

Network4Cars

Company DNA



1. Visie & Missie

Visie

Wij streven ernaar de meest betrouwbare en transparante partner te zijn in de internationale autohandel.

Wij verbinden vraag en aanbod binnen Europa efficiënt en inzichtelijk, met voortdurende aandacht voor marktontwikkelingen, duurzaamheid en strategische samenwerking.

Missie

Wij verbinden internationale supply en demand met expertise, data-inzichten en langdurige partnerships. Hiermee leveren wij een bijdrage aan de commerciële doelen van onze afnemers en leveranciers.

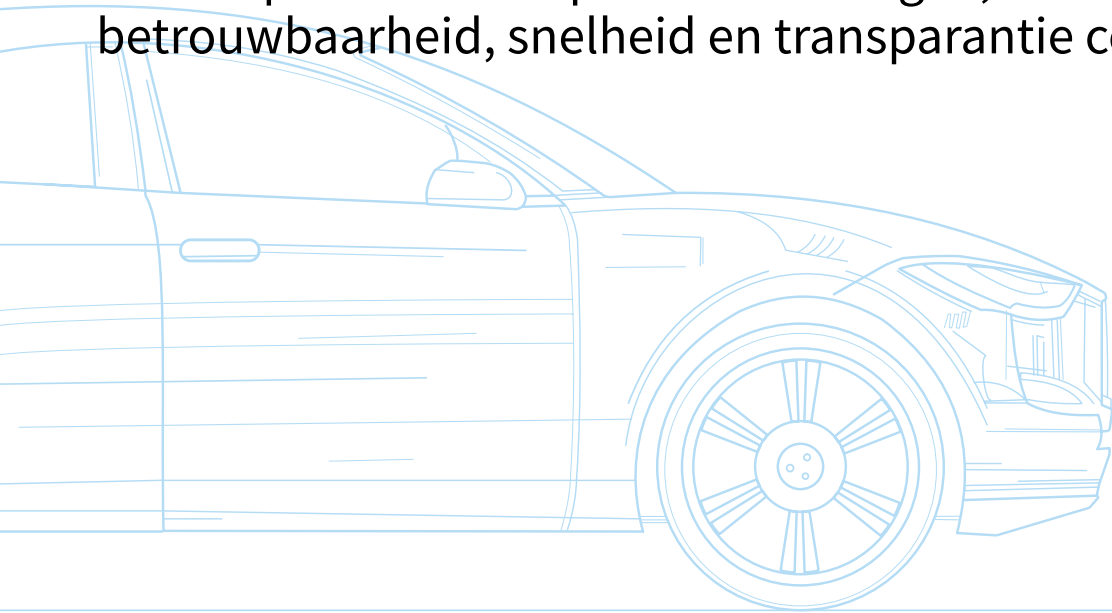


2. Introductie & Positionering

Network4Cars is een toonaangevende, merk-onafhankelijke groothandel in personenauto's en lichte bedrijfswagens. Wij zijn actief in Europa en daarbuiten, met nadruk op betrouwbare, data-gestuurde transacties voor professionele leveranciers en afnemers.

Wij richten ons uitsluitend op B2B-markten: fabrikanten, importeurs, dealerholdings, leasing- en verhuurbedrijven, fleet owners, grote en kleine officiële retailers en onafhankelijke retailers.

Wij bieden strategische en efficiënte oplossingen voor zowel aankoop als verkoop van voertuigen, waarbij continuïteit, betrouwbaarheid, snelheid en transparantie centraal staan.



3. Kerncijfers & Feiten

Jaarlijks volume: **ca. 6.500 voertuigen**

Omzet: **ca. €150 miljoen**

Portfolio: **>30 merken, >150 modellen**

Afnemers: **>500 unieke partijen in Europa**

Leveranciers:
(importeurs, fabrikanten,
dealerholdings, fleet
owners) **>300**

Team van diverse
nationaliteiten **ca. 25 medewerkers**

Vestigingen: **Hoofdkantoor
in Nederland
met entiteiten
in >10 Europese landen**



4. Organisatie & Structuur

Network4Cars is onderdeel van de Mobility Drive Group en opereert volledig onafhankelijk, zonder externe aandeelhouders. De organisatie is nog altijd in handen van de oorspronkelijke oprichters.

Afdelingen



Commercie: *Internationale inkopers, verkopers, Product & Pricing, Business development en marketing*; gericht op optimale aansluiting tussen voorraad en afnemersbehoefte.



Operatie: Logistiek, IT, registratie, facturatie, verzekering, transport, legal en aftersales, inclusief naleving van lokale wet- en regelgeving.



Financiën: Betalingsverwerking, cashflowbeheer, fiscale zaken, business control en risicomanagement.

Alle afdelingen werken met Salesforce, een geïntegreerd cloud-based systeem dat het volledige proces van inkoop tot levering en administratie ondersteunt.



5. Kernwaarden & Cultuur

Kernwaarden

- **Toegankelijk:** Benaderbaar voor afnemers, leveranciers en collega's, met korte lijnen en open communicatie.
- **Vasthoudend:** Oplossingsgericht en consistent, ook in complexe markten.
- **Passie voor auto's en handel:** Deskundig, betrokken en intrinsiek gemotiveerd.
- **Ambitieuw:** Gericht op voortdurende verbetering van processen, service en prestaties.
- **Vindingrijk:** Creatief en pragmatisch in het omgaan met uitdagingen en marktcomplexiteit.
- **Resultaatgericht:** Betrouwbaar en doelgericht, met focus op kwaliteit en service.

Cultuur

- Platte organisatie met korte communicatielijnen.
 - Internationaal team met diverse expertise.
 - Directe feedback en kennisdeling bevorderen efficiëntie en eigenaarschap.



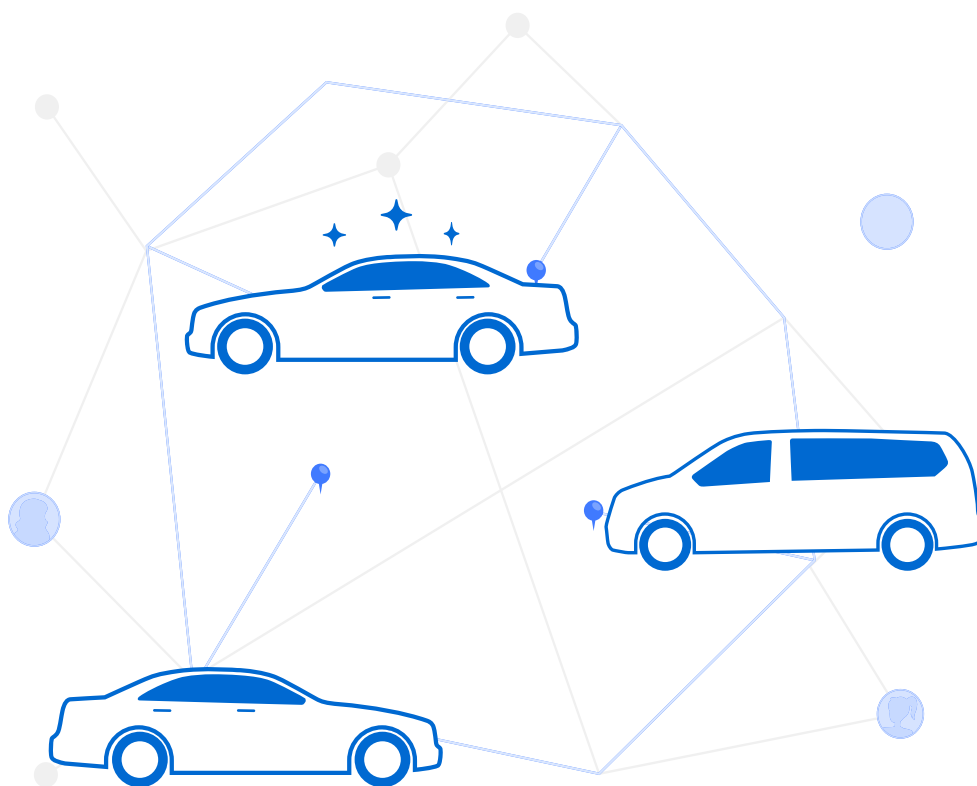
6. Onze Sterktes

- **Financiële slagkracht:** Wij kunnen grote volumes snel afwikkelen, wat zekerheid biedt aan zowel afnemers als leveranciers.
- **Marktkennis:** Als internationale handelspartner signaleren wij trends vroegtijdig, waardoor onze partners een strategisch voordeel hebben bij hun commerciële beslissingen.
- **Discretie:** Wij beschermen de belangen van onze partners en waarborgen continuïteit door discreet om te gaan met voertuigdata en herkomstinformatie. Door anonimiteit te garanderen voorkomen wij verstoring in de keten. Een deal is voor ons pas geslaagd wanneer afspraken volledig en correct zijn nagekomen.
- **Data-driven:** Via ons Salesforce-platform optimaliseren en schalen wij processen. Door dagelijks marktdata te verzamelen en analyseren, stellen wij onszelf en onze partners in staat om trends vroegtijdig te herkennen. Daarnaast zetten wij AI-technologie in om onze commerciële activiteiten te ondersteunen.
- **Logistiek:** Wij organiseren transport volledig in eigen beheer, zodat we maximale controle behouden over kwaliteit en levertijd.



7. Ons Aanbod

- Nieuwe en jong gebruikte voertuigen (personenauto's en lichte bedrijfswagens).
- Bulk inkoop vormt onze kern, maar wij leveren ook enkele units.
- Voertuigen worden verkocht inclusief transport, registratie en documentatie, volledig door N4C georganiseerd. Zo ontvangt de afnemer voertuigen die direct inzetbaar zijn.



8. Waarde voor Leveranciers

- **Oplossing voor oversupply:** Alternatieve kanalen voor afzet buiten officiële netwerken.
- **Cashflow:** Directe betaling en snelle, betrouwbare afwikkeling.
- **Flexibele registratie en verkoop:** Oplossingen afgestemd op de doelstellingen van de leverancier.
- **Marktinformatie:** Vroegtijdige signalering van trends helpt leveranciers hun strategie en aanbod tijdig aan te passen.
- **Procesoptimalisatie:** Efficiënte registratie, documentatie en logistiek.
- **Discretie:** Bescherming van herkomst, marktpositie en commerciële belangen; wij realiseren afspraken volledig volgens de doelstellingen van de leverancier.



9. Waarde voor Afnemers

- **Betrouwbare en gegarandeerde levering:** Correcte documentatie en tijdige registratie.
- **Heldere communicatie:** Uniforme specificaties in lokale taal.
- **Actueel aanbod:** Snelle toegang tot bulk én losse transacties.
- **Volledig geregeld transport:** Inclusief registratie en documentatie.
- **After-sales:** Claims en schadeafhandeling verzorgd door N4C.
- **Marktinzicht:** Toegang tot trendinformatie om inkoopbeslissingen te optimaliseren.
- **Full services concept**
- **Betaling in eigen valuta**



10. Waarom samenwerken met N4C

- **Langdurige partnerships:** Wij richten ons op duurzame samenwerking met zowel afnemers als leveranciers.
- **International reach, local touch:** Een internationaal netwerk gecombineerd met lokale aanwezigheid in meerdere Europese landen.
- **Meer dan handel:** Wij fungeren als een verlengstuk van de onderneming van onze afnemers. Dankzij onze ervaring en ons netwerk is onze toegevoegde waarde direct merkbaar. Afnemers zien ons niet als concurrent, omdat wij geen retailactiviteiten uitvoeren.
- **Digitale en data-gedreven voordelen:** Wij bieden marktinformatie en analyses die aankoopbeslissingen versterken en versnellen.
- **Gerenommeerde partner:** Met 25 jaar bewezen ervaring zijn wij een gevestigde en betrouwbare naam binnen de internationale automotive sector.



11. Markttrends & Thema's

Opkomst Chinese merken:

Innovatief, concurrerend in prijs en kwaliteit.

CO₂-regulatie & elektrificatie:

Ondersteuning bij compliance en veranderende marktvraag.

Consolidatie dealerholdings:

Extra kansen buiten geconsolideerde netwerken.

Rol onafhankelijke autobedrijven:

Actief in markten waar officiële dealers afwezig of beperkt aanwezig zijn.

Digitalisering & data:

Risico-analyse, voorraadbeheer en marktinformatie op basis van data.

Logistieke expertise:

Transport, registratie, homologatie en fiscale processen voor afnemers beschikbaar.



12. Geschiedenis & Ontwikkeling

2000



Start als broker tussen VK en NL voor rechtshandige voertuigen.

2004



Geleidelijke overstap naar handel voor eigen rekening en risico; einde brokermodel.

2009



Start digitalisering en professionalisering met Salesforce.

2011



Verhuizing naar hoofdkantoor Nieuw-Vennep.

2014



Verdere professionalisering, procesoptimalisatie en uitbreiding van digitale tools.

2019-20



Uitbreiding naar lichte bedrijfswagens en premium voertuigen.

2020-23



Internationale expansie van entiteiten en netwerken.

2023



Strategie aanpassing door veranderende marktomstandigheden.

2025



25-jarig jubileum – van niche broker naar gevestigde Europese groothandel.



13. Slot

Bij **Network4Cars** brengen we
de juiste auto's, op de juiste plaats, op het juiste moment.

Wij ondersteunen zowel korte- als langetermijnstrategieën van onze afnemers en leveranciers. Onze kracht ligt in betrouwbare partnerships, diepgaande marktkennis en efficiënte processen die waarde creëren voor alle betrokken partijen.

