

MAX MEIJER ADVISEERT KLANTEN OVER DE BESTE MOBILITEITOPLOSSINGEN

DE RATIO ACHTER DE EMOTIE

De slogan 'BMW maakt rijden geweldig' staat nog steeds als een huis en geldt in feite ook voor het merk MINI, maar ondernemers kijken natuurlijk vooral naar de bedrijfsmatige kant van het verhaal. Namens dealerbedrijf Hans Severs licht zakelijk adviseur Max Meijer samen met hen het wagenpark door, met als uitgangspunt een optimalisering van het mobiliteitsplaatje.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: HANS SEVERS

Opvallend: Max bezoekt zijn relaties niet alleen om kennis te brengen, maar ook om iets te halen. "Namelijk... informatie over het bedrijf, de personeelssamenstelling, de branche en natuurlijk het wagenpark. Om gericht te kunnen adviseren, wil ik graag weten wat er speelt. Het vormt de basis van zakendoen op lange termijn, wat verankerd ligt in de filosofie van Hans Severs. Binnen het totale plaatje kijk ik samen met de ondernemer naar wat de mobiliteit kost en waar mogelijkheden schuilen om deze te optimaliseren. In veel gevallen vallen besparingen te realiseren door een slimmere aanpak, bijvoorbeeld het inzetten van poolauto's wanneer ze niet zo intensief in bedrijf zijn. Worden ze privé niet gebruikt, denk dan eens aan het afsluiten van OV-abonnementen, waarbij je de voertuigen alleen inzet voor afspraken bij klanten."

VEEL BREDER

Uit dit laatste blijkt dat Hans Severs mobiliteit veel breder ziet dan het leveren van BMW- en MINI-producten. Max: "Wij kijken naar het totale wagenpark en beschikken over genoeg contacten om desgewenst ook met andere merken te werken, als dat het plaatje compleet maakt. Tot de dingen die we onder de loep nemen behoren ook kostenbesparingen in het servicetraject. Gemiddeld verblijft een auto vier, vijf keer per jaar in een werkplaats voor onderhoud, bandenwissels en schadeherstel. Wel zo handig om dat allemaal op één adres te doen, met één aanspreekpunt, iemand die de klant door en door kent. We bieden alle faciliteiten voor de berijders om op locatie hun werk voort te zetten en voorzien in een haal- en brengservice. Laat klanten daar vooral gebruik van maken, want als de ene collega de andere 'even' wegbrengt, levert dat niet-facturabele uren op. Een andere optie vormt het tegelijk servicen van een aantal voertuigen en onze vergaderruimte ter beschikking stellen aan de berijders, die dan een medewerkers-overleg kunnen plannen."

PLATFORM LANCEREN

Geboren en getogen in de regio houdt Max zich actief bezig met netwerken, door allerlei bijeenkomsten te bezoeken, maar ook door zelf activiteiten te initiëren. "Later dit jaar willen we een platform lanceren om mensen uit het bedrijfsleven bij elkaar te brengen die met de elektrisch aangedreven BMW i3 hebben kennism gemaakt. Tijdens een gezamenlijk ontbijt of een lunch vertellen we iets over het bedrijf, laten eventueel iemand van de importeur het i-verhaal van BMW nader uitleggen en bieden ruimte aan ondernemers om een presentatie rondom een actueel thema te houden, bijvoorbeeld duurzaamheid.

Dit valt mooi te koppelen aan ons concept 'Onderneem hem mee', waarmee we het bedrijfsleven aanbieden om de i3 in de dagelijkse praktijk uit te proberen. Overigens stellen we ook met alle plezier een andere BMW of MINI gedurende een aantal dagen aan een bedrijf beschikbaar. Naast het rationele plaatje moeten de medewerkers vooral zelf het rij- en gebruiksplezier ervaren."

