



## Nieuw fenomeen in autoland

# Personal carshopper

**René Haafkes was autodealer tot de lol eraf ging. Hij wijst nu zelfstandig en onafhankelijk de weg in autoland. Volgens hem wordt dit de toekomst, wat tevens het einde zou betekenen van de showroom.**

Auto is emotie. Maar op de traditionele weg van fabrikant via importeur en dealer naar klant is daar nauwelijks ruimte voor. Die route is productgericht en draait vooral op koele cijfers. Ik was jarenlang dealer van een prachtig merk, maar kreeg steeds meer moeite met de eisen die 'van hogerhand' werden gesteld aan inrichting, prijsstelling, omzet en bedrijfsomvang. Langzamerhand veranderde ik van autoverkoper in organisatiemanager.

Natuurlijk is naast emotie het kostenplaatje van belang, maar dat is zo veel interessanter te maken als je zelfstandig en merkonafhankelijk naar de best passende oplossing kunt zoeken. Dat is wat het autobedrijf van de toekomst doet. Eerst goed luisteren naar wat de klant vraagt en dan pas kijken wat het meest optimale antwoord is. Misschien kan een schildersbedrijf waar iedereen al jaren in dure Transporters rijdt, prima uit de

voeten met hier en daar een spotgoedkope Up. Maar ik help net zo lief een pas gestarte thuiskapster die twijfelt tussen een nieuwe Kia Cee'd of een jonge Peugeot 208. Juist vrouwen vinden het prettig dat ik hun emotionele behoefte opspoor en hier een rationele verklaring voor geef. Dat is trouwens altijd al zo geweest. Mannen die beweren dat ze bij de aankoop van een auto hun vrouw alleen meenemen om de kleur te bepalen... ha, wat een onzin!

De crisis legt haast als vanzelf de basis voor het nieuwe autobedrijf. Ook in autoland is men zich aan het bezinnen. Fabrikanten verkleinen hun dealernetwerk om kosten te besparen. Verkopers zoeken andere manieren om handel te drijven. Terwijl autozoekers juist extra eisen durven stellen aan prijs, service en persoonlijke aandacht. Tel dit bij elkaar op en zie waarom de gepassioneerde, onafhankelijke autoadviseur met veel ervaring

en een gezond financieel verstand erg succesvol gaat worden. Hij - de autowereld zal waarschijnlijk altijd een mannenwereld blijven - is in staat zowel de autoliefhebber te bedienen als de klant die het blik op onze wegen vooral ziet als een noodzakelijk kwaad. Maar ik vind dat je als autozoeker ook goed moet blijven kijken naar andere mobiliteitsoplossingen. Het kan heel goed zijn dat een gecombineerde inzet van ov-jaarkaarten, bedrijfsfietsen en auto's in de lease zowel de werknemers als de directie van menig bedrijf een stuk gelukkiger maakt dan een groot wagenpark. En als je slechts een enkele ochtend in de week een auto nodig hebt, is een huur oplossing als Greenwheels zeker het overwegen waard. Helder, open en eerlijk zijn, ook als dat betekent dat je op korte termijn minder geld verdient.  
[www.renehaafkes.com](http://www.renehaafkes.com)

Onafhankelijk, persoonlijk autoadvies-op-maat lijkt een gat in de markt. Zo startte voormalig student diergeneeskunde Roald Pouw onlangs [www.vrouwzoektauto.com](http://www.vrouwzoektauto.com), een service speciaal voor vrouwen. De meeste carshoppers werken op basis van een uurtarief (vanaf circa € 55,-).