

Mobiliteitsbranche staat voor grote digitale en operationele uitdagingen

Digitalisering, stijgende kosten, krapte op de arbeidsmarkt en toenemende cyberdreigingen zetten mobiliteitsbedrijven onder druk. Waar het autobedrijf vroeger vooral draaide op vakmanschap in de werkplaats, draait het vandaag op data, software en realtime klantcontact. Voor dit artikel spraken we met Patrick van Duijnhoven, commercieel directeur bij Bovemij Verzekeringen, over wat ondernemers nodig hebben om in deze veranderende markt wendbaar en toekomstbestendig te blijven. “Ondernemers moeten steeds meer kunnen, met steeds minder tijd”, zegt hij. “Dan heb je een partner nodig die vooruitkijkt én meebeweegt.”



Patrick van Duijnhoven,
Commercieel directeur, Bovemij Verzekeringen

Foto: Dana Schoenmaker

Een markt onder druk

“De verkoop van nieuwe auto’s blijft naar verwachting stagneren. Consumenten twijfelen door economische onzekerheid, hoge autokosten en het beleid rondom elektrificatie. Tegelijkertijd stijgen de kosten voor ondernemers: onderdelen, energie, huisvesting en schades zijn duurder dan ooit. De marges zijn klein, terwijl klantverwachtingen juist blijven toenemen”, ziet Van Duijnhoven.

“Daar komt een structureel personeelsvraagstuk bovenop. Goed opgeleid technisch personeel is schaars én

steeds lastiger vast te houden. Ondernemers moeten investeren in ontwikkeling en goed werkgeverschap om aantrekkelijk te blijven”, benadrukt Van Duijnhoven.

Digitale transformatie vraagt om nieuwe zekerheden

Digitalisering zorgt voor efficiëntere processen, betere dienstverlening en snellere besluitvorming. Tegelijkertijd brengt dit nieuwe kwetsbaarheden met zich mee. Een cyberaanval kan planning, voorraadbeheer en klantcommunicatie volledig platleggen. Een op de vijf bedrijven krijgt zelfs met een cyberaanval te maken.

Daarom introduceerde de verzekeraar Bovemij CyberVeilig: een geïntegreerd pakket dat preventie, monitoring, incidentrespons en verzekering samenbrengt. “We willen bedrijven niet alleen verzekeren tegen schade, maar ze ook vooral weerbaar maken”, zegt Van Duijnhoven. “Als morgen je systemen op zwart gaan, moet je direct geholpen worden.”

Ondersteuning op meerdere fronten

De focus op digitale weerbaarheid staat niet op zichzelf. De mobiliteitsbranche beweegt naar geïntegreerde bedrijfsmodellen: verkoop, aftersales, schade en

mobilitiediensten groeien samen. Dat vraagt om een partner die de hele bedrijfsvoering begrijpt.

Naast digitale weerbaarheid ondersteunt Bovemij Verzekeringen ook met andere diensten die ondernemers ontlasten. Bovemij Voorraadfinanciering helpt werkkapitaal vrijspelen door financiering mee te laten bewegen met de actuele voorraad. De Bovemij Werkgeversdesk ondersteunt ondernemers bij verzuim, inkomen en duurzame inzetbaarheid. Met de salariskoppeling worden onder andere mutaties en ziekmeldingen automatisch gesynchroniseerd.

“Het gaat erom dat ondernemers kunnen blijven ondernemen”, zegt Van Duijnhoven. “We nemen zorgen weg op gebieden die veel tijd en risico met zich meebrengen.”

Vooruitkijken naar 2026 en verder

Elektrificatie, strengere regelgeving, toenemend datagebruik en nieuwe mobiliteitsvormen veranderen de branche structureel. Bovemij Verzekeringen positioneert zich daarom nadrukkelijk als strategisch partner die niet alleen verzekert, maar ondernemers helpt toekomstbestendig te blijven.

“We zitten al decennialang in deze branche”, sluit Van Duijnhoven af. “We kennen de uitdagingen én de bewegingen die eraan komen. Onze inzet is helder: veilig, efficiënt en met vertrouwen kunnen blijven ondernemen in een markt die razendsnel verandert.”



bovemij.nl

Bovemij Garageverzekering

Jouw bedrijf verdient de beste bescherming.

Inbraak, diefstal, waterschade of brand kunnen grote gevolgen hebben voor je bedrijf. Met een garageverzekering van Bovemij kies je voor een compleet pakket dat aansluit bij de unieke risico's van jouw bedrijf.



Meer dan verzekeren

Onze adviseurs kennen jouw uitdagingen en spreken de taal van de markt. Zij helpen je niet alleen bij schade, maar juist ook om schade te voorkomen en kansen te benutten. Onze preventieadviseurs brengen de risico's in kaart en geven praktisch advies, op afstand of op locatie. Zo werk je veiliger en met een gerust gevoel.



Alles wat je nodig hebt in één pakket

Met een garageverzekering van Bovemij profiteer je van een compleet maatwerk pakket voor je pand(en), personeel, voertuigen en aansprakelijkheid, inclusief:

- Eigen risico per gebeurtenis, niet per object
- Cascodekking voor klantenauto's
- 30% overdekking op verzekerd bedrag voorraadauto's
- Ruime aandacht voor preventie
- Geen financiële verrassingen achteraf



Bovemij Verzekeringen, partner van de mobiliteit

Als branchepartner helpen wij mobiliteitsbedrijven om succesvol te blijven in een snel veranderende wereld. Met onze kennis van de sector helpen we je de juiste keuzes te maken bij complexe vraagstukken.

Ga vandaag nog vrijblijvend in gesprek met onze specialisten.

Samen zorgen we voor de beste oplossing voor jouw bedrijf. Kijk op www.bovemij.nl/garagepolis

