

The Alwaysbemobile Company groeit fors door

- **INNOVATIE EN GROEISTRATEGIE VRAGEN OM HERSTRUCTURERING**
- **MARKTLEIDERSCHAP: MISSIE VOOR ALLE FORMULEBEDRIJVEN**

De forse expansie van de formules van The Alwaysbemobile Company zorgt voor een herstructurering van de organisatie. De huidige divisiestructuur verdwijnt, de formules worden leidend en de primaire klanten staan centraal. Vanaf 1 januari 2012 bestaat The Alwaysbemobile Company daarom uit zes sterke formulebedrijven. Profile Tyrecenter Truck Europe, Profile Tyrecenter Nederland, Profile Tyrecenter Belgium, JAMES, Autoglaz en AH Autoschade Herstel. Deze zes formulebedrijven functioneren voortaan sterk autonoom onder de vlag en koers van The Alwaysbemobile Company.

The Alwaysbemobile Company bestaat nu uit vier divisies: retail, lease & fleet, transport & logistiek en wholesale. Vanaf 1 januari 2012 zullen zowel de activiteiten in de B2B- als B2C-markt worden ondergebracht in de zes formulebedrijven. Deze bedrijven zetten sterk in op Excellente Service, innovatie, groei en intelligente ICT-systemen.

Gouden FD Gazelle Award

Luc van Bussel, CEO van The Alwaysbemobile Company licht de herstructurering toe: "In de afgelopen jaren hebben we als onafhankelijke automotive holding een forse groei doorgemaakt. Dat leverde ons al vier keer de FD Gazelle Award op en in 2011 zelfs de FD Gouden Gazelle Award. We zijn vanuit onze marktleiderspositie in banden en wielen sterk gegroeid in nieuwe retailformules voor reparatie, onderhoud, glas en schade. We gaan nu onze huidige grenzen verder verleggen."

Marktleider

Van Bussel vervolgt: "We streven altijd naar een marktleiderspositie in de markten waar we actief zijn. Op dit moment zijn we marktleider in bedrijfsvoertuigenbanden (truck- trailer-, landbouw-, grondverzet- en industriebanden). We zijn tevens marktleider in de Europese bandenpechservice voor bedrijfsvoertuigen met het bedrijf Profile Euroservice. Daarnaast zijn we marktleider in de verkoop van banden voor personen- en bestelwagens en recreatievoertuigen (o.a. caravans). Verder zijn we marktleider in de verkoop van stalen en aluminium velgen voor personen- en bedrijfsvoertuigen. Vanaf 2006 hebben we een stevige marktpositie in universeel onderhoud voor de zakelijke markt in Nederland. Vanuit die positie zullen we ook met de andere formulebedrijven in nieuwe markten marktdominantie realiseren. We bieden een complete all-inclusive strategie in automobilititeit voor particuliere en zakelijke rijders. We geloven in een leven zonder autozorgen. Dat is onze visie."

Topondernemers

De visie van The Alwaysbemobile Company blijft gericht op de all-inclusive strategie waarbij Excellente en Intelligente Systemen centraal staan. De honderden topondernemers vormen een ijzersterke structuur en staan garant voor een zeer dynamisch organisatie-model. De topondernemers worden in de nieuwe structuur maximaal ondersteund in al hun kernprocessen."



PROFILE TYRECENTER



JAMES
AUTOSERVICE



AUTOSERVICE



NATIONALE
APK
AUTOGAZ



AUTOGLAZ



AH
Autoschade Herstel

Liberalisering van de markt

Het aantal merkdealers daalt in rap tempo. Patrick Ledegang: “De liberalisering zorgt voor revolutionaire marktverschuivingen. De BOVAG geeft aan dat het aantal merkdealers op termijn terugloopt van 2.400 naar 750. De liberalisering van de markt zorgt dat wij versneld een sterkere marktpositie innemen. Er zijn volop kansen in de markt, met als belangrijkste verschuivingen de Europese wetgeving (BER2013), het dalend aantal merkdealers en de kracht van landelijke formulebedrijven.”

Heldere structuur

In de nieuwe structuur krijgt ieder formulebedrijf een sterke autonome directie; verantwoordelijk voor het formulebeleid, franchising en de zakelijke en particuliere markt. De zes directeuren vormen gezamenlijk met Group Controller Daniëlle Hettema, CEO Luc van Bussel en CFO Patrick Ledegang het directieteam van The Alwaysbemobile Company. Er ontstaat een slagvaardige organisatie met heldere en autonome verantwoordelijkheden. De formulebedrijven worden ondersteund door corporate afdelingen waaronder Marketing & Wholesale, Finance, HRM, Legal, ICT en Fleet Services.

Customer Services Center

De nieuwe organisatiestructuur is een belangrijke stap in het verder versterken van de positie van alle aangesloten ondernemers. Het zal de kansen in de komende periode nog beter waarborgen. In het licht van de eenduidige missie en visie is een sterke organisatiestructuur en invulling cruciaal. In het kader van alle aanpassingen stapt The Alwaysbemobile Company af van het woord ‘hoofdkantoor’. Vanaf 2012 is er daarom sprake van het Customer Services Center van The Alwaysbemobile Company. De organisatie is er voor de klanten. De primaire klanten zijn directe eindgebruikers en aangesloten ondernemers. De focus in Veenendaal en Antwerpen is om alles in het teken te stellen van het overtreffen van de verwachtingen van haar primaire klanten.

Formulebedrijven

Ieder formulebedrijf streeft naar een leidende en trendsettende positie in de markt. Dit wordt gerealiseerd door uitbreiding van het aantal vestigingen, innovatie binnen de formules en het vergroten van het marktaandeel in zowel de particuliere als de zakelijke markt. Onderstaande zes formulebedrijven zijn nu en uiterlijk per 1 januari 2012, sterk autonoom operationeel.

1. Profile Tyrecenter Truck Europe NV

Profile Tyrecenter Truck Europe heeft al jarenlang een landelijk en Europees dekkend netwerk van banden- en onderhoudsbedrijven en is niet meer weg te denken uit de transport- en logistiekmarkt. Er is een marktaandeel van >40%. In 2011 is er forse groei gerealiseerd binnen Profile Tymacon: het merkonafhankelijke fleetmanagement concept. Profile Euroservice is marktleider in Europese bandenpechverhelping voor bedrijfsvoertuigen. Het bedrijf Profile Tyrecenter Truck Europe NV zal onder leiding van directeur René van Maasakkers de leidende positie verder verstevigen. Vanaf 1 december 2011 is Ruud Eijsten commercieel directeur bij Profile Tyrecenter Truck Europe NV. Eijsten was hiervoor commercieel directeur bij Bridgestone. Joost Giesen wordt in Nederland toegevoegd aan het Sales Managers Team. In België kwam Yves Mottoul in 2011 als Sales Manager reeds in dienst.

> *Directeur: René van Maasakkers*

> *Commercieel Directeur: Ruud Eijsten (per 1.12.2012)*



2. Profile Tyrecenter Nederland

Met 175 vestigingen is Profile Tyrecenter de enige merkonafhankelijke hyperspecialist in banden en velgen in zowel de consumentenmarkt als de lease- en fleetmarkt. Profile Tyrecenter Nederland zal samen met Profile Tyrecenter Belgium een verdere groei realiseren naar gezamenlijk 250 vestigingen. Profile Tyrecenter Nederland blijft een pioniersrol vervullen in de Nederlandse markt.

> *Directeur: Harm Nieboer*

3. Profile Tyrecenter Belgium

In België is de groei de afgelopen jaren fors te noemen. Profile Tyrecenter Belgium stevent af op marktleiderschap dankzij de strategische alliantie met Passion Pneu in Wallonië. Profile Tyrecenter Belgium is met 40 vestigingen actief in Vlaanderen en heeft een historische groei doorgemaakt in de zakelijke lease- en fleetmarkt met merkonafhankelijke bandenservicecontracten. Samen met Passion Pneu is het de grootste merkonafhankelijke keten in België.

> *Gedelegeerd Bestuurder: Jean-Louis Weemaes*

4. JAMES

JAMES is de nieuwe, merkonafhankelijke auto- en serviceformule van The Alwaysbemobile Company. De formule is nu vijf jaar actief in Nederland en ontgroeit de pioniersfase. Eind 2011 beschikt het formulebedrijf voor autoverkoop en universeel onderhoud over 40 vestigingen. Het bedrijf verwacht in 2012 door te groeien naar meer dan 100 vestigingen. JAMES onderscheidt zich door het professionele formulebeleid dat niet opereert onder het motto vrijheid-blijheid, maar waarbij de klant centraal staat. Het is een uniforme formule in Nederland waar alles draait om betrouwbaarheid, service, goede prijs/kwaliteit verhouding en dichtbij. Naast JAMES zijn er een aantal geselecteerde premiumbedrijven. Zij opereren in het luxe segment onder de naam abc Autoservice. Zakelijke onderhoudsketen 1,2,3//AutoService zal per 1 januari 2012 een naamswijziging ondergaan naar JAMES Lease Service. Ook het autoportaal autOoz.nl wordt bij JAMES ondergebracht. Het formulebedrijf JAMES zal onder leiding van directeur Michiel Meijer een sterke groei nastreven in de universele auto-onderhoudsmarkt.

> *Directeur: Michiel Meijer (voormalig directeur Autoglaz Nederland)*

5. Autoglaz

2010 was het startjaar van Autoglaz Nederland. De groei van dit formulebedrijf is bijzonder. In haar eerste jaar tijd groeide Autoglaz naar 15 vestigingen in Nederland. Dankzij topondernemers in glas zal Autoglaz ook in 2012, vooral in de zakelijke markt, flink doorgroeien naar 30 vestigingen. Directeur Michael Huis, die eerder leiding gaf aan GlasGarage en Autotaalglas, geeft nu leiding aan de groei en innovatie van Autoglaz. Hij wordt ondersteund door Maxim Bakker, die overstapt van Carglass naar Autoglaz.

> *Directeur: Michael Huis*



PROFILE TYRECENTER



JAMES
AUTOSERVICE



AUTOSERVICE



Autoschade Herstel

6. AH Autoschade Herstel

Het bedrijf AH Autoschade Herstel is in 2010 ontstaan vanuit een joint venture met AHGN. Echter, de veranderende markt vraagt om meer dan enkel een traditioneel franchisemodel. The Alwaysbemobile Company verkocht daarom haar aandelen aan mede-aandeelhouder AHGN. AH Autoschade Herstel is een merk van The Alwaysbemobile Company en zal zelfstandig verder gaan met een nieuwe strategie en structuur. De kern van dit formulebedrijf is de realisatie van een sterke klantgerichte portaalstrategie. Een geïntegreerd ICT-systeem wordt ontwikkeld in samenwerking met CTA Consulting BV (iMotion) en NINtec. De strategische alliantie van de drie partijen zal nu versneld doorontwikkelen. Uit onderzoek blijkt dat klanten naast uitbreiding van online services ook graag fysiek contact willen met vestigingen. Daarom werkt AH Autoschade Herstel vanaf 1 januari 2012 met Associate Business Partners. Zij worden geselecteerd voordat zij kunnen deelnemen in het lean-and-mean businessplatform.

> *Directeur: Michael Huis*

Award Winning Company

De zelfstandige groei leverde The Alwaysbemobile Company in 2011 de derde prijs op bij de Piet Heyn SMA Award 2011. De jury prees de volledig zelf gefinancierde groei die The Alwaysbemobile Company, een coöperatie van origine, heeft gerealiseerd. Tevens verwierf de holding in 2009, 2010 en 2011 de Titel '50 Best Managed Companies'. In 2011 won The Alwaysbemobile Company als klap op de vuurpijl de FD Gouden Gazelle Award.

Nationaal Automotive Onderzoek

The Alwaysbemobile Company ziet haar strategie bevestigd in de uitkomsten van het Nationaal Automotive Onderzoek 2011. Dit consumentenonderzoek is uitgevoerd door onafhankelijk onderzoeksbureau Motivaction. Er is grote vraag naar kwaliteitsketens in het merkonafhankelijk kanaal met een hoogwaardig kwaliteitsimago en hoge kwaliteit service. Op de website Garantieblijft.nl wordt duidelijk gemaakt dat ook universele onderhoudsbedrijven de fabrieksgarantie waarborgen.

Online

Automobilisten zijn 24/7 online. The Alwaysbemobile Company gaat meer product-markt-combinaties online aanbieden. Het e-commerce concept 'Nationale APK Autobon' is hier een voorbeeld van. Maar ook het online maken van onderhoudsafspraken, aanschaffen van banden & velgen en het lanceren van APP's krijgen in de nieuwe structuur nog meer aandacht.

Nationale APK Autobon

In 2011 is The Alwaysbemobile Company gestart met e-commerce concept de Nationale APK Autobon. De Nationale APK Autobon is een vernieuwende cadeaubon die online aangeschaft kan worden door particulieren en bedrijven. De APK Autobon geeft recht op een APK keuring bij meer dan 200 RDW erkende Autobedrijven in Nederland. APK is hiermee voor The Alwaysbemobile Company definitief core business geworden. De ambitie is een marktaandeel van 10% binnen drie jaar te hebben.



Maatschappelijk Duurzaam

The Alwaysbemobile Company blijft in de nieuwe structuur ook nauw betrokken bij maatschappelijke ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en natuurlijke mobiliteit. Naast bestaande activiteiten zullen er ook in 2012 nieuwe projecten starten in het licht van duurzame mobiliteit, waaronder een overeenkomst met de Stichting Duurzaam Repareren. Een compleet overzicht van alle projecten is te vinden op de website Natuurlijkemobiliteit.nl.

Ambitie

Ieder formulebedrijf is zelfstandig verantwoordelijk voor de business-ontwikkelingen en het behalen van de hoge kwaliteitseisen. Er is maximale vrijheid in bedrijfsvoering, maar de merkonafhankelijke groeistrategie van The Alwaysbemobile Company is daarin leidend. Alle zes formulebedrijven streven daarom naar drie doelen: grootste landelijke keten, grootste landelijke omzet en de grootste landelijke (spontane) naamsbekendheid in zowel de B2B- als de B2C-markt.

Naast de zes formulebedrijven kent The Alwaysbemobile Company afzonderlijke bedrijven waaronder Distri24 BV als inkooporganisatie, Homitel BV als hosting en ICT-bedrijf, Masters4Fleets BV als B2B-platform en TEN Europe, een netwerk van Europese bandenservicebedrijven voor de zakelijke markt in 14 landen.

De video-toelichting met introductie van het nieuwe directieteam vindt u hier:

<http://youtu.be/dTpQbsjXpvl>

The Alwaysbemobile Company (opgericht in 1989) is een onafhankelijke Automotive Holding gevestigd in Veenendaal. Tot de groep behoren de merkonafhankelijke retailformules Profile Tyrecenter, JAMES, abc Autoservice, 1,2,3//AutoService, Autoglaz, autOoz.nl, AH Autoschade Herstel en de bedrijfsvoertuigenbandenformules Profile Tyrecenter en Profile EuroService. Masters4Fleets is ook onderdeel van de groep. Het bedrijf sluit merkonafhankelijke en duurzame Reparatie-, Onderhouds-, Banden-, Glas-, en Schadecontracten met leasemaatschappijen en fleetowners voor personenwagen- en bestelwagenparken in de Benelux. De Nationale APK Autobon is een initiatief van The Alwaysbemobile Company. Deze succesvolle cadeaubon vormt de eerste autobon waar mensen wél vrolijk van worden. autOoz.nl behoort eveneens tot The Alwaysbemobile Company en is het grootste portaal voor nieuwe en gebruikte auto's en gerelateerde services in Nederland. The Alwaysbemobile Company ontving in 2011 de FD Gouden Gazelle. Verder verwierf de succesvolle pionier in 2009, 2010 en 2011 de Titel 'Best Managed Companies' in Nederland. Daarnaast won The Alwaysbemobile Company de derde prijs bij de Piet Heyn SMA Award 2011.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie Voor meer informatie kunt u terecht bij CEO Luc van Bussel of CFO Patrick Ledegang via telefoonnummer: 0318-509001 of via e-mailadres: directie@alwaysbemobile.com. Kijk voor meer informatie op www.alwaysbemobile.com

