



**AUTO VERSTEEG BUURMAN VERENIGT
PROFESSIONALITEIT EN DORPSE MENTALITEIT**

HET 'DICHTBIJ-GEVOEL'

Grote dealergroepen, kenmerkend voor de schaalvergroting in de autowereld, schrikken af. Auto Versteeg Buurman geldt echter als de uitzondering op die regel. Het biedt de professionaliteit die ondernemers en zakelijk rijders mogen verwachten, maar huldigt zijn dorpsmentaliteit, in de zin van lokale betrokkenheid en dicht bij de klant staan.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN



Het bedrijf dat per 1966 in Voorthuizen startte met Simca en dus vorig jaar zijn gouden jubileum vierde, valt inmiddels niet meer weg te denken uit de Veluwe en de Gelderse Vallei. Dankzij recentelijke overnames vertegenwoordigt Auto Versteeg Buurman nu Peugeot en Citroën in Veenendaal, terwijl de vestiging in Ede zich op de combinatie van Citroën en premiummerk DS richt. Om te voorkomen dat buitenstaanders het

overzicht kwijtraken, zetten we even op een rijtje welke vestiging waar met wat actief is. Dealerfilialen van Peugeot treffen we aan in Veenendaal, Wageningen, Voorthuizen en Woudenberg. Citroën schittert in Veenendaal, Ede, Barneveld en Ermelo, DS alleen in Ede. Dan vinden we in Barneveld nog Mitsubishi, in Ermelo Suzuki en op dezelfde locatie het erkend reparateurschap van Toyota. Sterk in de regio dus, dit familiebedrijf. "Precies

daar lag voor ons de reden om het plaatje compleet te maken met Veenendaal en Ede," verklaart Dennian van Beek, vestigingsmanager van het eerstgenoemde dealerfiliaal. "We kennen het gebied en bieden er nu een totale experience ten aanzien van Peugeot en Citroën. Bij elkaar opgeteld beschikken de locaties over een enorme vloot van nieuwe en gebruikte personen- en bedrijfswagens, waarbij we een gevarieerde mix aanhouden."

HAUTE COUTURE

Elk interpreteren ze Franse flair op hun eigen manier, Peugeot en Citroën, die samen tot de PSA Group behoren en daarmee veel hoogwaardige technologie delen. Het concern weet al meer dan veertig jaar lang beide merken nadrukkelijk op hun eigen manier te positioneren en daarmee hun bestaansrecht overtuigend te bewijzen. Anno 2017 zet Peugeot in op een gedistingeerde, maar tegelijkertijd expressieve uitstraling, die zich mede door futuristische elementen nadrukkelijk van de concurrentie onderscheidt. Aan boord van de 3008 SUV (Auto van het Jaar 2017) en de desgewenst zevenzits 5008 SUV waan je je zelfs bijna in een concept car, dankzij de verbluffende i-Cockpit. Mede dankzij recente vernieuwingen aan de 2008 en 308 beschikt het merk over één van de meest actuele gamma's onder de volumemerken. Citroën profileert zich nadrukkelijk met frivoliteit, creativiteit en comfort, hetgeen de Fransen zo treffend als 'joie de vivre' weten te omschrijven. Werkelijk iedereen (her)kent de C4 Cactus, waarmee het

merk zijn eigenzinnige inborst als nooit tevoren uitdraagt. Het design en de sfeer van dit model reflecteren zich nu ook in de nieuwe C3 en de op handen zijnde C3 Aircross, die op termijn een grotere broer krijgt in de vorm van de C5 Aircross. Waar de personenwagenlijnen van PSA elk hun eigen koers varen, slaan Peugeot en Citroën op het gebied van bedrijfswagens juist de handen ineen, om daarmee elk een vierdelige reeks van even economische als hoogwaardige modellen te kunnen aanbieden. De fraai gestileerde Expert respectievelijk Jumpy gelden als de nieuwste voorbeelden van deze synergie. Ze tillen de van de personenwagens bekende haute couture naar het bedrijfswagensegment. Voor ondernemers die zich bewust met duurzaamheid bezighouden, biedt Citroën de Berlingo Electric aan en heeft Peugeot het zustermodel Partner Electric in de collectie. Recentelijk herintroduceerde het laatstgenoemde merk de elektrisch aangedreven personenwagen Ion, die nu 10.000 euro goedkoper wordt aangeboden dan voorheen.



78

BESTE DEALER VAN NEDERLAND

Via de slogan 'Altijd dichtbij' benadrukt Auto Versteeg Buurman dat het lokale aspect en een persoonlijke klantbenadering zwaar wegen voor het bedrijf. Dat blijken geen loze woorden, want in 2015 en 2016 kwam het in het Top Awards-onderzoek als beste Peugeot- en Citroën-dealer van Nederland uit de bus, gebaseerd enquêtes onder klanten. "Onze dorpse achtergrond blijft terugkomen in de wijze waarop wij met onze relaties omspringen," zegt Arne Buurman, vestigingsmanager in Woudenberg. "Zij waarderen de persoonlijke sfeer en de goede, klantgerichte service, wat ze ook rechtstreeks naar ons toe uitspreken." Van Beek stelt dat het familiebedrijf veel waarde hecht aan lokale betrokkenheid. "We zullen ons daarom ook in Veenendaal en Ede aansluiten bij businessclubs en evenementen in de directe omgeving sponsoren. Er ligt hier veel

potentie qua bedrijfsleven voor ons, zeker gezien het brede programma personen- en bedrijfswagens van de merken die we hier voeren. Net als vanuit onze andere vestigingen zullen we veel energie steken in het koesteren van bestaande relaties."

VERKOOP BINNEN AFTERSALES

Dit laatste vraagt volgens Buurman om een nauwe samenwerking binnen het team, specifiek tussen de verkoop- en de aftersales-afdeling. "Daar hameren wij nadrukkelijk op bij onze mensen, net als op een proactieve, oplossingsgerichte houding en het tonen van oprechte interesse in onze relaties. Klanten waarderen het bijvoorbeeld dat wij hen bij een onverwachte reparatie snel helpen en ook voor het plannen van onderhoudsbeurten geen heel lange termijn aanhouden." Van Beek verduidelijkt: "De eerste auto verkoop je in de showroom, de tweede, derde en vierde binnen de

aftersales. Wij zijn trots op ons trouwe team van zeer loyale mensen." Overigens richtte Auto Versteeg Buurman op de etage van de showroom in Veenendaal een aparte ruimte voor bedrijfswagens van zowel Peugeot als Citroën in. Buurman: "Net als op de andere vijf vestigingen zullen we ons in Ede en Veenendaal in belangrijke mate focussen op de zakelijke markt, zowel met personen- als bedrijfswagens. Dat doen we proactief en met maatwerkoplossingen. Bestaande en nieuwe relaties mogen ons echter ook gerust benaderen met speciale wensen om met ons wagenpark en bedrijf kennis te maken, bijvoorbeeld dat wij een auto voor een dag bij de klant neerzetten, zodat verschillende medewerkers hem kunnen uitproberen." Zulke mogelijkheden geven zeker lading aan het motto 'altijd dichtbij'.

www.versteegbuurman.com