

‘Occasions kopen moet online only kunnen’

Bynco maakt het gehele kooptraject voor occasions online only. Een toekomstbestendige ambitie, zo zeggen general manager Jeroen Veldman en online manager Mark Boekraad. ‘Wij zullen laten zien dat dit de nieuwe manier van auto’s kopen is. De consument is er klaar voor.’



Jeroen Veldman:
‘Je voelt je bij zo’n dealer toch een beetje in het hol van de leeuw’

Je zou denken dat een online only concept anno 2017 al bestaat voor tweedehands auto’s.

Veldman: ‘Klopt, dat dachten wij ook. Maar dat bleek niet het geval. Bynco, een afkorting van *Buy Your Next Car Online*, is zoals wel vaker gebeurt ontstaan vanuit een persoonlijke onvrede over de huidige manier van kopen. Dit gebeurt voor een deel bij particulieren, maar ook nog vooral bij de dealer of een garagebedrijf. Je voelt je bij zo’n dealer toch een beetje in het hol van de leeuw. Je komt binnen en wordt meteen aangesproken door een verkoper die op commissie werkt. Uiteindelijk eindig je na onderhandeling met een koopprijs die niet altijd goed voelt, omdat de dealer de vraagprijs van tevoren ophoogt met het idee dat je als koper toch wel wilt onderhandelen. De wereld verandert en de wens van de consument verschuift. Je kunt tegenwoordig al veel meer thuis doen, dus waarom dan ook niet de gehele aanschaf van een occasion? Momenteel vindt 95 procent

van het kooptraject online plaats. Dan bedoel ik het oriënteren op het soort auto, de prijs, et cetera. De daadwerkelijke koop gebeurt bij de dealer. Wij willen die laatste 5 procent ook naar online halen, zodat consumenten in het comfort van hun eigen woning een tweedehands auto kunnen aanschaffen. Niemand heeft dit idee tot nu toe uitgewerkt, dus besloten wij om Bynco op poten te zetten. Wij maken deel uit van de AutoBinck Group, een 110 jaar oud familiebedrijf dat gelooft in nieuwe concepten. Je voelt door de gehele onderneming dat online de toekomst heeft en dat ze daardoor durft te investeren in dit soort initiatieven. Afgelopen zomer heb ik mijn idee gepitcht en sinds januari zijn we live.’

Hoe hebben jullie de voordelen van offline kopen opgelost voor online?

Veldman: ‘Voor we het bedrijf startten hebben we veel nationale en internationale onderzoeken gelezen over, en zelf onderzoek gedaan naar de pijnpunten voor consumenten in het kooptraject van occasions. Zo weet je na het zien van een online advertentie nooit of de auto nog daadwerkelijk bij de dealer staat, de auto kan online onjuist zijn weergegeven en een proefrit is meestal te kort om de technische staat en het comfort van de auto te bepalen. Daarnaast moet er altijd onderhandeld worden om een reële prijs te krijgen en zijn er vaak extra garantie- en afleverkosten die niet worden genoemd. Wij lossen dit op met 360°-beelden van hoge kwaliteit en door alle



Mark Boekraad:
‘Vanwege de derdengeldenrekening is er bij ons feitelijk geen sprake van koop op afstand’

deukjes en krasjes uit te lichten aan de hand van detailfoto’s. Ook zijn alle auto’s voorzien van een aankoopkeuring, uitgevoerd door de onafhankelijke keuringsinstantie Dekra. Zo weet de klant direct waar hij aan toe is. Vervolgens rekent hij af met iDeal - want dat betaalmiddel geeft geen limietproblemen. Het bedrag wordt daarna tijdelijk op een derdengeldenrekening geparkeerd. De occasion wordt gratis geleverd en de klant krijgt veertien dagen de tijd om hem uit te proberen. Zo lossen we ook direct het “ruiken en voelen-voordeel” van offline verkoop op. Mocht de auto níét bevallen, dan halen we ‘m weer op en wordt het aankoopbedrag teruggestort.’
Boekraad: ‘Vanwege die derdengeldenrekening is er bij ons feitelijk geen sprake van koop op afstand, waardoor we juridisch niet hoeven te voldoen aan de wettelijke

herroepingstermijn. Ondanks dat hebben wij er zelf bewust voor gekozen om kopers wel de ruimte te bieden om een auto in alle rust uit te proberen.’

Bynco handelt alleen in jonge occasions. Waarom is dat?

Veldman: ‘Onze occasions zijn niet ouder dan drie jaar. We willen namelijk wel staan voor kwaliteit. Hoe ouder de auto, hoe lastiger het is om de gehele historie van het vervoermiddel te achterhalen. Wij willen de leeftijd van onze auto’s later oprekken naar maximaal zes jaar, maar alles wat daarboven zit is meer iets voor particulieren onderling.’
Boekraad: ‘Bij het inkopen van onze auto’s komt het voordeel van ons moederbedrijf en onze zusteronderneming AutoPoint International om de hoek kijken. AutoBinck heeft een Europees netwerk van partners

waar wij de auto’s groot kunnen inkopen. Wij doen dit op basis van data over de vraag vanuit de markt.’

Bieden jullie ook aanvullende diensten naast de verkoop van auto’s?

Veldman: ‘Wij hebben een samenwerking met Autotrust en Kwik-Fit voor het onderhoud tijdens de garantieperiode. Maar klanten kiezen na die tijd toch vaak voor een garage waar zij al jaren komen. Wij willen allereerst de focus leggen op de verkoop en bewijzen dat dat een succes wordt. Aantonen dat de consument er klaar voor is om een occasion online only te kopen. Wij willen de nieuwe standaard worden voor het kopen van een auto.’

Wat zijn verder de ambities?

Veldman: ‘Op de lange termijn de grootste online aanbieder van occasions in Europa worden. Maar eerst willen we ons aanbod flink uitbreiden, naar uiteindelijk enkele honderden auto’s, en we willen de Nederlandse markt wakker schudden. Het verder groeien in Europa zal dan het volgende doel worden’. •