



# PEETEN MOBIEL: "MAZDA ZIT VERANKERD IN MIJN DNA"

**Dit jaar viert Peeten Mobiel het vijftigjarig Mazdadealerschap-jubileum. In die jaren is er veel veranderd binnen het bedrijf en de autobranche, maar de voorliefde voor het merk staat nog altijd centraal bij dit familiebedrijf.**

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

In 1933 begon Sjeng Peeten een smederij in Baarlo. Zijn zoon Piet nam het bedrijf over en legde zich in 1963 toe op de autohandel. In 1967 besloot hij officieel Mazdadealer te worden. "Alle modellen die Mazda in Europa in de markt heeft gezet heb ik voorbij zien komen", vertelt Jan enthousiast. "Het zit als het ware verankerd in mijn DNA." Jan staat sinds 1998 als derde generatie aan het roer van Peeten Mobiel. Zijn vrouw Hennie springt regelmatig in bij de receptie om klanten te woord te staan en de telefoon aan te nemen. Ook verricht zij diverse administratieve werkzaamheden. De kinderen van Jan en Hennie zijn eveneens betrokken bij het bedrijf. Zo maakt oudste dochter Linda een bedrijfsfilm aan de hand van verschillende fragmenten uit de afgelopen jaren en heeft middelste dochter Laurie onder andere de risico-inventarisatie opgezet en

inzichtelijk gemaakt. Momenteel is zij een nieuw kwaliteitshandboek aan het schrijven. Zoon Rik is na zijn afstuderen begonnen als junior verkoper.

## VOORLIEFDE

De verbondenheid met Mazda gaat bij Peeten Mobiel ver. De visie van het merk past Jan zelfs toe binnen zijn eigen bedrijfsvoering. "Mazda is constant aan het kijken naar hoe het merk kan worden verbeterd. Het doel van deze verbetering is *Jinba Ittai*: de perfecte harmonie tussen ruiter en paard. Het staat voor een gevoel, een beleving wanneer je aan het autorijden bent. Ik vertaal dit binnen het bedrijf naar de perfecte harmonie tussen gastvrijheid en totaalservice. Onze klanten moeten zich hier thuis voelen en het prettig vinden om bij ons klant te zijn. Dat betekent dat je goed moet luisteren naar je klant en moet inspelen op diens wensen. Dit doen wij met ons totaalserviceconcept. Klanten kunnen bij ons terecht voor de nieuwe modellen van Mazda en alle merken occasions (ook bedrijfs-wagens), maar ook voor schade, onderhoud, reparaties aan alle merken en modellen." Ook het personeelsbeleid is geïnspireerd op het Japanse automerk. "We werken volgens

het Mazdaprincipe *su-ri-a-wa-se*; een constante samenwerking tussen alle afdelingen zodat alle medewerkers van elkaar weten wat er speelt en elkaar kunnen ondersteunen." Mede dankzij deze prettige werksfeer werkt een flink aantal medewerkers al tientallen jaren voor Peeten Mobiel.

## PIONIEREN

Uiteraard is er in de afgelopen vijftig jaar het een en ander veranderd. Jan: "Mijn vader moest pionieren en de auto letterlijk aan de man brengen. Toen ik actief werd in de branche, lag de focus op showroomverkoop. Nu hebben alle generaties een bomvolle agenda. Wij spelen hierop in door weer naar de klant toe te gaan." Ook de technologische ontwikkelingen in de automotive branche volgen elkaar in rap tempo op. Toch ziet Jan een duidelijke rol voor de dealer. "Een auto is emotie, die moet je testen, voelen, proeven. Dat doe je niet via internet. Ook wil een klant een goede behandeling en persoonlijke benadering. Het is de kunst om je als een kameleon aan te blijven passen aan de omstandigheden en de wensen vanuit de markt."

[www.peetenmobiel.nl](http://www.peetenmobiel.nl)