het niet. Wil je er als ondernemer mee aan de slag? Ook dan blijven we je ondersteunen. Dat heb ik tijdens mijn presentatie op de franchisemeeting afgelopen maart ook uitgelegd aan de ondernemers van AHG: alles begint met inzicht creëren in je verbruik, met het Energiebespaaradvies."



Met geavanceerde 3D-Visualisatie vindt u snel en eenvoudig de beste kleurmatch.



Voorraadbeheersysteem dat u realtime inzicht geeft in de voorraadniveaus en automatisering van bestelprocessen en minimalisering van voorraadniveaus.



Een revolutionaire kleurencamera met meerdere hoeken helpt grote en kleine schadecentra om kleuren gemakkelijker en sneller op elkaar af te stemmen.

Vervangt handmatige mengprocessen door een efficiënter, gebruiksvriendelijker en geautomatiseerd mengsysteem.



PPG LINQ™

Connecteer. Automatiseer. Digitaliseer.

Een compleet, digitaal, innovatief, marktleidend ecosysteem voor de refinishmarkt.

Verken het PPG LINQ™ digitale ecosysteem.
Bezoek ppgrefinish.benelux



Het PPG-logo en MoonWalk zijn gedeponeerd handelsmerk en PPG LINQ, DigiMatch en VisualizID zijn handelsmerken van PPG Industries Ohio, Inc. © 2023 PPG Industries, Inc. Alle rechten voorbehouden.



PPG LINQ™ van PPG Industries: boost je technologie, boost je team, boost je productiviteit

Autoschade Herstel Arnhem is in de afgelopen 20 jaar uitgegroeid tot één van de modernste en meest servicegerichte autoschadeherstelbedrijven in Arnhem en omstreken. Sam van der Veer vertelt over de samenwerking met PPG Industries en PPG LINQ™.

Boost je technologie

“De ontwikkeling van schadeherstel bevindt zich in een stroomversnelling. Schadeherstel wordt steeds ingewikkelder door complexere auto's en daarmee gecompliceerdere schades. Dit vraagt om up-to-date kennis en tools. Daarom investeert Autoschade Herstel Arnhem continu in opleiding en bijscholing én in de nieuwste apparatuur en gereedschappen. Als bekroning van deze continue inspanningen mag Autoschade Herstel Arnhem zich al meer dan 4 jaar het label van merkerkend schadehersteller toe-eigenen.”

Boost je team

“Het team is het allerbelangrijkste. Automatisering is voor ons geen bedreiging, maar juist een tool om nog sneller en productiever te werken. Dankzij de investering in de digitale tools van PPG kunnen de ateliermedewerkers beter werk leveren en voelen ze zich erkend, wat Autoschade Arnhem volop wil ondersteunen. Ik zie een positief verschil in het gedrag van onze medewerkers. Zij hebben een bijkomende boost gekregen door de introductie van PPG LINQ™.”

Boost je productiviteit

“Toen ik PPG LINQ™ voor de eerste keer zag dacht ik: ‘dat moet ik hebben!’. Vroeger moest ik eerst met mijn staaltjes naar de auto toe en nu doe ik dat gewoon in de computer en dat vind ik een fenomenale ontwikkeling. Bovendien zijn de kleuren in de praktijk dan ook nog eens een goede match. Dit betekent voor mijn proces dat ik tijd win, laat me voorzichtig zeggen 10 minuten per kleur.”

Hij besluit: “Wij maken gemiddeld een 1200 tal kleuren per jaar en dan praat je snel over een grote jaarlijkse tijdsbesparing.”

Het digitale platform PPG LINQ™ omvat de PPG DigiMatch™, PPG VisualizID™, PPG Moonwalk en PPG Collision Services Inventory.



PPG LINQ™ infobenelux@ppg.com
bena.ppgrefinish.com/nl



Pierre Methorst
totaalaanbieder op
twee verdiepingen

Eigenaar Pierre Methorst van Schade Herstel Midden Nederland vertelt: "In 8 jaar tijd zijn we enorm gegroeid en door de overname van Velbo in Bennekom herstellen we nu ook caravans en campers. Alles samen maakt dat wij een compleet bedrijf zijn; we repareren schades aan personenwagens, bedrijfswagens, trucks, caravans en campers.

We zijn vooruitstrevend en blijven investeren. In deze regio zijn we uniek met ons aanbod. En nu we onlangs 3.000 m² nieuwbouw hebben afgerond, zijn we vol op stoom; de productie en omzet stijgen. Ons nieuwe pand is 12 meter hoog, met een verdieping en een lift. Beneden zijn er 3 spuitcabines voor auto's, bestelwagens en vrachtwagens en hebben we 13 hefbruggen voor 13 monteurs. Dat werkt prettig. Iedereen heeft zijn eigen plek en veel ruimte.

Onze campers staan boven. Dat lijkt raar, de zware voertuigen boven, maar daar is ons pand op gebouwd. Daar hebben we bewust voor gekozen. Boven is er een aparte spuitcabine voor campers en caravans. Beneden houden we ruimte genoeg voor de busjes, vrachtwagens en auto's en de monteurs die aan de campers werken doen dat boven in alle rust.

Met dit nieuwe pand zijn we klaar voor de toekomst en door de verbreding in aanbod zitten we nooit zonder werk. We kunnen met deze constructie echt het verschil maken. Er is altijd wat te doen."



Marloes Kardol
Autoschade Herstel
Veenoord

Marloes Kardol is één van de weinige vrouwen in de schadeherstelbranche én actief lid van de franchiseraad van AHG.

"Mijn vader en oom hebben het bedrijf in 1995 opgericht. Toen mijn oom twintig jaar later met pensioen ging, ben ik mijn vader gaan helpen. Ik begon op kantoor; daar leerde ik gaandeweg alles over het bedrijf en nu ben ik eigenaar. Het is leuk dat de rollen nu zijn omgedraaid; mijn vader werkt nu bij mij en samen met 5 ervaren collega's vormen we een leuk team.

Het is fijn dat we vanaf het begin partner zijn van AHG. Door AHG kunnen we onze krachten bundelen. Ze bieden ondersteuning en advies en zit ik met een probleem dan zoeken ze actief naar een oplossing. Dat werkt prettig. Daarnaast werkt het sparren met collega-ondernemers ook goed. Al met al is het fijn om bij een groep te horen."



Blue Partner
Autoschade Herstel
Cornet Veen

Martin Cornet is samen met zijn broer André eigenaar van het aan de Maas gelegen autoschadeherstelbedrijf.

"Als Blue Partner hebben we niet alleen een financieel voordeel, ook de inkoopsoftware waar we gebruik van maken is makkelijk en overzichtelijk. Zo kunnen we facturen bijvoorbeeld direct in het backofficesysteem importeren. In een tijd waarin het steeds drukker op de weg wordt en er dus meer schade gereden wordt, is het fijn dat AHG oplossingen biedt die tijd besparen. Tijd die wij weer aan onze klanten kunnen besteden."

Samen inkopen is slimmer inkopen

Blue Partners zijn onafhankelijke en zelfstandige schadeherstellers die o.a. genieten van de voordelen van gebundelde inkoop en daarmee fors besparen op hun kosten. Hoe slim is dat?

Alle voordelen voor een Blue Partner:

- Collectief inkoopvoordeel
- Gebruiksvriendelijk online platform
- Zelfstandig & onafhankelijk ondernemerschap
- No cure, no pay
- Na 1 jaar maandelijks opzegbaar

Goed voor uzelf, goed voor het milieu.

Verhoog uw eco-uitstraling met de meest milieuvriendelijke basislaklijn ooit.

AGILIS heeft alles wat u nodig heeft. Het snelste applicatieproces. Keuze uit miljoenen schitterende kleuren. Reproduceer nauwkeurig miljoenen tinten dankzij digitale kleuridentificatie met de R-M Colortronic 12/6 spectrofotometer. Het eenvoudigste 3-laagssysteem. De beste dekkraft die er is. En het is de meest milieuvriendelijke basislaklijn. Overtref uw verwachtingen. Verbreed uw blik. Kies AGILIS, R-M's nieuwe basislaklijn.

AGILIS®



Perfection
made simple



rmpaint.com

A brand of BASF – We create chemistry



Innovaties. Krapte op de arbeidsmarkt. Ondernemerschap. Doelmatigheid.

Deze woorden lopen als een rode draad door de artikelen in dit magazine. Woorden die ons leven ingrijpend, maar in positieve zin veranderen.

De ontwikkelingen in de wereld gaan razendsnel en ook onze branche staat niet stil. Artificial Intelligence wordt steeds belangrijker, de ontwikkelingen groeien exponentieel.

Dat vraagt van ondernemers een behoorlijke investering. Investeren in software, apparatuur, maar ook in personeel. Door alle nieuwe technieken moeten werknemers hun kennis en kunde in rap tempo uitbreiden. En juist daar wringt hem de schoen. Er is een tekort aan technisch geschoold personeel en aanwas is er nauwelijks. Iedereen vist uit dezelfde vijver, dat maakt het steeds moeilijker op de reguliere manier personeel te vinden.

Het is dus belangrijk hoe je je profileert als werkgever. Wat heb je mensen te bieden en hoe kunnen ze zich binnen jouw bedrijf ontplooien? Wij ondersteunen onze partners bij die vraagstukken. We maken optimaal gebruik van ons sterke netwerk en ook hier geldt: samen bereik je meer.

Dus laten we de handen inéén slaan, blijven optimaliseren en innoveren en nieuwe trends in onze mooie branche met open armen ontvangen!



VERHOOG DE EFFICIËNTIE IN JE WERKPLAATS.

ONTDEK ONZE OPLOSSINGEN:




REMOTE DIAGNOSE & TECHNISCHE KNOWHOW



Lees meer

WWW.GEEVERS.EU



A brand of BASF – We create chemistry

De kleurrijke manier om groen te zijn.

Het nieuwe 100 Line basislaksysteem. Houdt onze omgeving mooi.



100

100-B 005

Met een VOC-waarde van minder dan 250 g/l, lagere emissies met minder materiaalverbruik en extreem korte uitdamprijden, biedt 100 Line een kleurrijk scala aan milieuvordelen.

glasurit.com



20

JAAR

Namens Louwman & Parqui B.V.

VAN HARTE GEFELICITEERD!



Louwman & Parqui B.V.
Importeur voor Toyota en Lexus Nederland



Hoera! Autoschade Herstel Groep van harte gefeliciteerd!

MET JULIE 20 JARIG JUBILEUM

greatmagazines.nl



Ontdek wat een kosteloos B2B magazine kan doen voor uw bedrijf





Autoschade Herstel Groep
Keesomstraat 36
6716 AB Ede
0884 377 800