



Auto.nl gaat rechtstreeks auto's verkopen

1 september 2009 - Door [Erwin Boogert](#)

Het vernieuwde Auto.nl, onderdeel van het Zomoto-netwerk, gaat rechtstreeks auto's verkopen aan de consument. Het gaat om ex-leaseauto's en later om nieuwe. Het bedrijf sloot een contract met Leaseplan en vindt gehoor bij de andere grote leasebedrijven.

Vandaag gaat [Auto.nl](#) van start als site waar doorlopend enkele tientallen auto's bij veiling per afslag worden aangeboden. Voertuigen staan gedurende 48 uur te koop en iedere 5 seconden wordt de prijs lager. De bodemprijs is de waarde waartegen het leasebedrijf de vehikels ook bij de groothandel kwijt kunnen.

Wanneer het gewenste prijspeil is bereikt, kan een belangstellende koper de auto daadwerkelijk aanschaffen of laten reserveren. In het eerste geval krijgt hij per e-mail een koopcontract en kan direct betalen. In het tweede geval laat hij de auto voor drie dagen 'opzij zetten' om hem fysiek te kunnen beoordelen en testen.

Marque Joosten, oprichter van Zomoto, licht toe: "De volledige geschiedenis van onderhoud en reparaties van de auto's is bekend, omdat het leaseauto's zijn. De wagens zijn hooguit drie jaar oud. Voor de verkoop begint, vindt er een inspectie plaats door [SGS](#). Dat is een onafhankelijke organisatie die een rapport opstelt". Alle afwijkingen van de nieuwstaat worden beschreven en gefotografeerd.

Het aanbod is afkomstig van leasemaatschappijen omdat zij de wagens maar korte duur in bedrijf hebben en er snel van af moeten. Iedere dag dat ze onverkocht op de parkeerplaats staan, kost geld. "We beginnen met [Leaseplan](#). Daar komen wekelijks 1.000 wagens vrij. Wij plaatsen er ongeveer 50 om te kijken hoe het gaat en kunnen desgewenst opschalen. Andere leasemaatschappijen willen ook graag".

Leaseplan maakte recentelijk halfjaarcijfers bekend waaruit bleek dat de winst van 112 miljoen euro vorig jaar halveerde tot 61 miljoen euro. Het bedrijf is gebaat bij een aanhoudende kasstroom. De inzet van een extra verkoopkanaal wordt daarom zinnig geacht.

Joosten denkt dat er via Auto.nl in het eerste jaar 2.500 voertuigen zullen worden verkocht. Uiteindelijk kan de afzet oplopen tot 15.000 per jaar, schat de ondernemer in. Bij een verkoopprijs van tussen de 7.500 en 15.000 euro kan de omzet oplopen tot een bedrag van tussen de 112 en 225 miljoen euro.

De promotie van de verkoopsite verloopt via Zomoto.nl, de vergelijkings-site die Joosten met Marijn Pijnenborg [in november 2007 begon](#). Ons sitenetwerk verwerkt maandelijks tussen de 1,5 en 1,8 miljoen bezoekers. Onder dat netwerk vallen ook [Autoblog.nl](#), Autojunk.nl en Carwoman.nl.

Aan externe promotiemiddelen zou de ondernemer eerder met Google AdWords werken dan met Speurders.nl en Marktplaats.nl. Bij Google is verkeer en conversie vrij nauwkeurig voor te rekenen. Op genoemde handelssites niet en bovendien staan daar overwegend tweedehands auto's.

“We hopen ook te profiteren van [Googles nieuwe zoekindex](#). Die zou sneller en actueler aanbod hoger weergeven in de zoekresultaten. Dat sluit aan op ons constant wisselend aanbod”.

De verkoop van ex-leaseauto's is een volgende stap naar Joostens ideaal om uiteindelijk nieuwe auto's te kunnen verkopen. “Sinds de economische crisis begint het gedachtengoed bij autofabrikanten te verschuiven. Anderhalf jaar geleden zeiden ze nooit online auto's te zullen verkopen. Nu dringt het beseft door dat het dealernetwerk in Nederland mogelijk té fijnmazig en daarom duur is”. Het web als alternatief distributiekanaal komt in in het vizier.

Auto.nl ontvangt per verkochte auto een vaste vergoeding van de leasemaatschappij.

© VNU Media