



Bliq Mobility maakt vuist voor scherpere tarieven, transparantie en duurzaamheid!

"Met persoonlijke aandacht en maatwerk maak je het verschil"

De mobiliteitsmarkt anno 2023 is complex, weinig transparant en er zijn grote prijsverschillen. Niet gek dus dat steeds meer bedrijven zich wenden tot onafhankelijke adviseurs. Een zo'n snelgroeiend bedrijf is Bliq Mobility. Van het begeleiden van ingewikkelde inkooptrajecten tot het contact met de zakelijke (lease)rijders, Bliq neemt het allemaal voor zijn rekening. Oprichters Edwin Poot en Huib Trieschnigg maken met Bliq Mobility een vuist voor scherpere tarieven, transparantie en duurzaamheid!

Veel organisaties hebben al jaren hetzelfde mobiliteitsbeleid met een vaste leverancier. Het loopt zoals het altijd liep, het jaarlijkse budget is bekend. Maar juist in tijden waarin mobiliteit zich enorm ontwikkelt, loont het de moeite om het mobiliteitsbeleid goed onder de loep te nemen. Mobiliteit wordt steeds complexer: nieuwe wetgeving, elektrificatie, laadpalen, mobiliteitspassen, om maar enkele facetten te noemen.

Een grote handelsonderneming (192 leasecontracten, 27 huurauto's) kwam recentelijk tot de conclusie dat hun partner niet meer voldeed in hun veranderende

mobiliteitsbehoefte. De opdracht aan Bliq: regel betere contracten met meer transparantie en met oog voor duurzaamheid! "Uit onze benchmark bleek al snel dat de contractvoorwaarden beter konden. Bovendien werden er relatief veel voorloop-/huurauto's ingezet tegen niet marktconforme prijzen. Ook op het leasewagenpark was veel te besparen. Werkte het bedrijf eerst met één leasemaatschappij, nu maken we per auto een vergelijking. Dat levert de klant een aanzienlijke besparing op en scheelt ook nog eens veel tijd, want Bliq Mobility neemt alle operationele werkzaamheden uit handen", aldus Edwin Poot.

Raamcontracten

De kracht van Bliq is dat het op de stoel van de klant zit en handelt vanuit zijn belang. Dat is heel anders dan werken met een externe leverancier, zo benadrukt Huib Trieschnigg. Bliq heeft raamcontracten met een viertal leasemaatschappijen: twee grote en twee kleinere. De juiste contractvoorwaarden zijn met deze partijen al onderhandeld. In principe zijn deze 4 leasemaatschappijen geschikt voor een dwarsdoorsnede

van het Nederlands bedrijfsleven.

Van grotere 200+ bedrijven tot kleinere. "Edwin en ik hebben meer dan vijftien jaar bij leasemaatschappijen gewerkt – we kennen de markt dus goed en hebben de bedrijven groot zien groeien.

Maar daarmee zagen we ook dat leasemaatschappijen steeds verder van de klant af kwamen te staan. De groei zorgt voor standaardisering en het uitrollen van selfservice concepten terwijl klanten juist nu meer behoefte hebben aan onafhankelijk advies, aandacht en ontzorging. En er wordt in de leasector natuurlijk gewoon goed geld verdiend. Dat is prima, maar het toont wel aan dat hun klanten te weinig kennis of slagkracht hebben om een vuist te maken en betere condities en prijzen af te dwingen. Wij helpen bedrijven met onze partners aan een betere deal."

"Maar daarmee zagen we ook dat leasemaatschappijen steeds verder van de klant af kwamen te staan"

Op die afgesloten raamcontracten kunnen klanten van Bliq nu meeliften. Wat overigens geen verplichting is. Er zijn ook afspraken met dealerholdings mochten die beter aansluiten bij de behoefte van de klant. Daarbij kijkt men bij Bliq verder dan alleen het blik. "We bieden ook fietsen, deelauto's, laadoplossingen en mobiliteitskaarten en-budgetten. Maar het traject begint toch vaak met de autoregeling.

De bestaande lichten we door waarbij vaak blijkt dat die verouderd is. We kijken daarbij kritisch naar de budgetten, geven we proactief advies over mogelijk indexeringen. Leaserijders zijn doorgaans ook blij met ons. Ze krijgen bij ons één aanspreekpunt dat hun deskundig te woord staat. We bellen ook altijd naar een nieuwe werknemer als die zijn leaseauto krijgt geleverd. Met dat soort ogenschijnlijk simpele zaken maak je in de markt al verschil", aldus Trieschnigg.

Verlost van de administratieve rompslomp

De hele handling, waaronder ook de factuurstromen, neemt Bliq de klant uit handen. Een state of the art fleetmanagement systeem vormt daarbij de ruggengraat. De laatste tijd valt het Poot op dat er veel consultancyvragen komen over het inrichten van duurzame mobiliteit. Niet gek natuurlijk voor een branche in transitie, elektrische auto's en - bestelbussen staan vooral in de zakelijke markt volop in de belangstelling. Al dan niet ingegeven door de eigen CO2-targets van bedrijven of door wetgeving.

De markt van de laadinfrastructuur kennen de heren inmiddels ook goed. Ze zien bedrijven worstelen met het inzichtelijk krijgen van alle data. Dat is een uitdaging, zeker

als je werkt met meerdere leveranciers. Bliq zorgt voor overzicht en structuur, waardoor een bedrijf ten alle tijden grip houdt op kosten. "Geen gedoe meer met excel-sheets maar alles inzichtelijk met een druk op de knop. Dat inzicht heb je ook tegenwoordig nodig in een snel veranderende markt", aldus Poot.

Waar bedrijven ook blij van worden is dat ze verlost zijn van de maandelijks stroom van facturen van leasemaatschappijen, waar je zo'n beetje een studie voor moet doen om ze te analyseren. Ook verbaast Poot zich erover dat de tarieven en voorwaarden in de leasemarkt nog zover uit elkaar lopen. Ook is het eerder regel dan uitzondering dat er zaken wijzigen gedurende de looptijd van een leasecontract, zoals bijvoorbeeld het aantal gereden kilometers versus contract of de verzekeringspremie. Poot: "Daarom is het ook zo belangrijk voortdurend er bovenop te zitten zodat je bijtijds kan bijsturen. Maar bedrijven zelf hebben daar geen tijd voor. De materie is tegenwoordig uiteindelijk te complex om het er even bij te doen."



BLIQ Mobility

INKOOP · WAGENPARKBEHEER · ADVIES