

Automotive-ondernemer Arno Bosman, INQAR

# 'Nu is het tijd om snel en scherp te schakelen'

Hij presenteerde in juni voor Rotterdamse en Capelse ondernemers monter de inspirerende webinar **Business After Corona**. Zelf kreeg Arno Bosman met Inqar Cityrent net zoals andere collega's in de automotive ook harde klappen te verwerken. De autobranche kreeg het 2e kwartaal de grootse daling in 15 jaar te verduren. Maar ondanks de onzekere toekomst ruikt hij ook kansen om zijn business overeind te kunnen houden.

"Ondernemers beraden zich door de coronacrisis op mobiliteit. Nu is het tijd om snel en scherp te schakelen. Dat is een hele grote uitdaging, maar voor ons als flexibel bedrijf zeker niet onmogelijk."

## Doorgegroeid

Arno Bosman is twaalf jaar operationeel manager in de autoverhuur. Voordat hij in de branche rolde, woonde hij in Rotterdam en studeerde aan de Hogeschool Rotterdam retailmanagement en small business. "Ik heb in mijn studie duidelijk gekozen voor het ondernemerschap. CityRent was eerst van mijn schoonvader. Ik ben onderin ingestapt om te kijken hoe de branche en het bedrijf in elkaar zat en van verhuurmedewerker doorgegroeid tot eigenaar en franchiseondernemer."

De in Leiden opgegroeide en in de Rotterdamse regio ondernemende Arno Bosman fuseerde twee jaar geleden met een leasemaatschappij en verhuisde met zijn bedrijf na dertig jaar vanuit hartje stad naar Vlaardingen. "Autoluwe binnensteden, moeilijk parkeren. Je ziet in de hele branche autoverhuurbedrijven naar de randen van de stad trekken. Door de fusie zijn we veel meer shortlease gaan doen. De verhuizing is een goede keuze geweest. We hebben omzet technisch daar geen last van gehad en we zijn gegroeid. Dat zegt genoeg."

## Compleet stuk

En toen kwam corona. "Wat wij meteen zagen was dat kortstondige huur van onze vloot wegviel. Kantoren gingen dicht, mensen zaten thuis, zakelijke afspraken op locatie verdwenen en meetings gingen online. Onze dag- en weekverhuur ging compleet stuk. Dat zag je in de hele branche. Door overheidsmaatregelen werd de pijn wel verzacht. Maar onze grootste kostenpost zit in de vloot. Niet in het personeel. Ik heb geprobeerd om auto's kwijt te raken, maar die handel lag ook stil."

Inmiddels is het gelukt om een deel van zijn vloot van de hand te doen en trekt na de lockdown de zakelijke markt weer enigszins aan. "We merken dat het weer een beetje begint te komen, vooral in het kleinere MKB. Maar de continuïteit in de verhuur is verdwenen. De persconferentie van Rutte waarin toch het doorgaan met thuiswerken werd gepropageerd, was voor ons een slecht bericht. Bedrijven moeten nu weer op gang gaan komen, maar het zal nooit meer hetzelfde worden. Al zal niet alles online gaan."

Dat willen we ook niet. Waar iemand tien afspraken in de maand buiten de deur had, worden het er nu misschien zes. Persoonlijk contact is in het zakelijk verkeer toch heel essentieel. Mensen willen elkaar zien. Wij merken nu dat sommigen een auto voor een paar weken of een maand huren omdat ze het OV willen mijden. Ook willen klanten alles zoveel mogelijk in een bepaalde tijd proppen.

Je ziet ook een andere verschuiving. Er is best wel een run op kleine auto's. De markt verlangt naar downsizen. Mensen zijn op zoek naar mobiliteit, gewoon van a naar b, maar niet meer naar toeters en bellen."

## Leasecontracten

Mobiliteit was volgens Arno toch al iets waarover bedrijven erg aan het nadenken waren. "Dat wordt nu verzaagd door corona. Ze kijken scherp naar leasecontracten, zeker onder invloed van het thuiswerken. Heel veel auto's worden nu privé gebruikt en niet om naar kantoor te komen. Er zijn bedrijven die nu een maximum stellen aan kilometers en brandstof en de buitenlandtankpas in de ban doen. Als dat echt doorzet, kunnen we met onze flexibiliteit daarop inspelen."

## Niet hopeloos

Net zoals bijna alle ondernemers tempert hij tot 2021 zijn verwachtingen. "Maar het is niet hopeloos. Als het zakelijk verkeer, cursussen, meetings en buitenmarketing voor de helft op gang komen, hebben we een basis om door te kunnen gaan en zijn we back in business. De vraag is alleen wanneer gaat dit gebeuren. Je bent nu aan het overleven en ondertussen aan het zoeken naar hoe je de continuïteit in je bedrijf houdt. Je moet vanuit meerdere standen opereren. En sneller en scherper schakelen. Een grote, spannende en leuke uitdaging."

[inqar-cityrent.nl](http://inqar-cityrent.nl)





## Franchise

INQAR Autoverhuur is voortgekomen uit een groep professionele autoverhuurders die in 2015 de krachten wilden bundelen en gezamenlijk met een financieringsmaatschappij een nieuwe franchiseorganisatie zijn gestart. Inqar CityRent is onderdeel van de Inqar organisatie. Samen met alle collega-vestigingen is er een landelijk dekkend netwerk. Hierdoor gaat de service verder dan de stadsgrenzen.

Arno Bosman

