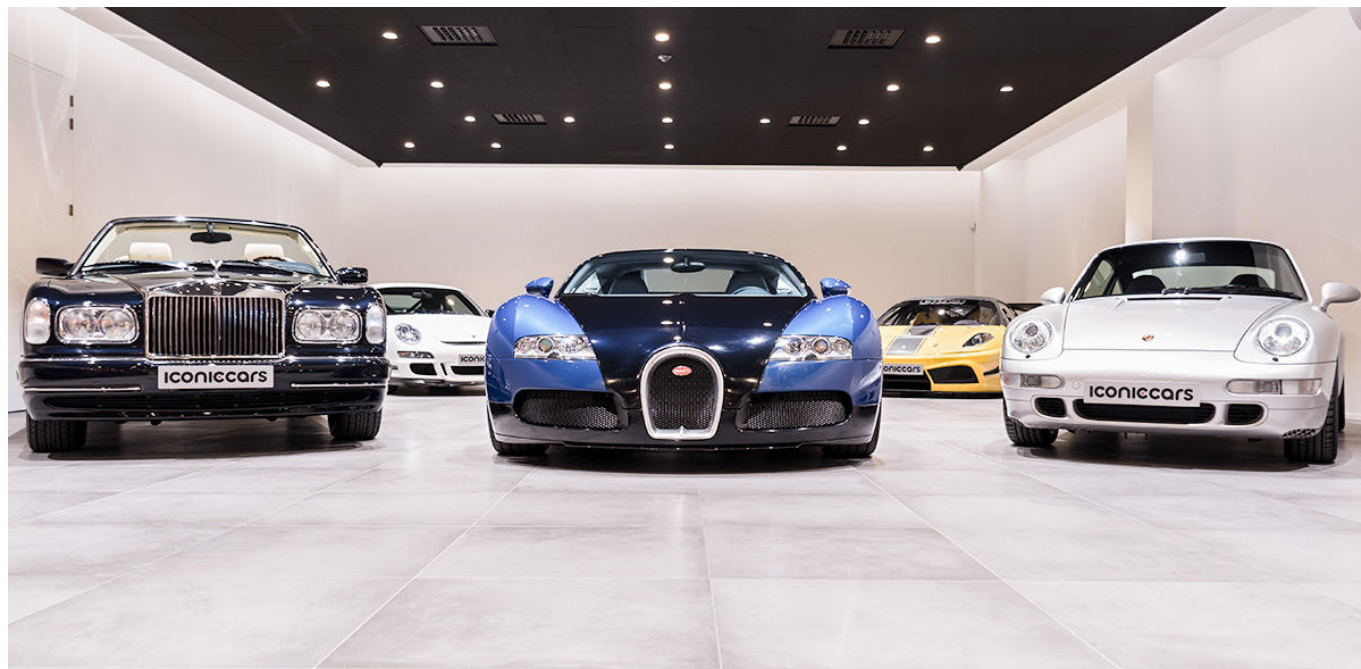


Tom Boonen gaat IconicCars verkopen

Date : 17 maart 2018



Ex-wielrenner [Tom Boonen](#) neemt één derde op van het kapitaal van de nieuwe vennootschap IconicCars. Hij wordt het uithangbord en meteen ook directeur van het nieuwe bedrijf dat zich specialiseert in de verkoop van exclusieve luxewagens. IconicCars is een merk van Carconnex, één van de grootste tussenpersonen in de Belgische autohandel. Carconnex aandeelhouders Joeri Vanhumbecq en Steven Lismont bezitten samen de andere 2/3 van IconicCars. Het nieuwe bedrijf mikt in eerste instantie op de verkoop van enkele wagens per maand. Prijzen variëren van 200.000 tot 700.000 euro met uitschieters tot 3 miljoen euro.

Enkele maanden terug stelde Boonen dat hij wagens zou verkopen voor het Nederlandse exclusieve merk [Donkervoort](#). Nu zegt hij dat dit een leugentje om bestwil was om de druk van de journalisten weg te nemen die iets wilden horen over zijn toekomst. Ondertussen was Boonen op bezoek geweest bij Carconnex in Tienen. Daar worden om en bij 1.000 exclusieve wagens gestald voor verkoop aan professionelen en bij uitzondering aan vermogende particulieren. Carconnex schuimt eigenlijk de room af van de Belgische automarkt. Het koopt exclusieve modellen, al dan niet in serie, om die daarna terug te verkopen aan professionelen. En met succes. Het laatste boekjaar, per eind augustus 2017, haalde het bedrijf een omzet van 227 miljoen euro, goed voor een nettowinst van 1,8 miljoen euro.



Boonen was blijkbaar onder de indruk van de infrastructuur van Carconnex. Al snel was de idee gerijpt om een afzonderlijk kanaal te maken voor directe verkoop aan klanten maar dan wel enkel van het hoogste segment. Boonen is zelf gekend als een fervent autoliefhebber. Ook actief, dit seizoen racet hij met Porsches in de Belcar-competitie en met Chevrolet Camaro's in de EuroNascar.

Net als Carconnex maakt IconicCars zich sterk dat ze meer zijn dan alleen maar tussenpersonen. Alle wagens die ze aanbieden, nieuw of tweedehands, hebben ze ook al zelf gekocht. Dat moet een referentie zijn, maar wel een kapitaalsintensieve. “De meeste verkopers werken op commissie”, zegt Boonen in de Tijd. “Die weten ergens een auto staan die misschien verkocht kan worden, proberen die te slijten aan een potentiële koper, en pakken daar een percentage op. Dat doen wij niet. Wij kopen de auto's zelf. Dat is beter, want een auto koop je als verkoper alleen als je er echt in gelooft. Iedereen die een beetje logisch nadenkt, weet dat wij die niet gaan aankopen als we niet de beste uit het aanbod kunnen kiezen.”