

Koers richting ambitieuze toekomst



Ruim twee jaar geleden startte Bert Haalboom als manager van Bosch Car Service (BCS) De Vallei. Destijds werden personeel en Bosch-contracten overgenomen en zette het bedrijf koers naar een ambitieuze toekomst. Kwaliteit en groei met de klant op een onbetwiste eerste plaats.

Bert Haalboom wilde al langere tijd voor zichzelf beginnen: “Als bedrijfsleider was ik al enkele jaren betrokken bij de organisatie. In die rol zag ik al veel kansen op het gebied van bijvoorbeeld acties en social media. Toen de kans zich voordeed om het bedrijf over te nemen, was dit voor mij de uitgelezen kans.” Haalboom is ondernemer in hart en nieren en heeft samen met zijn team persoonlijk contact met de klant centraal staan. “Wij maken een bezoek aan onze zaak voor de klant zo prettig mogelijk. Daarom zorgen we er bijvoorbeeld voor dat bij onderhoud aan jongere auto’s de standaard fabrieksgarantie altijd van kracht blijft.”

Alles onder één dak

BCS De Vallei verzorgt alles op het gebied van auto-onderhoud. Van schadeherstel tot verkoop en van leasing tot pechhulp. “Het voordeel van deze aanpak is dat onze klanten altijd met dezelfde partij schakelen. Onze manier van werken is bekend en de verwachtingen zijn vooraf duidelijk”, vertelt Bert Haalboom. BCS De Vallei levert daarnaast diverse softwareoplossingen. Een interessant voorbeeld voor wagenparkbeheerders is ecotuning. Hierbij wordt de auto afgesteld op een optimale prestatie met minimaal brandstofgebruik.

Zakelijke voordelen

Voor zakelijke en particuliere klanten gaat BCS De Vallei ver als het gaat om service. Zo maakt het team auto’s altijd schoon voor oplevering. Daarnaast lopen klanten eenvoudig binnen voor allerlei praktisch advies. Deze laagdrempeligheid en transparantie zorgen voor vertrouwen en snelle service. Haalboom licht dit verder toe: “Zakelijke klanten ontzorgen we met onze haal- en brengservice, vervangend vervoer en de mogelijkheid van het uitvoeren van kleine reparaties op locatie. Daarnaast zijn wij 24 uur per dag bereikbaar, zodat onze klanten altijd verder kunnen.”

Ambities

“Onze monteurs houden hun kennis actueel door deel te nemen aan diverse opleidingen. Hierdoor verzorgen we bijvoorbeeld ook onderhoud en reparaties aan elektrische auto’s.” Haalboom houdt tegelijkertijd rekening met de toekomst: “We willen groeien en op deze locatie hebben we de ruimte om dat te doen. Uiteraard blijft hierbij onze dienstverlening van hetzelfde hoge niveau. Om dat te bereiken zie ik veel kansen in de markt, creëer ik effectieve samenwerkingen en bouw ik continu aan de relatie met al mijn klanten.” ■