

ONDERNEMER JOB DAS, DAS IMPORT

“Ongelooftlijk, wat er allemaal gebeurt op de automarkt”

Vlakbij het immense Albert Heijn distributiecentrum in Zaandam zijn DAS Import en DAS Automotive te vinden. In een goed bewaakt pand komen hier auto's samen die zijn geïmporteerd vanuit Duitsland. Job Das begon er twintig jaar geleden mee en is op dit gebied tegenwoordig één van de grootste spelers. “Bij sommige merken moet je nu anderhalf jaar op je nieuwe auto wachten. Dat geduld hebben de mensen niet.”



'DAS Import' en 'DAS Automotive' staat er met grote letters op het bedrijfspand, dat wordt omgeven door een solide hekwerk. Als het toegangshek openschuift zien we een aantal kentekenloze, nieuwe auto's, waaronder opvallend veel BMW's en Audi's, te wachten op de dingen die komen gaan. Een glazen deur zwaait open en geeft ons toegang tot het gebouw, waar directeur-eigenaar Job Das ons verwelkomt. Koffie wordt gebracht. Het is tijd voor de eerste vraag.

Veel mensen denken dat Das een afkorting is, maar u heet gewoon Das?

"Ja, grappig is dat. Veel mensen denken dat, van die afkorting. Of ze denken dat het het Duitse lidwoord is: das Auto."

U bent DAS Automotive zelf begonnen?

"Ja, ik ben als student gestart met het uitzenden van privéchauffeurs, in 2002. En omdat het bij mijn klanten vaak over de auto ging kwam ik er al vrij snel achter dat er behoefte was om auto's voordeliger aan te schaffen. Toen ben ik voor een advocaat een auto gaan importeren; ik had via-via gehoord dat dat interessant was. Die man bespaarde echt een astronomisch bedrag

op een Audi A8, dat was dan ook een mooi praatje op dat kantoor. Toen kwamen er al snel anderen die dat ook wilden. Ik deed dat toen nog op urenbasis, net als de chauffeursdiensten, maar toen heb ik er een bedrijf van gemaakt."

Hoe heette dat chauffeursbedrijf?

"Heel origineel: DAS Privéchauffeurs. De eerst ritjes deed ik zelf, maar al vrij snel kwamen er meer klanten en ben ik mensen om me heen gaan verzamelen. Allemaal studenten. Uiteindelijk deden we ook shuttleservices voor hotels en kregen we steeds grotere opdrachten. We hadden ook gepensioneerd in dienst. Het werd een heel uitzendbureau, want de hotels waar we de shuttle-service voor deden wilden ook mensen voor achter de recepties, voor de nacht en voor de bediening. Dat uitzendbureau heb ik in 2012 verkocht; daarna ben ik dat importeren van auto's serieuzer gaan doen en is het echt gegroeid. In 2019 hebben we dit pand gekocht. Best een bijzonder gebouw, want het was van John Bosch, die hier zijn Ferrari-collectie bewaarde. Dus het sloot perfect aan bij onze business. Het is sowieso een pand waar onze auto's veilig kunnen staan en waar onze dertig medewerkers hun werk goed kunnen doen."

Waarom zou iemand een auto uit Duitsland halen?

"Toen wij net begonnen probeerden vooral de dealers en andere belanghebbenden een negatieve bijmaak te geven aan Duitse importauto's. Die verhalen gingen vooral over teruggedraaide kilometerstanden en louche handelaren. Maar wat wij doen is heel jonge auto's bij grote Duitse dealers vandaan halen; en een auto van een half jaar oud met tienduizend kilometer heeft

echt geen teruggedraaide teller. Daar gaat een Duitse dealer zich niet aan branden. Wij hebben grote Nederlandse dealers als klant, maar er zijn inmiddels ook dealerbedrijven die zelf auto's importeren. De jonge gebruikte auto's die je hier ziet staan komen allemaal uit Duitsland. Zelfs nu, het aanbod is weliswaar wat krapper, maar het is toch nog vele malen groter dan in Nederland."

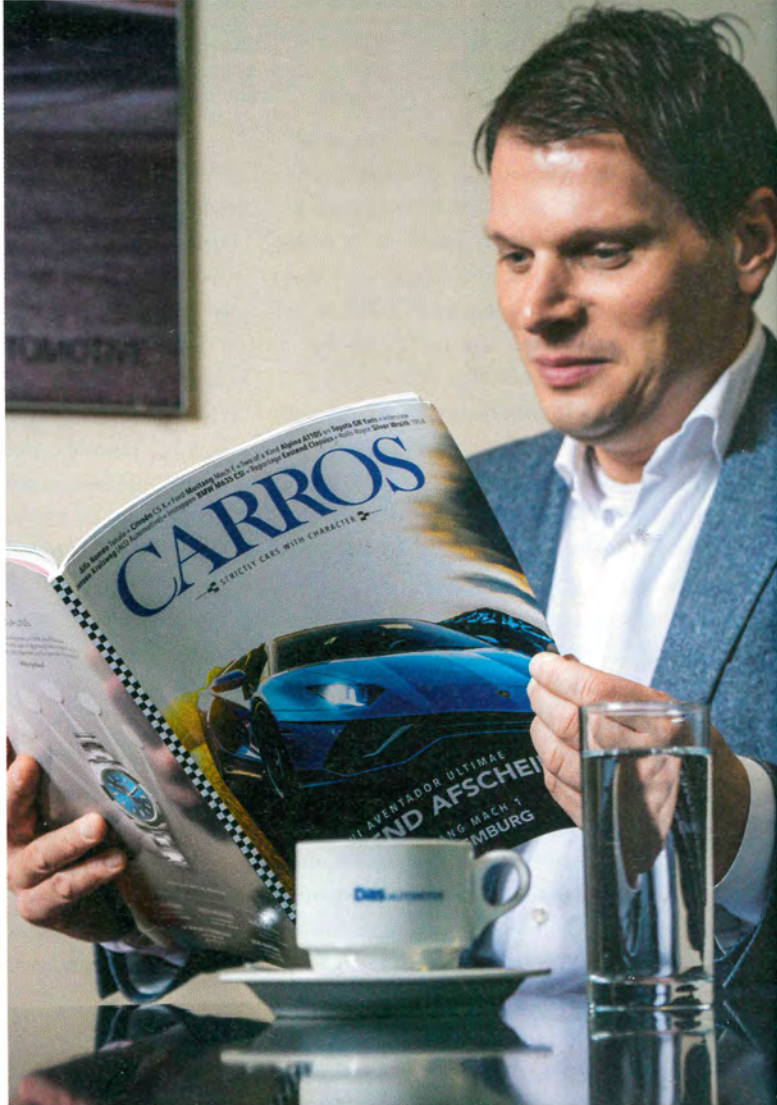
Hoe komt dat?

"Vooral door alle productieproblemen. Er zijn de afgelopen jaren vrij weinig auto's geproduceerd, daardoor is de hele occasionmarkt kleiner. Die is sinds 2012 niet zo krap geweest als nu. Maar, en dat is het verschil met Nederland, Duitsland heeft auto-industrie; medewerkers kunnen vaak met korting een nieuwe auto van het bedrijf kopen. Jahreswagen worden die genoemd, of Werkdienstwagen. Bij de fabrikanten en hun dealers werken gigantisch veel mensen; die rijden allemaal in dat soort auto's en die komen vrij snel de markt weer op. Soms al na een half jaar of een jaar, dat waren altijd gigantische afschrijvingen. Dat proces stopt nu een beetje, omdat de leveranties minder waren. Maar interessant zijn die auto's zeker. Er zitten vaak demo's bij,



DAS IMPORT

Das[®] AUTOMOTIVE





"BIJ SOMMIGE VERKOOPSITES DENK JE EEN ECHT BOD TE HEBBEN, MAAR ALS JE DE AUTO INLEVERT KOMEN ZE INEENS MET EEN LAGERE PRIJS VANWEGE EEN KRASJE OF RAMMELTJE"

met alle opties. Die hebben de dealers in grote aantallen en ze zijn stukken goedkoper dan dat ze nieuw zijn."

En in Duitsland is daar geen markt voor?

"Oh, zeker wel. Ze worden daar ook verkocht, maar wij hebben ook gewoon contacten met die dealers. Er is aanbod op allerlei websites, maar de merken hebben ook hun eigen *Gebrachtwagen*-websites, zoals *audi.de* of *bmw.de*. Daar staan gigantisch veel auto's op. In Duitsland is de auto een nationaal product, de auto's worden er voor minder geld completer uitgerust. Het is echt een autoland bij uitstek. In Europa is Duitsland daardoor ook dé markt voor tweedehandsauto's. In alles wat we hier bij DAS Import doen willen we in principe alleen maar bemiddelen, zodat we volume kunnen draaien en daardoor onze tarieven laag kunnen houden. De gemiddelde auto heeft een aantal randdiensten nodig en daarop is onze dienstverlening gebaseerd. We verdienen het welbeschouwd in de

breedte en in de aantallen. Het is echt volumebusiness."

Over hoeveel auto's praten we dan, per jaar?

"Vorig jaar waren het er meer dan drieduizend. Dit jaar zal het denk ik zeker twintig procent minder worden. Dat hebben we eigenlijk nog nooit meegemaakt, maar ja, de auto's zijn er gewoon niet. Het is echt heel bijzonder; we hebben eigenlijk vijftien jaar lang elk jaar minimaal twintig procent groei gehad en nu wordt het voor het eerst iets minder. Maar goed, dat komt wel weer; de productie komt weer op gang zo meteen."

Houdt die ontwikkeling gelijke tred met denieuwverkopen? Die vallen ook al twee jaar enorm tegen in Nederland.

"Dat is het. Er waren lange tijd gigantische leveringsproblemen en die zijn bij het ene merk sneller opgelost dan bij het andere merk. Kijk naar de nieuwe Range Rover.

Daar hebben we er laatst een van geïmporteerd en daar is gewoon vijftig- tot zestigduizend euro méér voor betaald dan de fabrieksprijs. Maar ja, als mensen een nieuwe bij de dealer bestellen moeten ze daar anderhalf jaar op wachten. Dat geduld hebben ze niet. En dit voorbeeld gaat dan over een heel nieuwe auto, maar vergis je niet: op een Lamborghini Urus zit ook gewoon anderhalf of twee jaar levertijd. Dit worden soms na drie of vier jaar met zestigduizend kilometer op de teller en onder de krassen nog steeds voor meer dan de nieuwprijs verkocht."

Zijn die auto's voor jullie ook zo duur om te kopen?

"Ja, alleen hebben wij daar geen belang bij wij hebben liever dat de prijzen normaal zijn en dat er grote aantallen beschikbaar zijn. Het is op dit moment ongelooflijk wat er allemaal gebeurt op de automarkt. Dat je überhaupt een jaar moet wachten op een auto is bijzonder. Wij hebben daar met onze nieuwe website *SlimVerkocht.nl* wel op ingespeeld. Daarmee zitten we aan de andere kant van de markt, maar ook daar draait het om bemiddeling. Samen met



import doen we ook inruil; daar is een heel geautomatiseerd proces voor opgezet en daar hangen allerlei handelaren aan die gaan bieden op de in te ruilen auto's van onze klanten. Met een kleine marge zetten we dat dan aan de klant door en kunnen we dus ook inruil bij import doen. Ook hierbij gaat het alleen om bemiddeling. Na de biedingen schieten we die auto alleen even voor en een week later wordt hij opgehaald. Onze it'ers hadden dat systeem klaar staan, dus op een gegeven moment dachten we: kunnen we daar nog wat meer mee? Toen is de website SlimVerkocht.nl gelanceerd."

Dat gaat dan om de auto's van mensen die via jullie een auto importeren en dan iets in te ruilen hebben?

"Ja, al gaat het bij ons wel anders dan bij de grote auto-opkoopsites waar we allemaal de reclames van kennen. Wij brengen echt volledig in kaart wat we inruilen, zodat de bieding ook de bieding blijft. Bij andere sites denken mensen dat ze een echt bod hebben gehad, maar dat is vaak alleen een koerslijstwaarde. Als ze de auto dan inleveren komen de inkopers in actie: ze zien een kras, schoppen een keer tegen de

banden, horen wat rammelen onder het rijden en komen dan ineens met een lagere prijs op de proppen. Daar krijgen mensen een negatieve nasmaak van. Wij bieden bij inruil bovendien dezelfde *full service* als bij de import. Dat kan omdat we in het wat hogere segment zitten. We kunnen de inruilauto ook in consignatie verkopen, 'm hier in de studio fotograferen en in de showroom zetten."

Over wat voor soort auto's praten we dan?

"Niet de grote aantallen hoor. We doen consignatieverkoop vooral bij de wat duurdere auto's, Ferrari's en zo. Het is niet onze hoofdmoot, maar wel een belangrijk onderdeel van ons DNA. Omdat wij toch wel veel bijzondere auto's doen. Van Ferrari's tot Maserati's, van Bentley's tot McLarens. Uiteindelijk zijn dat de snoepjes. En we doen relatief veel Porsche. Dat is een interessant merk, ook vanwege de enorme marges op de prijzen. Als je een jonge auto bij een Duitse Porsche-dealer vandaan haalt hebben ze vaak weinig gereden. Ze zijn meestal als tweede of derde auto gebruikt en hebben nog alle garanties, die ook internationaal gewoon gelden. Het zijn auto's

die je feitelijk blind kunt kopen. Als zo'n auto bij een grote Duitse Porsche-dealer staat weet je dat ie honderd procent goed is. Anders verkopen ze 'm niet."

Hoe gaat het eigenlijk in z'n werk? Stel, een klant zoekt een nette, jonge Audi e-tron. Gaat hij zelf op zoek, of doen jullie dat?

"Onze website is aangesloten op de sites van alle grote merken in Duitsland. De klant kan dus zelf zoeken op DasImport.nl. Als je met een Nederlands ip-adres op bepaalde Duitse autosites zoekt hebben we zelfs banners draaien die aangeven wat de bpm is op een bepaalde auto en wat na import de prijs is. We kunnen desgewenst ook meekijken. Want als een auto nog net even te jong is wordt hij bij import als nieuw aangemerkt en moet je in Nederland dus gewoon de btw betalen, of kun je niet afschrijven op eventuele bpm. Daar waar schuwen we dan voor. Er zijn ook veel aanbieders die schadeauto's uit Amerika opkopen en die in Duitsland proberen te verkopen. Dat soort auto's heeft vaak een enorme CO₂-uitstoot, omdat er in Amerika anders wordt gemeten en er daar andere katalysatoren worden gebruikt. In zo'n geval halen wij het chassisnummer door Carfax, een Amerikaans systeem waarbij op chassisnummer alles van een auto wordt bijgehouden. Dan komen wij er vanzelf achter of zo'n auto bijvoorbeeld een gigantisch schadeverleden heeft. Bijna wekelijks behoeden we op die manier klanten voor een miskoop."

Hebben jullie concurrentie?

"Er zijn best wel bedrijven en bedrijfjes die het ook proberen. Een paar keer per jaar komen we websites tegen met teksten die letterlijk van onze site zijn gekopieerd. Wij maken daar vaak grappen over, want we weten precies welke zinnestukjes continu van onze website worden gejat. Er is één zin bij die echt bijna altijd wordt overgenomen. Die gaat erover dat een auto importeren een bewerkelijk proces is en dat wij door jarenlange ervaring precies weten waar de valkuilen en de (on)mogelijkheden - en dan met de 'on' tussen haakjes - liggen. Die zin zien we vaak terug. Ach, er zijn zeker wel concurrenten, maar daar hebben we geen last van. Er zijn beunhazen die een import-

auto gewoon in het grasveld naast het pand parkeren. Met slechte verzekeringen, noem maar op. Daar wil je echt je Ferrari niet door laten importeren. We kennen ook de verhalen van bedrijven die een dure auto importeren, dan valt er opeens een truck om en zijn ze failliet. Dan is je auto weg, terwijl je die toch al hebt betaald. Of er zijn bedrijven die een auto over de weg naar Nederland terugrijden. Dat wil je als koper allemaal niet meemaken. Wij halen de auto's op met trailers, we nemen geen risico's. En als er een auto bij een verkeerde aanbieder staat zeggen we: liever niet."

Zijn er nog meer diensten? Doen jullie ook onderhoud aan de auto's?

"Nee, geen onderhoud. We doen voor bedrijven die geen nieuwe auto's meer willen voor hun medewerkers - 'zonde van het geld', zeggen ze dan - wel de import, de inruil, de financial lease en sinds kort ook operational lease. En we verzorgen alarm-inbouw, ramen blinderen, banden en velgen. Allemaal gewoon met de eerlijke marges waarmee iedereen rekent. Daardoor kunnen we het in de breedte verdienen. Ik noem dat 'de salamitactiek': we hebben heel veel plakjes dienstverlening en uiteindelijk moet je hopen dat iedere klant met minimaal een halve worst naar buiten gaat. We hebben gewoon een pakket gebouwd rond de business waar we in zitten."



"VOORLOPIG GAAT HET NIET GEBEUREN DAT BIJ ELKE OPENBARE PARKEERPLAATS IN NEDERLAND EEN LAADPAAL KOMT"

Slotvraag. De overheid wil dat we tenminste in 2030 allemaal elektrisch gaan rijden. Hoe realistisch is dat?

"Niet. Voor klanten als die van ons is het wel haalbaar, die hebben vaak al een oprit of een bedrijf waar ze dagelijks kunnen laden. Maar er zijn massa 's mensen die hun auto ergens op straat moeten parkeren. Ik zie het voorlopig niet gebeuren

dat er bij elke openbare parkeerplaats in Nederland een laadpaal komt. Misschien dat hybride-auto's een bijdrage kunnen leveren, maar volledig elektrische auto's kunnen dat zeker niet.

Op dit moment doen we éénderde van onze omzet met elektrische of hybride auto's, maar dat is niet representatief voor de markt." ❖

De eerste auto van Job Das (1980) was meteen een BMW 7-Serie. "Omdat ik dat chauffeursbureautje had. Ik had 'm uit België gehaald. Daar hadden ze toen net een soort slurptaks ingevoerd, waardoor grote auto's goedkoop waren. Ik heb die auto zelf ingevoerd, een fully loaded 728i. Ik vind dat nog steeds een mooi model."

"Daarna heb ik echt héél veel auto's gehad, ook bijzondere. Een Ferrari 612 Scaglietti HGTS bijvoorbeeld, de gentleman's Ferrari zeg maar. Een zwarte met bruin leer, daar heb ik een paar jaar lang dagelijks in gereden. Ik heb ook een F430 Spider gehad. Na die auto's was mijn bucketlist al aardig afgevinkt. Ik kocht ze, maar zette ze ook weer te koop. Ze gingen ook best vaak kapot, dus daar was ik een beetje klaar mee. Er komt een moment dat je beseft dat het bezit van de zaak het eind van het vermaak is. Maar ik heb daarna altijd wel geprobeerd om bij auto's het bijzondere te combineren met het praktische. Ik heb heel veel Audi RS6-achtige auto's gehad; praktisch, maar snel genoeg. Vóór de auto die ik nu rij had ik een Bentley Bentayga W12. En wat langer geleden nog een andere twaalfcilinder, in de Volkswagen Touareg. En er was een BMW M6 Gran Coupé, getuned tot 724 pk. Daarvoor ben ik speciaal een driftcursus gaan doen. Nu heb ik een keurige hybride BMW 745e,

die rijd ik zakelijk. En we hebben thuis nog een vrij jonge Range Rover."

"Als ik dan iets te wensen moet noemen: een Aston Martin DBS van het laatste model. Maar die moet eerst nog wat betaalbaarder worden, die is nog iets te nieuw. Als klassieker had ik ooit een Audi RS2. Dat was feitelijk de eerste Audi RS die samen met Porsche werd gebouwd en ook een Porsche-motor had. Ik heb die volledig laten restaureren, maar uiteindelijk toch weer verkocht. Twee jaar later was ie het dubbele waard, dus toen kon ik mezelf wel voor m'n kop slaan. Maar ja, zo gaan de dingen. Oude auto's zijn toch altijd wel een zorg, er gaat een boel kapot en ik heb dan niet de kennis en de kunde om er zelf wat aan te doen. Met m'n Ferrari's had ik ook altijd problemen. Kwalitatief waren die echt een drama."



BUCKETDRIVE