



## Autobedrijf Roeleveld

# Start van 'n nieuw tijdperk

Na bijna 85 jaar stopte begin december het Ford-dealerschap voor Autobedrijf Roeleveld in Maarssen. Een teleurstellend bericht? 'Wij zien vooral de kansen die zich nu voordoen, met dank aan de vrije markt binnen de Europese Unie,' zegt Jan Roeleveld. 'Klanten zullen vanaf nu profiteren van een verbreed aanbod producten en diensten en een sterkere prijs/kwaliteitverhouding.'

Het wekt geen verwondering dat iedereen in de regio Autobedrijf Roeleveld associeert met Ford, dat sinds 1931 centraal stond bij het familiebedrijf, waarvan Jan Roeleveld de derde generatie vertegenwoordigt. Waardoor houdt het dealerschap nu op te bestaan? 'Steeds meer merken verbreden hun modellenpalet, kijk alleen maar naar

Ford zelf. Het betekent meer concurrentie in meer segmenten, dus zien de van oudsher grote spelers hun marktaandeel teruglopen. Dat leidt logischerwijs tot de inkrimping van het dealernetwerk. Wij vonden het in eerste instantie natuurlijk jammer dat het verhaal zou stoppen, maar al gauw zagen we vooral de voordelen. In feite behoorden we tot een

franchiseorganisatie waarbij van alles voorgeschreven werd: de kleur van je bureau, het type balie, de tegels op de vloer, de vitrines, de bordjes bij de auto. Dingen die je bij een voorgeschreven partij moest bestellen en die telkens behoorlijke investeringen vergden, welke natuurlijk ten koste van het rendement gingen.'

### Fors lagere prijs

De nu ontstane vrijheid biedt Autobedrijf Roeleveld de gelegenheid een andere koers te gaan varen, met behoud van het goede. 'Onveranderd blijven we nieuwe Fords verkopen, want die kunnen we gewoon bestellen, overal binnen de Europese Unie en exact met de door de klant gewenste specificaties,' vertelt Jan Roeleveld. 'Sterker nog, door

BPM-voordelen bij import slagen we erin personen- en bedrijfswagens vaak tegen een fors lagere prijs in te kopen en dat scheelt de klant dus ook geld. We beperken ons niet meer tot Ford, maar concentreren ons nu op alle merken, waardoor we ons aanbod in één klap sterk verbreden. In alle gevallen blijft de fabrieksgarantie volledig van toepassing, want die is Europees geregeld. Bedenk dat leasemaatschappijen ook vaak nieuwe auto's uit het buitenland halen. Overigens verzorgen wij voor zakelijke klanten het volledige traject van leasing en financiering via onze interne partner Lease Motive, die samenwerkt met diverse partijen en daarmee altijd het meest passende pakket kan samenstellen. Via de nieuwe website [www.leasy.nl](http://www.leasy.nl) configureert de klant heel makkelijk zelf zijn favoriete auto.'

### Volle uitvoeringen

Zonder tussenpersoon (dat scheelt een schakel, waar marge blijft hangen) doet Autobedrijf Roeleveld rechtstreeks zaken bij een netwerk van autobedrijven in diverse EU-landen, ook ten aanzien van (jonge) gebruikte auto's. Jan Roeleveld: 'We kiezen telkens voor "volle" uitvoeringen, dus voorzien van veel opties, waarmee we ons willen onderscheiden. Goed om aan te stippen is het feit dat je in andere landen veel gemakkelijker dieselmodellen met lage kilometerstanden tegenkomt dan in Nederland. Hier maakt het belastingklimaat het immers oninteressant om bij een beperkt jaarkilometrage voor

een diesel te kiezen. Kijk niet gek op als je in België een drie jaar oude Mondeo TDCi met 20.000 kilometer tegenkomt.'

Een ander specialisme vormt het aanbieden van voertuigen voor mensen in een rolstoel, op grijs of geel (met zijruiten) kenteken. 'Naar keuze monteren we een kraan, een aflopende bodem of een extra lange vloer. In principe leveren we een model standaard af met een automatische transmissie en alle luxe, tenzij de klant anders wenst. Door zelf een deel van de ombouw te verzorgen en samen te werken met partners in het buitenland kunnen we zo'n auto flink voordeliger aanbieden dan je vaak ziet.'

### Nadruk op repareren

Binnen de nieuwe koers vertegenwoordigt Autobedrijf Roeleveld de formule van Carprof, gericht op aftersales oftewel onderhoud, reparatie en onderdelenverkoop. 'Een grote, groeiende organisatie die eind 2016 landelijke dekking wil bereiken,' weet Roeleveld. 'Carprof timmert flink aan de weg; het heeft eerder een andere werkplaatsformule overgenomen en een onderdelengrossier opgekocht. Inmiddels biedt het uitgebreide trainingen voor onze monteurs aan, die heel breed en diep gaan. De nadruk ligt namelijk op het repareren van onderdelen – indien mogelijk – en niet op klakkeloos vervangen. Wij hanteren zelf dat systeem al een poos, waarbij we steeds kijken naar de gunstigste optie voor de eigenaar van de auto. Vanuit Carprof verlenen we op

alle reparaties een garantie van twee jaar en sturen de klant met een jaar volledige mobiliteitservice in de EU de weg op, tenzij hij dit reeds elders geregeld heeft en extra kosten wil besparen. Die keuzevrijheid kenmerkt onze manier van werken. Bij onderhoud onderscheiden we diverse menu's, afgestemd op de behoeften van de klant. Net als in de showroom zetten we in op een scherpe prijs/kwaliteitverhouding.'

### Chiptuning

Op de gevel van Autobedrijf Roeleveld valt de term 'tuning' te lezen. 'Chiptuning, dus elektronisch, via het motormanagement,' verduidelijkt Jan Roeleveld. 'Doel is zeker niet in alle gevallen het aantal pk's flink op te stuwen; je kunt er ook voor kiezen om het brandstofverbruik te laten verlagen of meer trekkracht bij lage toerentallen op te wekken, wanneer je bijvoorbeeld regelmatig zware aanhangers met het voertuig gaat trekken. Wij passen dit geheel aan op de situatie en de wensen die de klant aan ons kenbaar maakt.' Duidelijk wordt ondertussen dat het wegvallen van het Ford-dealerschap allerm minst nadelig werkt voor Autobedrijf Roeleveld. Integendeel, het wakkert juist zichtbaar de ondernemersgeest van Jan Roeleveld aan, waarvan de klanten per direct de vruchten zullen plukken. ■

Meer informatie: [www.roeleveld.nl](http://www.roeleveld.nl)



*Jan Roeleveld: 'We concentreren ons nu op alle merken waardoor we ons aanbod in één klap sterk verbreden.'*

