

Euromobil biedt met Free to go mobiliteit volgens Airbnb-principe:

Specialist in flexibele mobiliteit sorteert voor op komende ontwikkelingen

Met de toetreding van telematica en andere computer gerelateerde technologie wordt het voor dienstverleners in de mobiliteitssector steeds beter mogelijk om in te spelen op de veranderende mobiliteitsbehoefte bij de klant. Of dat nu een zakelijke klant is, een medewerker of een particulier. Wim Slagter, general manager Euromobil Nederland: 'Concepten als 'Free to go' zouden zonder die ondersteunende techniek niet mogelijk zijn geweest.'

Free to go is het antwoord van Euromobil op de variërende mobiliteitsbehoefte van de klant. Slagter: 'De naam zegt het al, je bent in drie stappen vrij om te gaan: registreren, reserveren en rijden. Je gaat naar freetogo.nl en maakt een account aan. Vervolgens moeten er (uiteeraard) wat administratieve verplichtingen worden afgehandeld, zoals een geldig ID-bewijs uploaden naar een vertrouwde en beveiligde omgeving en nog wat persoonlijke gegevens invoeren. Deze informatie wordt gecontroleerd en gevalideerd, zodat iedereen zeker weet met wie hij van doen heeft. We zijn als eigenaar verantwoordelijk voor het voertuig. Het gaat ook om grote investeringen die we graag

willen beschermen tegen oneigenlijk gebruik en andere risico's. Een aantal zaken willen we daarom graag (juridisch) helder hebben om discussies achteraf te voorkomen.'

24/7 toegang

Eenmaal aangemeld als klant, kan deze gebruik maken van alle gemakken van automobilititeit. Slagter: 'Die identificatie en administratieve handelingen zijn alleen bij de eerste keer aanmelden noodzakelijk. Daarna kan de klant wanneer hij een reservering heeft geplaatst, naar een van de 150 ophaalpunten in het land om op het gewenste tijdstip de auto van zijn voorkeur op te halen. Je hebt 24/7

toegang tot onze vloot, die in totaal zo'n 10.000 auto's omvat. Overigens zijn die niet allemaal voor Free to go beschikbaar.'

Een deel van de verhuurvloot is dus – via Free to go – 'zonder mensen benaderbaar'. Slagter: 'Daar is sprake van een virtuele balie. Alles om het voor de klant gemakkelijker te maken een auto van ons te gebruiken. Service is in de verhuurbranche, maar eigenlijk in de hele automotive, cruciaal. Er is niet alleen veel concurrentie, maar potentiële klanten zijn heel erg verwend als het gaat om diensten die ze willen afnemen. In zijn privéomgeving maakt die klant ook gebruik van allerlei on demand services, zoals bijvoorbeeld televisiekijken. Onze branche kan daarin niet achterblijven, je moet alle facetten kunnen bieden. Alleen door middel van computertechnologie én informatie-uitwisseling tussen de verschillende ketenpartners kun je dat optimale serviceniveau bereiken.'

Toepassing van dergelijke geavanceerde technologie gaat steeds verder. De aangemelde en geaccepteerde klant kan de Free to go-app downloaden. Daarmee kan hij reserveren, de auto openen en in de toekomst zaken regelen als parkeren en tanken.

Verhuren blijft, maar service is cruciaal

Slagter is met Euromobil nu ongeveer 5 jaar bezig met Free to go, maar pas sinds 2,5 jaar operationeel en ziet de animo stijgen. 'Vooral de flexibiliteit die dit concept biedt, spreekt onze klanten aan. Ik ben er dan ook van overtuigd dat het fenomeen huurauto toekomstbestendig is. Daar zal nog heel lang vraag naar zijn. Sterker nog, deze gaat stijgen naarmate mensen meer behoefte hebben aan flexibiliteit. Niet alleen in wanneer en hoe lang je een auto nodig hebt, maar ook voor welk doel je een auto wilt gebruiken. Voor de vakantie graag een wat grotere auto met meer power? Dat kan. Dan ruilen we de kleinere shortleaseauto tijdelijk om voor een wat grotere voor privégebruik. Je wilt iets speciaals vervoeren? Ook dat kan. Alles is aanpasbaar en in te vullen naar behoefte. De technologie gaat steeds verder, de informatie die door de 'always connected car' wordt uitgewisseld maakt het mogelijk nog meer in te spelen op



de klantwensen. Informatie wordt steeds individueler en gedetailleerder. Mensen zullen die gegevens ook best willen geven, naarmate ze er zelf meer voordeel van hebben. Zodra duidelijk is waarvoor je de informatie gebruikt en inzet, zijn klanten meer bereid daarin mee te gaan. Een ontwikkeling als Internet of Things, waarbij alles en iedereen met elkaar verbonden is, zal een sterke boost geven aan deze trend.'

Auto en mobiliteit als Airbnb

In het algemeen gaat het in de maatschappij steeds meer van bezit naar gebruik. Slagter: 'Daarin willen wij met Free to go meegaan en nieuwe doelgroepen aanspreken. Vooral jongeren blijken een interessante doelgroep. Het gaat voor de klant om gemak, service en flexibiliteit van zijn mobiliteit. Als hij dat ervaart, heeft hij een sterke neiging tot 'aankoop' van de dienst. De auto en mobiliteit als een Airbnb-concept exploiteren, wie had dat tien jaar geleden gedacht? Free to go, maar ook ons andere initiatief priveshortlease.com, sorteert alvast voor op dat principe. Het is bovendien een goede manier om duurzame mobiliteit en de vermindering van CO2-uitstoot verder te stimuleren. Bedrijf, medewerker en particulier lopen steeds meer door elkaar en alleen met de juiste tools lukt het om iedereen op maat gesneden mobiliteit te bieden.'



www.euromobil.nl

www.freetogo.nl