

Interview CARFAX met Christian Wittmann en Kathy Tritsmans

Kathy	Hi Christian, welkom bij AutoTrack
Christian	Dank je wel Kathy, bedankt voor het uitnodigen
Kathy	Kun je wat over jezelf vertellen?
Christian	Zeker, Mijn naam is Christian Wittmann. Ik ben manager marketing en product van CARFAX in Europa.
Kathy	Zou je ons iets over CARFAX kunnen vertellen en wat jullie precies doen?
Christian	We zijn gestart in 1984 in de Verenigde Staten. We zijn onze bedrijfsactiviteiten in Europa gestart in 2007. Wat we in principe doen is het helpen van gebruikte autokopers met het kopen van een betrouwbaardere auto en het vermijden van verborgen kosten, door het controleren van het bijbehorende CARFAX-rapport. We helpen gebruikte autoverkopers met het beschermen van hun investering en reputatie. En met onze bedrijfsformule helpen we ze met het opbouwen van (online) klantvertrouwen.
Kathy	En is het zo dat het CARFAX-voertuigrapport nu ook beschikbaar is voor de Nederlandse markt?
Christian	Ja dat klopt. Met onze ervaring in de laatste 30 jaar en met meer dan 36000 autodealers zijn we dan ook klaar voor de Nederlandse markt. We zullen alle rijdende auto's in Nederland voorzien van een Nederlands rapport.
Kathy	En waarom heeft CARFAX AutoTrack als exclusieve partner gekozen voor de introductie in Nederland?
Christian	AutoTrack en CARFAX geloven in de transparantie in de gebruikte automarkt. Zo kunnen wij consumenten voorzien van informatie en autodealers helpen om auto's sneller te verkopen tegen een betere prijs.
Kathy	Kun je ons vertellen waarom die transparantie zo belangrijk is voor consumenten?
Christian	Nou ik denk dat het altijd al belangrijk is geweest, maar wij van CARFAX denken dat tijden zijn veranderd. Misschien heb je wel eens gehoord van de generatie-Y of de millennials. Dit is de generatie die beslissingen maakt op mobiele telefoons, computer of tablet. Zij zoeken naar informatie, ze weten dat het beschikbaar is en ze weten ook waar ze naar moeten zoeken. Het is dus ook een natuurlijk proces om ze deze informatie te geven en het is nog beter om ze alle beschikbare informatie te geven op een plaats. Ze zijn dan ook in staat om deze informatie te verwerken en de beslissing direct te nemen. Ik geloof er sterk in dat als je denkt aan de evolutie van gebruikte auto advertenties, dat het plaatsen van een CARFAX rapport bij de advertentie ook een natuurlijk proces is.
Kathy	En waar staat de samenwerking precies voor? En wat zijn de voordelen voor dealers en consumenten, kun je dat nader uitleggen?
Christian	De samenwerking geeft consumenten toegang tot gratis CARFAX voertuighistorierapporten. Om u een idee te geven, normaal kost een CARFAX voertuighistorierapport € 17,95. De CARFAX rapporten zullen niet alleen voor consumenten op AutoTrack beschikbaar zijn, maar ook voor dealers in de Zakelijke omgeving van AutoTrack. Autobedrijven kunnen elke auto checken voordat ze hem inkopen of inruilen, wat autobedrijven meer zekerheid geeft. En dat is allemaal zonder extra kosten in 2017. Een groot deel van deze samenwerking is ook dat AutoTrack en CARFAX deze hele service financieren. Dat kost normaal gemiddeld €120,- per maand voor autobedrijven. Voor klanten van AutoTrack is dit 2017 gratis. Uiteindelijk kan iedere consument elke auto op AutoTrack of de geschiedenis van elke auto op AutoTrack checken. En de autobedrijven kunnen auto's inkopen waar ze zeker van weten dat ze later goed te verkopen zijn.
Kathy	En als we het hebben over dat rapport, wat kunnen we dan vinden op dit rapport.
Christian	Op het CARFAX rapport staat de informatie van duizenden databronnen. De hoogtepunten daarvan zijn op het moment de wok-status, wok-historie, de APK inspectie-details en de terugroepstatus. Daarnaast hebben we data van het aantal eigenaren en waar bekend onze Europese en Amerikaanse kennis en kundigheid.
Kathy	Bedankt voor je informatie en dit interview.
Christian	Jij ook bedankt, bedankt voor de aanwezigheid.