

'Een youngtimer doet wat met je'

Het leasen van een auto lijkt alleen te zijn weggelegd voor zelfstandig ondernemers. Laat staan het leasen van een youngtimer. Toch kennen we in Nederland PS50, een onderneming die zich specialiseert in het ontzorgen van de youngtimerliefhebber door kraakheldere exemplaren op de weg te zetten voor iedereen die daar trek in heeft. Ondernemer of geen ondernemer.

TEKST EN FOTOGRAFIE MIKE RAANHUIS



Paul Petit en Sjef van Hijfte – beiden bouwjaar '59 – kennen elkaar sinds de middelbare school en kregen de kriebels om samen te ondernemen toen ze Abraham hadden gezien. Het moest iets ludieks zijn en autogerelateerd, dat stond vast. Een Cobra bouwen en verkopen, zoiets. Het Eureka-moment kregen de heren onderweg naar de autobeurs van Frankfurt. Een leasemaatschappij voor youngtimers. Sjef: "Eigenlijk was ons uitgangspunt dat wij allebei kicken op auto's die we niet konden betalen toen we jong waren. En misschien hebben we daarmee gelijk de essentie te pakken van het fenomeen youngtimer. Ik rijd bijvoorbeeld een Porsche 928 omdat het nu wel kan. Paul reed al XJ en we wisten best veel van de youngtimer en alle bijbehorende voordelen af."

Persoonlijke aandacht

Paul vult aan: "Het verbaasde ons dat weinig mensen kennis hadden van bijvoorbeeld de bijtellingsregeling van de 35% bijtelling over de dagwaarde van een auto van vijftien jaar of ouder. Het begon 1 november 2012 met het leggen van contacten met alle youngtimerspecialisten. En daar zijn er best een hoop van, wat maar weer aangeeft hoe populair de youngtimer is. Ze zijn er primair om auto's te verkopen en als ze er dan een extra afzetkanaal bij hebben, dan is dat erg prettig."

Sjef: "Inmiddels snappen we wel waarom niet iedereen in het gat springt dat youngtimerleasing heet. Het vraagt heel veel meer aandacht, persoonlijke aandacht. Wij krijgen klanten die youngtimer willen gaan leasen en alles wel willen, van een Jaguar XJ tot een Audi S4." Paul: "Bij ons komt er ook een deel advies bij kijken. Welke auto wil je, waar wil je 'm voor gebruiken, hoeveel kilometers ga je op jaarbasis rijden? Wij voeren onze klanten door het hele proces heen, dat moet ook wel, want je kunt een youngtimer niet zomaar op internet samenstellen naar jouw specifieke smaak."

Maranello

Grote maatschappijen halen hun winst uit duizenden auto's, PS50 denkt eerder aan een afzet van honderd of tweehonderd auto's op jaarbasis. Sjef: "Onze doelgroep bestaat veelal uit ondernemers die zich willen onderscheiden. Toevallig had ik gisteren nog een leuke discussie met mijn tandarts, die privé een spiksplinternieuwe Audi S5 Cabriolet rijdt. Toen ik zei dat dat ook anders kan en hem mijn verhaal uit de doeken deed,

DE KLANT EN YOUNGTIMERLEASING?

Eén van de eerste klanten van PS50 is Michel Schadde van Dooren. Hij leest een Mercedes-Benz G-Klasse 300 GE Stationwagon Lang uit 1991 bij de heren. "Als strandteigenaar heb ik een proefrit gemaakt met mijn droomauto, de G-Klasse, en ik was aangenaam verrast. De terreinkwaliteiten zijn ongeëvenaard en hij biedt veel comfort voor een auto van 22 jaar oud. Zo'n auto had ik absoluut nodig want, ik rijd voor mijn werk geregeld met karren over het strand. Via-via kwam ik terecht bij PS50 en vanaf het moment dat ik aangaf waar mijn voorkeur naar uit ging, liep het gesmeerd. Voor mij was de belangrijkste reden om met PS50 in zee te gaan, dat alles afgedekt is. Het is toch een auto van 22 jaar oud en hiervoor had ik altijd nieuwe auto's in eigendom gereden. In mijn optiek heeft youngtimerlease de toekomst. We zijn ons steeds meer bewust van kosten die we maken en dus ook wat een auto op jaarbasis kost. Daarbij komt dat de hedendaagse 'oudere auto's' waar je dagelijks mee wilt rijden, goed zijn en goed blijven. Daar is deze G-Klasse wel het levende bewijs van."



zei hij opeens: 'Oh, maar dan kan ik dus ook een Maserati leasen?'" Paul, inhakend: "De crux voor ons is om dit verhaal buiten de youngtimerwereld bekend te krijgen. En ja, het zijn inderdaad veel ondernemers, maar in bepaalde branches weten we ook dat er werkgevers zijn die voor medewerkers die dat heel graag willen, een youngtimer in het wagenpark willen opnemen. We verwachtten dat we met name aanvragen voor de E39 5 Serie en W124 E-Klasse, zouden krijgen. Dat klopt ook zeker, maar daarnaast zien we verrassend veel exoten langskomen. Een klant van ons rijdt met een '79'er Porsche 911, maar we hebben ook een verzoek gehad voor een Ferrari Maranello van vijftien jaar oud. Voor dit soort auto's moeten we alleen wel speciale constructies opstellen, het is maatwerk. Het moet niet zo zijn dat je met koude motor overal plankgas kan wegrijden omdat het toch op kosten is van PS50. Een deel van het risico ligt bij dit soort auto's dus bij de berijders; als er iets stukgaat, dan moet ik zelf ook een beetje bloeden."

Preventief onderhouden

Sjef vertelt: "Ik zag bijvoorbeeld die Porsche-rijder en ik wist meteen, dat zit goed. We willen onze klanten een proefrit zien maken en ze met een grijns op hun gezicht zien uitstappen. Dáár gaat het namelijk allemaal om. Een youngtimer doet wat met je.



We krijgen ook wel aanvragen voor een Porsche 996 uit '97 of '98, nou niet bepaald het meest geliefde type, maar daardoor is hij prijstechnisch wel verrekke interessant. Hoewel er een generatie is die deze auto wél het einde vindt. Dertigers bijvoorbeeld. Die auto kwam uit toen zij jong waren. Dat was voor Paul en mij wel een echte eye-opener." Paul Petit: "Let wel, als een auto vanuit de fabriek een onderhoudsinterval van 15.000 kilometer meekrijgt, dan zetten wij 'm vaak op 10.000 kilometer. Alleen als de auto regelmatig door een specialist wordt gezien, kunnen problemen worden voorkomen. Landelijk zoeken wij de beste specialisten waar zo'n auto bij in onderhoud komt en dat is altijd een specialist." Sjef vult aan: "Kijk, we zijn een leasebedrijf en onze inkomsten

moeten uit de fee komen. Maar wil dat zeggen dat de klant bij ons duurder uit is dan wanneer hij zelf een auto koopt? Die uitdaging durven we wel aan. Omdat we allereerst zorgen dat de klant een goede auto leest, de basis is dus goed. En we zorgen dat hij voor een goede prijs onderhouden wordt; we kunnen dit scherper inkopen dan dat hij dat kan. Voor de verzekering geldt dat overigens ook. Als totaalpakket zal het heel weinig uiteenlopen en heb je als klant het voordeel dat je verder geen risico loopt en weet waar je aan toe bent. Heb je onverhoopt een zeperd, dat ben je bij ons zonder meer goedkoper uit. We zijn natuurlijk nog niet zo lang bezig, maar waar we al wel achter zijn is dat er in nagenoeg iedere man een autoliefhebber schuilt. Onze accountant die niks om auto's geeft, vroeg ons om eens een auto voor te rekenen. Een Lexus dachten wij, een GS300, een keurig, nette auto en extreem betrouwbaar. Maar nee hoor, hij dacht toch eerder aan een BMW 7 Serie. Zo zie je maar weer. Zelfs de man waar je het nooit van had verwacht, rijdt liever in een liefhebbersauto dan in een allemansvriend." ◀

PS50 BV
Groenstraat 73
5062 NB Oisterwijk
www.ps50.nl