

Topplan Hyundai

Een column over de jongstleden AutoRai lag voor de hand. Terug na vier stille jaren, en oh oh wat waren we eraan toe. Jammer dat er maar 292 duizend man op af kwam. De overijverige RAI-voorzitter had nog zo gezegd: "We zijn pas tevreden bij driehonderd duizend." Dat moest dus wel fout gaan. Beginnerspech, of gewoon te hoog van de toren geblazen? Van beide een beetje.

Spannender onderwerp dan maar: Hyundai'tjes bij Albert Heijn. Als een duveltje uit het doosje landde dit bericht op de persdag van de Rai. In een vlag van opperste wijsheid had de importeur een plannetje gesmeed met Leaseplan: we gaan bij de grootste zaken van deze kruidenier een berg auto's verkopen. En om het succes bij voorbaat veilig te stellen wordt er alvast een berg euro's vrijgemaakt. Niet alleen om er een mooie aanbieding van te maken maar ook om de AH-kanten via een externe autoveiling van hun huidige auto af te helpen. Wel gauw nog even de dealers informeren, maar die vonden het een topplan, want – zo hield de importeur hen voor – het zou alleen om auto's gaan die anders toch nooit verkocht zouden worden. Briljant! In een klap een heel netwerk omzeild met een simpel kletsverhaal. Je moet er maar opkomen. Het immer wakkere BNR had die ochtend de dealervoorzitter al voor commentaar in de ochtendshow. Waar zijn voorgangers zonder twijfel door het lint waren gegaan, stak hij – merkbaar slecht voorbereid en bang om voor conservatief versleten te worden – een loftrompetje over dit initiatief: "Wij juichen iedere vernieuwing in ons businessmo-

del van harte toe." De luisteraar kon zich evenwel voorstellen dat je daar als Hyundai-dealer wel eens héél over zou kunnen denken, je verwacht immers wat meer temperament van je belangenbehartiger. Daar had de importeur natuurlijk ook aan gedacht, zo bleek later die dag. Nieuwe leaseklanten zullen met – jawel – een cadeautje in het vooruitzicht alsnog naar de dealers gelokt voor een kennismaking. Want anders krijgen die stakkers de klanten helemaal nooit meer te zien. En er is meer: dealers krijgen ook nog de normale bonus over deze auto's. Zomaar! Hoe langer je naar dit verhaal luistert, hoe sneuer het wordt. Nu er drie externe partij een vorkje mee prikken van deze 'deal-die-het-merk-weer-op-de-kaart-gaat-zetten' blijkt de importeurknip plots verder open te kunnen dan ooit te voren. Besteed al dat geld binnen je eigen netwerk, zou je zeggen.

Nee vrienden, dit Trojaanse paard moet wat mij betreft weer snel op stal. Of we moeten nu met z'n allen besluiten dat dealers geen meerwaarde (meer) hebben. Maar dan ook nooit meer zeuren over corporate identity, klanttevredenheid, customer loyalty, merkwaarde en dat soort van ooit zo belangrijke dingen.

'Dit Trojaanse paard moet wat mij betreft weer heel snel op stal'



ADVERTENTIE



van Zetten Hefbruggen

DIVERSE MERKEN HEFBRUGGEN VANAF 1,5 T/M 24 TON
Inkoop - Verkoop - Revisie - Onderhoud

Tel.: 0186-662570 - www.vanzettenhefbruggen.nl

GELUKKIG IS ER EEN
VERZEKERAAR MET
NET ZULKE
SPECIFIEKE
PRODUCTEN...



...ALS DEZE
BRANDSTOFLEKTESTER
DIE RAZENDSNEL EEN
LEKKAGE TRACEERT.

DFM

AUTOMOTIVE | FINANCIEREN | VERZEKEREN

DFM is onderdeel van Volkswagen Pon Financial Services. Kijk voor meer informatie op www.dfm.nl