

Zaken doen met de bank is in de afgelopen decennia sterk veranderd. Concurrentie en kostenreductie waren daar drijfveren voor. Veel bankklanten zijn daardoor de afgelopen jaren steeds meer geconfronteerd met het sluiten van filialen waardoor het even naar binnen gaan met een korte vraag niet meer mogelijk was.



Bankzaken zijn dusdanig vertrouwelijk dat de meeste mensen dit graag onder 4 ogen bespreken met een medewerk(st)er van de bank. Nu is er de mogelijkheid uw concurrenten voor te zijn met het verbeteren van uw dienstverlening.

waar mogelijk ook wordt beantwoord, is uiteindelijk een maatstaf voor de kwaliteit van de dienstverlening.

Door de ontwikkelingen van de afgelopen jaren staat

## Een mobiel kantoor. Dé oplossing om dicht bij de klant te zijn.

Vele vragen van klanten zijn daarbij niet zo belangwekkend en spoedeisend dat de klant daarvoor de bank tot een huisbezoek wil aanzetten of ervoor naar de bank reist. Maar om ze via de telefoon of via internet te stellen is vaak een drempel. Niet elke klant is standaard. De diverse generaties zijn gewend op verschillende manieren hun zaken te regelen. Er zijn nog steeds veel mensen die het zaken doen via internet zoveel mogelijk mijden.

De recente ontwikkelingen als het gaat om beschikbaarheid van de diensten, inbraak op systemen en mogelijke privacy lekken, phishing, spam en andere internetcriminaliteit, babbeltucs en opdringerige telefoontjes om gegevens te ontfutselen, zijn allemaal redenen voor veel mensen om terug te willen naar de oude en vertrouwde manier van zaken doen: onder 4 ogen met een medewerk(st)er van de bank.

Terug naar de vraag van de klant. Die vraag kan erin bestaan uitleg of assistentie te willen hebben bij een transactie, een vraag tot extra dienstverlening of een product behelzen of een klacht kenbaar te willen maken. Het gemak waarmee bestaande maar ook potentiële klanten die vraag kwijt kunnen en de manier waarop die in ontvangst wordt genomen en

een bank niet altijd meer persoonlijk en in de nabijheid van de klant hem of haar ten dienste. Een mobiel kantoor is daarvoor dé oplossing. Met deze oplossing kan een medewerk(st)er van de bank met alles wat nodig is om de adviesfunctie volwaardig in te vullen naar plaatsen rijden waar ook de klanten komen en is daarmee een zeer laagdrempelige toegang tot de bank mogelijk: persoonlijk, daar waar de klant is, ingepast in zijn of haar (werk)dag.

Waar kunt u zoals gaan staan? Op de weekmarkt, bij het bejaardentehuis, bij al dan niet door de bank gesponsorde evenementen, bij de braderie. Maar u kunt natuurlijk ook gewoon een dienstregeling maken waarbij u per dag zo'n 4 centraal gelegen locaties aandoet, maar u komt daarmee wel dicht naar de klant toe, midden in de samenleving.

Met deze oplossing investeert u in de dienstverlening, al verpakt u misschien een oude vorm van dienstverlening in een nieuwe jas. U bent opnieuw direct in gesprek in een kantoor met uw klant zonder het gebouw eromheen nodig te hebben dat slechts incidenteel wordt gebruikt. U neemt uw kantoor mee en hebt dus altijd alles bij de hand.



## Hoe ziet dat kantoor er dan uit?



Wij hebben als bedrijf veel ervaring in het bouwen van mobiele kantoren. Vele tientallen rijden er rond in vele varianten. Om u een interessant aanbod te kunnen doen hebben wij een modulair systeem ontwikkeld waarmee u niet de complete kosten van de ontwikkeling betaalt en u toch keuzes hebt. Er zijn 2 basisvarianten:

- 1 ruimte met een informatiebalie
- 2 ruimtes, 1 met informatiebalie en een kleine besprekingsruimte.

Er zijn talloze opties mogelijk tot en met de plaatsing van een geldautomaat aan toe, hoewel daar dan ook de nodige beveiligingsmaatregelen vereist zullen zijn.

Variant 1 laat zich besturen met een B-rijbewijs. Voor variant 2 die zwaarder is dan 3,5 ton zal een C-rijbewijs nodig zijn.

## Basisprijs € vraag aan!

Daarnaast zijn er verschillende opties mogelijk. Uitgangspunt bij het basisvoertuig is dat u gebruik kunt maken van een externe stroombron. Wanneer u daar geen gebruik van kunt maken zijn er verschillende mogelijkheden voor eigen energievoorziening in het voertuig.

Mocht u interesse hebben kunnen wij u uitvoerig informeren over alle mogelijkheden en een passende offerte uitbrengen.

Opties zijn onder andere:

- Airconditioning;
- Videoregistratie;
- Alarmopvolging en voertuigvolgsysteem;
- Antennes voor netwerkverbindingen (3G en 4G);
- Batterij-installaties (energie);
- Installatievoorbereiding voor een ATM;
- Stempels (voorkomt wiebelen van voertuig).

De jaarlijkse exploitatie van het voertuig zal naar schatting gemiddeld ongeveer € 6.000 bedragen. Een en ander afhankelijk van de hoeveelheid kilometers en het gebruik van de verwarming.

Wij hebben gepland in het najaar van 2015 een "road-show" te doen door op een aantal plaatsen in Nederland zo'n voertuig te laten zien. Verder zijn wij bereid u nadere informatie of een gedetailleerde offerte te verschaffen. U kunt ons bereiken op de volgende plaatsen:

Dyon Reijnen (Reijnen Management & Advies)  
Telefoon: +31.6.53477394  
E-mail: [dyon.reijnen@reijnen.org](mailto:dyon.reijnen@reijnen.org)

Oliver Bachmann (Hartmann Spezialkarosserien)  
Telefoon: +49.6631.969635  
E-mail: [oliver.bachmann@hartmann-alsfeld.de](mailto:oliver.bachmann@hartmann-alsfeld.de)

Voorbeeld van een inrichting met toilet en ATM. Als u op de



foto klikt krijgt u een 3D-weergave.