

insider

nummer 23, december 2010

ATHLON
CAR LEASE



Inspired by Arjen

Groeten van HR

Rob de Vries en zijn wielen

Wat doen we 5 december?

de brommers van Rob de Vries



Ja, je ziet het goed: een brommer met Athlon Car Lease-stickers. Maar voordat je HR belt voor ook zo'n mooie secundaire arbeidsvoorwaarde, kun je beter dit artikel lezen. Over een collega met benzine in de aderen en hart voor de zaak: Rob de Vries, truckchauffeur/hiker van onze rentalvestiging te Amsterdam.



Rob, kun je - om jaloerse gezichten te voorkomen - eerst maar eens vertellen hoe je aan een gehuisstijlde brommer komt?

"Gewoon zelf gekocht. Ik werkte bij Unilease in Rijswijk, op een paar meter van mijn huis. Maar na de fusie met Athlon Car Lease kwam ik bij onze rental vestiging in Rotterdam te werken. Na een week van stapvoets over de A13 te kruipen, was ik het helemaal beu. Dus ik dacht, dit ga ik anders aanpakken. Ik heb een vriend met een scooterwinkel en bij hem leende ik voor een paar dagen een scooter. Ik stapte op en kreeg meteen het gevoel uit mijn jeugd weer terug. Wat vond ik het leuk! Dus ik kocht de scooter. Mijn vrouw werkte toen bij een autobestickeringsbedrijf en ik vroeg of zij stickers voor me kon laten maken aan de hand van een digitaal Athlon Car Lease-logobestand dat ik bij Marketing had opgevraagd. Het resultaat is een brommer met fraaie, reflecterende Athlon Car Lease-stickers."

Waarom plakt iemand stickers van zijn werk op zijn eigen bezit?

"Ik voel me betrokken bij mijn winkel en wil graag alle spullen hebben die van een Athlon Car Lease-logo zijn voorzien. Pennen, petten, sweaters, jassen en dan liefst iets dat niet iedereen heeft. Ik kom veel bij klanten en dan wil ik ook dat ze zien dat ik van Athlon Car Lease ben. Ik zie mezelf, maar ook mijn truck, als het visitekaartje van de zaak. Je zult mij ook nooit ongeschoren naar een klant zien gaan. Een keer per jaar stap ik per ongeluk ongeschoren de deur uit, dan maak ik meteen rechtsomkeert. Ook mijn auto houd ik schoon. Tegen uitzendkrachten die meerijden zeg ik dat ze hun voeten moeten vegen voor ze instappen. Dat weten ze inmiddels allemaal. Ik ben zuinig op mijn spullen. Voor 'mijn' truck heb ik een afgesloten parkeerplaats geregeld op het dak van onze voormalige parkeergarage in Rijswijk, waar nu een autobedrijf in zit. Het is wel een auto van 60.000 euro!"

Je ziet jezelf echt als ambassadeur van de zaak, hè?

"Ja, ik heb de klant hoog in het vaandel staan en ik ben er ook trots op dat ik dat teruglees in mijn beoordeling. Ik vind het fijn als je een klant blij kunt maken. Ik krijg soms te horen 'Ha fijn, iemand van Athlon Car Lease zelf.' Wij werken veel met uitzendkrachten en van hen kun je niet dezelfde betrokkenheid en kennis

verwachten. Klanten stellen mij ook allerlei vragen, over iets technisch als bijvoorbeeld een brandstofpas, maar ook 'werken die en die er nog?' Dat is leuk, dat soort contacten maakt dat ik voortdurend plezier heb in mijn werk."

Met het verdwijnen van de rental vestiging in Rotterdam, werd je fraai bestickerde brommer overbodig.

"Dat klopt. Ik heb er 6.000 kilometer woon-werk-verkeer mee gereden, maar nu is mijn huis mijn standplaats en staat mijn truck met aanhanger op loopafstand. De brommer is er nu puur voor de lol. We zijn als bedrijf zoveel in het nieuws dat ik heel veel reacties krijg. Mensen kennen Athlon Car Lease. Ik rijd door de stad en iemand vraagt 'Hé, kun je die ook leasen?'. In Amsterdam kan dat trouwens."

Ga je 'm wegdoen?

"Eigenlijk zou ik hem willen ruilen voor een elektrische. Dat past natuurlijk nog veel beter bij Athlon Car Lease. Dit is een Piaggio Fly, een viertakt, dus al schoner dan een tweetakt, maar groene stroom zou natuurlijk de mooiste brandstof zijn."

En je hebt ook nog een mooi-weer-klassieker?

"Ja, een Yamaha FS1 uit 1972. Die heeft mijn vader nieuw gekocht in dezelfde winkel als waar ik mijn Piaggio kocht. Hij kostte maar liefst 1.400 gulden, dat was toen veel geld. Ik heb de bon nog. In 1980 werd ik 16 en toen kreeg ik 'm. Ik heb er twee jaar op gereden en daarna is'ie onder een zeiltje in de schuur terechtgekomen. Daar stond hij 20 jaar tot een vriend me zijn Yamaha liet zien, die hij op een veiling had gekocht. Exact hetzelfde type. Dus ik meteen naar mijn vader om te vragen of wij de onze nog hadden. En hij was er nog. Toen ben ik 'm meteen gaan opknappen en ermee gaan rijden. Dan sta je met je brommertje voor een stoplicht, als grote vent van honderd kilo met je hellempie op, en dan voel je je toch een beetje raar. Maar dan roept iemand 'Die heb ik ook gehad', en dan zeg ik met een brede glimlach 'Maar ik heb 'm nu!'. En dan geef ik gas."

de auto van Marcel van der Vos



De eerste 'pony car' van Ford, genoemd naar het P-51 gevechtsvliegtuig, rolde in 1964 van de band en was een instant hit. Op de eerste dag werden er 22.000 verkocht en na het eerste jaar stond de teller op 418.000. Van het model dat Marcel heeft, zijn er in totaal 38.751 gebouwd. De Ford Mustang gaf het startschot voor een race tussen de automerken die stuk voor stuk volgden met een 'compacte' muscle car, zoals Chevrolet met de Camaro, Pontiac met de Firebird en Plymouth met een aangepaste versie van de Barracuda. Zelfs binnen het Ford-concern kwam concurrentie in de vorm van de Mercury Cougar. Terwijl de grotere muscle cars in de decennia die volgden uitstierven, bleef deze klasse tot de dag van vandaag bestaan en grijpt de huidige Ford Mustang (gelukkig!) weer helemaal terug op het oorspronkelijke design uit de jaren zestig.



Eigenlijk heeft het nog best even geduurd, maar nu is het dan zover: we hebben een klassieke Amerikaan in deze rubriek. En het is niets minder dan een Ford Mustang uit 1967. De trotse eigenaar is Marcel van der Vos, accountmanager Relatiebeheer op onze vestiging in Rotterdam.

Marcel van der Vos: "Deze auto was eigenlijk mijn jongensdroom. Als klein jongetje was ik al bezeten van Amerikaanse auto's en dan met name die uit de jaren 50 en 60. En toen ik op latere leeftijd de film Bullitt met Steve McQueen zag, was ik echt verkocht. Ik wilde ofwel de Dodge Charger die de boeven in deze film reden, of de Ford Mustang die Steve McQueen in de rol van detective Frank Bullitt had. Met de Dodge ben ik ook actief bezig geweest. Had ik toen misschien ook moeten doorzetten, want deze auto's zijn nu flink in waarde gestegen."



Mogen we weten wat hij kostte en waar je 'm vond?

"Hij kostte 27.500 euro. Dus dat is wel heel serieus geld. Maar dat blijft hij ook minimaal waard. Wat dat betreft is het een goede investering, en dan ook nog één waar je plezier aan beleeft. Je kunt zo'n auto altijd weer goed verkopen. Alleen doe je dat waarschijnlijk van je leven niet. Ik kwam deze auto tegen in een museum in Bergeijk. Dat bestaat nu niet meer. Het leuke daarvan was dat alles wat werd tentoongesteld ook was voorzien van een prijskaartje. Je kon er dus ook auto's kopen. Deze Mustang was helemaal origineel en in perfecte staat."



Is de auto zo helemaal af of wil je er nog dingen aan doen?

"Eigenlijk is hij af, want ik wil hem origineel laten. Dit is een Ford Mustang 289 ci Convertible. De V8-motor heeft dus een inhoud van 289 cubic inches ofwel 4.8 liter, wat bij dit type goed is voor 200 pk. De Shelby-versies konden wel 350 pk hebben. Verder heeft mijn auto een automaat, elektrische kap en stuurbekrachtiging, dat waren opties in die tijd. Ook een optie was rembekrachtiging.



Dat heb ik dus niet en dat vraagt in combinatie met de trommelremmen rondom, wel wat gewenning. Maar ik heb niet de behoefte dat aan te passen. Ik hoef ook geen CD-speler. Er zit hier nog steeds de originele Amerikaanse middengolfradio in en daarop kun je in Nederland maar één zender ontvangen en dat is – heel toepasselijk! – Arrow Classic Rock. Misschien ga ik de contactpunten nog wel vervangen voor elektronische ontsteking. Daar zie je niets van. En ik zou nog wel aluminium klependeksels willen."

Ken je de geschiedenis van jouw auto?

"Ja, je kunt veel achterhalen van de codes die je vindt op een plaatje in de deuropening. Zo weet ik dat mijn Mustang in 1967 is gebouwd in een fabriek in San Jose en afgeleverd in Los Angeles. In 1996 werd de auto naar Nederland gehaald en sinds 2002 was hij niet meer APK gekeurd geweest. Hij heeft dus waarschijnlijk een paar jaar stilgestaan. Ik wil de vorige eigenaren nog wel eens achterhalen. Op internet heb je talloze forums waar je veel informatie kunt opdoen, dus wie weet."

Waarvoor gebruik je de auto?

"Relaxte tourritjes wanneer ik zeker weet dat het niet gaat regenen. Bijvoorbeeld de Saturday Night Cruise in Den Haag. Ik ben lid van de Cruise Brothers en elke eerste zaterdagavond van de maand houden we een meeting waar zo'n 500 Amerikaanse auto's uit binnen- en buitenland aan meedoen. En ik ga nog wel een keer met de Mustang op vakantie, denk ik. Nu ik de auto goed genoeg ken, durf ik dat wel aan. Ik rij nu jaarlijks maar zo'n 2 tot 3.000 kilometer. Maar ik geniet van elke kilometer, of beter, mijl."

de motor van...

Peter Nijman

Peter Nijman, manager Finance, rijdt de motor van zijn dromen. Bij voorkeur als het droog is. Maar voor dit artikel maakte hij graag een uitzondering.

"Ik heb sinds drie jaar mijn rijbewijs. In 'jeugdige overmoed', of beter gezegd 'in overmoed' kocht ik als eerste motor een Suzuki SV1000. Een tweecilinder met een zeer sportieve rijhouding waardoor je voortdurend op je polsen steunt. Zeker met iemand achterop, op weg naar het strand, is dat geen feest. Maar ik ben er ook een keer in een gigantische regenbui mee beland en dat voelde niet veilig. Toen ben ik overgestapt op een Suzuki V-Strom 1000, dat is een echte allrounder, comfortabele hoge zit, heel makkelijk in de toeren, heel vergevingsgezind."

Maar vroeg of laat wil je natuurlijk het summum in all-road...?

"Ja... en dat is BMW. Dus na twee jaar sparen kocht ik deze 1 jaar oude BMW R1200GS Adventure. En ik wil nooit meer anders, maar een boxer rijdt wel anders. Hij heeft veel vermogen en het koppel begint al bij 2.000 toeren, dat was bij de Suzuki pas bij 4 á 5.000 toeren. Dit ding weegt vol 265 kilo, maar je trekt 'm zo op het achterwiel. Dat gebeurt mij trouwens meer onbedoeld dan bedoeld, want dat laatste lukt nog niet. En je voelt met gas geven het zijwaartse kantelmoment van de krukas die in de lengterichting staat."

Een motor kiezen is nog lastig. Je kunt verliefd worden op de 'looks' van een motor en daarna ontdekken dat zijn rijkarakteristiek helemaal niet bij je past.

"Ja, ik was ook best nerveus toen ik mijn eerste proefrit maakte. Rijdt het wel zoals ik denk dat het rijdt? Maar als je dan met een smile van oor tot oor afstapt, dan weet je het. Dan is het alleen nog oppassen dat je niet te enthousiast de onderhandeling ingaat."

Waarom rijd je motor?

"Voor de ontspanning. Als ik na een drukke werkdag opstap, blaast het mijn hoofd leeg. Gas af en toe flink open en bochtjes opzoeken. Ik gebruik 'm soms ook praktisch. Om naar kantoor te gaan of naar Ajax, daarmee omzeil ik elk parkeerprobleem bij de Arena. Ik merk ook dat ik de BMW vaker pak dan voorheen de V-Strom. Dat is toch een teken dat ik me er lekker op voel. Af en toe zit mijn vriendin achterop, maar alleen is het toch het leukst. Soms maak ik een toertocht met vrienden die ook een motor hebben."

Heb je een favoriete route?

"Ik woon in Haarlem dus ik ga 's avonds vaak even binnendoor naar Noordwijk. Zeker in de zomer met de laaghangende zon is het net een sprookje waar je doorheen rijdt. Wel met vizier dicht, anders eet je de rest van de avond muggen."

Is er na deze droommotor nog een overtreffende trap mogelijk?

"Nee, ik denk het niet. Je hebt nog de BMW K1600, een zescilinder of een Boss Hoss met een V8 Chevroletmotor en achteruitversnelling, of een Harley... maar rijden die motoren net zo lekker als wat ik nu heb? Ik denk het eigenlijk niet."



De grote bestelmaaltijdtest!



We zijn druk, druk, druk. Daar weet je alles van. Dus regelmatig is het: “Schat, ik moet overwerken en eet wel op de zaak”. Maar wat bestel je dan? Tien Athlonners reageerden op de oproep van de redactie om als proefkonijn te dienen. Hier volgt een verslag van hun journalistieke veldwerk.

De bestelmaaltijdtest begon - hoe kan het anders! - met het bestellen, vakkundig uitgevoerd door Cindy Schipper. Bij alle toeleveranciers werd rond de klok van twee besteld met het verzoek om de bestelling om 16.45 uur af te leveren. Iedereen was dus ruim op tijd ingeseind en alle bestellingen werden bevestigd, per telefoon of per mail. Dus om 16.30 uur zat het testpanel met spanning voor de ramen van de kantine te wachten. Iets daarvoor had Italiaans restaurant Panforte gebeld om te vragen waar de Veluwezoom is. (Ja, zo ging dat toen er nog geen kaarten en routeplanners bestonden.)

De aankomst

Qua timing viel er niets te klagen. De Stamperij arriveerde per auto vijf minuten te vroeg. In het kielzog arriveerden, stipt op tijd, New York Pizza per brommer en Het Gouden Huis, per - als enige onbestickerde - auto. De brommer van Panforte bracht de lasagne om 16.55 uur. Sushi de Luxe arriveerde om 17.02 uur. Te laat? Nee, hoor! Want vlak na het bestellen was Cindy gebeld door ‘Sushi’ met de mededeling dat er niet eerder dan 17.00 uur bezorgd zou kunnen worden, maar dat men dan ook zo snel mogelijk zou komen. Die belofte maakten ze duidelijk waar. Ribrunner zou de laatste worden, als ze zouden komen ...

De service

Alle bestellingen werden gebracht door zeer beleefde en vriendelijke medewerkers. Dat geldt zeker ook voor de brommerjongens. De Chinees zei geen woord, maar ook dat kon zeker niet als onbeleefd worden geïnterpreteerd. De gezellige dame van de Stamperij had geen wisselgeld bij zich, wat natuurlijk niet handig is. De jongen van Panforte die de Lasagne bracht, merkte dat de bakjes niet goed waren afgedicht, waardoor de rode saus je al tegemoet keek. Nog voordat wij daar een mening over konden hebben, bood hij al aan om zo snel mogelijk nieuwe te

brengen. Kijk, zo maak je van een minpunt een pluspunt. Maar wij waren de kwaadste niet, dus we accepteerden de bakjes in hun glibberige staat.

Proefondervindelijk onderzoek

Binnen werden de verpakkingen direct aangevallen door het hongerige testpanel. Karin van Tol herinnerde de deelnemers aan het wetenschappelijke karakter van deze exercitie en zag er op toe dat de vragenlijsten werden ingevuld. Dat bracht de volgende conclusies aan het licht.

De Stamperij:

schnitzel met zigeunersaus, patat, salade en vla toe
Deze Hollandse pot werd gebracht door een gezellige dame. De maaltijd was keurig in bakjes gescheiden en zeer compleet. Zelfs het toetje van bruine en gele vla (die niet gescheiden waren verpakt) ontbrak niet. En dat voor een tientje (bedrag excl. BTW!). De frieten waren lekker dik. Ondanks deze pluspunten schreef één anonieme recensent: “De schnitzel was geen echte schnitzel en de frieten waren van dezelfde slechte kwaliteit, zoals je kunt verwachten van een shoarmatent.”

Het Gouden Huis:

peking eend met zoetzure saus en mihoen
De Chinees, de onvermijdelijke voedselleverancier voor de bestel-eter. Want een buil vallen kun je je eigenlijk nooit aan Chinees eten. Dat bleek ook nu. Eigenlijk was iedereen tevreden. Ook het feit dat de saus apart was verpakt, werd gewaardeerd. Eén opmerking zaaide wel wat twijfel: is dit Peking eend of is het misschien babi pangang? Het deed aan de smaak niet af, maar een Hollander wil toch weten wat hij eet.



New York Pizza:

pizza New York

Oké, met een doorsnede van 35 cm kost hij wel 95 cent meer, maar dan heb je ook wel een reuzenmaaltijd. Superdik belegd zag deze pizza er fenomenaal uit. En door het gebruik van kalkoenham en mozzarellakaas kwam deze pizza ook tegemoet aan de doctrines van Sonja Bakker. Hij vond dan ook gretig aftrek. Maar al snel veranderde het enthousiasme. De pizza had een rubbersmaak. Over mogelijke oorzaken werd gelukkig niet gespeculeerd. Wel werd als vergoelijking aangegeven dat verschillende panelleden eerder zeer goede ervaringen hadden met New York Pizza.

Panforte:

lasagne

Over de lasagne liepen de meningen uiteen. Zelfs over de vraag of het product warm of koud was geleverd! Waren de positieve reacties in deze afkomstig van de snelle graaiers? Dat vertelt het onderzoek niet. Wel dat er zowel 4-en als 7's werden gegeven voor het onderdeel 'voldoet aan verwachting'. Ook de kwalificatie 'kauwgom' viel.

Sushi de Luxe:

sushi (in enkelvoud, het Japans kent geen meervoud)

Panellid Werner Boersma stond al voor het pand klaar om de fraai bestickerde auto van Sushi de Luxe op te wachten. Het panellid zweert dat hij genoeg heeft aan sushi. Hij bestelt dan niet de standaard hoeveelheid van 12 euro, maar voor 16,50 is hij onder de pannen. Ook de andere panelleden wisten raad met de Japanse delicatessen. De sushi verdween, zonder aanmerkingen, als sneeuw voor de zon. Het enige minpuntje: stokjes waren niet meegeleverd.



Tien panelleden: één top-5

Alle panelleden stelden hun top-5 samen. Door elke nummer één 5 punten te geven (elke nummer twee 4 punten enzovoort) kregen we de volgende ranking.

- | | |
|---|-----------|
| 1. Sushi de Luxe: | 45 punten |
| terecht want unaniem gewaardeerd! | |
| 2. Het Gouden Huis: | 39 punten |
| bijna geen kritiek van dit kritische panel | |
| 3. De Stamperij | 24 punten |
| verdeelde meningen zorgen voor een middenpositie | |
| 4. Panforte | 22 punten |
| enkele harde oordelen leidden tot deze lage klassering | |
| 5. New York Pizza | 21 punten |
| een waarschijnlijk niet representatief exemplaar met rubbersmaak, nekte New York Pizza) | |

En Ribrunner? Die werd na het eten nog even gebeld. Ondanks de bevestiging per e-mail wisten zij van geen bestelling. Het panel was inmiddels gevuld zodat een tweede kans uitbleef.

De strijdende keukens

Voor deze test werd besteld bij:

- De Stamperij, creatieve catering (via destamperij.nl)
- New York Pizza, (via thuisbezorgd.nl)
- Panforte, Italiaans restaurant (via thuisbezorgd.nl)
- Sushi de Luxe (via thuisbezorgd.nl)
- Ribrunner, sparerib bezorgservice (via ribrunner.nl)
- Het Gouden Huis, Chinees-Indisch restaurant (036-5357020)

Met dank aan de 'proef'-personen:

Cindy Schipper, Karin van Tol, Jacqueline Schwarzwälder, Nathalie Luteijn, Femke Romar, Rob Toebosch, Arjan Veldkamp, Maickel de Jong, Werner Boersma en David Langeveld.



de auto van Jack van Honschoten



Jack van Honschoten is nu een jaar in dienst bij Athlon Car Lease als technisch administratief medewerker bij ROB. Zijn leven lang werkt hij al met auto's en motorfietsen. En al vanaf zijn twintigste rijdt hij Amerikanen. We praten met hem over, en rijden in, zijn nieuwste liefde.

Jack, stel me eens voor aan deze schoonheid.

"Dit is een Cadillac Fleetwood Bourgham uit '78. Het is de meest luxe versie die er van dit model bestaat. Helemaal leer, climate control, alles elektrisch, elke deur heeft een eigen aansteker en er zit zelfs nog de originele 8-track muziekinstallatie in. Dit alles wordt voortbewogen door een 7 liter V8 motor die bijna geen olie verbruikt."

Klinkt niet als een recessieauto.

"Mensen schatten de kosten altijd hoger in dan ze zijn. Ik rijd op gas, betaal geen wegenbelasting en mijn oldtimerverzekering kost een tientje per maand. Ook aan reparaties heb ik maar weinig uit hoeven geven. In de twee jaar dat ik deze auto heb, moest ik de waterpomp en de dynamo vervangen. Dat was het."

Heb je hem voor dagelijks gebruik?

"Jazeker. Tenminste: als ik niet op de motor ben, want die gebruik ik het meest. Wel 80% van mijn ritten, doe ik op twee wielen, of het koud is of niet. Ik heb een BMW K100LT, dus de viercilinder. Maar op vakantie neem ik de Cadillac. Ik ben er ook mee naar Spanje geweest, toen reed hij 1 op 4,6. Op gas valt dat qua kosten best mee, al rijdt je wel van pomp naar pomp."

En waarom een motor?

"De wendbaarheid, de snelheid, de eenvoud en het feit dat je door files heen kunt."

Heb je een droommotor?

"Ach, welke ik wel weer terug zou willen hebben, is de Honda Paneuropean 1100 [een V4 sporttourer - Red.]. Die trilt wat minder, de zuigers maken een wat langere slag en ook de versnellingen zijn wat langer. Hij trekt lekkerder door. Ik heb ook wel een Yamaha R1 [racemonster - Red.] gehad, van mijn werkgever, maar die heb ik na vijf dagen teruggegeven. Dat ging zo snel! En de houding is zo voorovergebogen dat je veel gewicht op je polsen krijgt, om dat op te vangen ga je vanzelf 180 rijden zodat de wind je bovenlichaam

draagt. Die snelheden zijn niet gezond, Dus die heb ik gauw geruild voor een Paneuropean."

En hoe ziet je autoverleden eruit?

"Ik begon op mijn twintigste met een Buick Electra uit '72. Verder heb ik al eerder een Cadillac Fleetwood gehad uit '76, maar ook een Dodge Ram Charger uit '76 en een Ford Rangero uit '76, dat is een luxe Camino."

Nooit een Golfje gehad?

"Jawel, als autootje erbij, maar als ik je die ook allemaal moet laten opschrijven word je niet blij."

Mogen we stellen dat jij een autogek bent?

"Dat mag, ik werk al mijn hele leven met auto's en met motorfietsen. Ik begon bij een schadeherstelbedrijf waar ik vrachtwagens repareerde en bedacht op een gegeven moment dat ik er ook wel in wilde rijden. Ik haalde mijn rijbewijs en kon beginnen bij een van mijn klanten. Dat deed ik zes jaar om daarna vier jaar buiten de autobranche te werken, bij de NOS. Daarna was ik zes jaar Wegenwacht bij de ANWB en vervolgens werkte ik zes jaar bij Harley-Davidson. In die tijd heb ik in Wisconsin en in België alle cursussen gevolgd die ze hadden, waardoor ik mezelf PhD mag noemen, ofwel 'Master of Technology'. Toen had ik dus alles bereikt en stapte ik over naar Athlon Car Lease, waar mijn kennis van motorfietsen als een pré werd gezien."

En vanwaar de voorkeur voor Amerikanen?

"Dat begon al vroeg. Ik werd aangestoken door Amerikaanse televisieseries zoals 'The Streets Of San Francisco'. Dat is niet meer over gegaan."

Heb je een droomauto?

"Ja, een Pontiac Transam, zeg maar de auto waar Burt Reynolds in rijdt in 'Smokey and the Bandit'. Maar die zijn vrij prijzig als je ze in goede staat wilt hebben: rond de 15 à 20.000 euro."

nóg consumentgericht denken

Steven Wouters is per 1 oktober hoofd Verkoop Particulier. Met het invoeren van deze nieuwe functie geeft Athlon Car Lease extra aandacht aan de verkoop van ex-leaseauto's aan particulieren. In deze functie gaat Steven samen met twee verkopers en een ondersteunende kracht nog meer auto's verkopen aan particulieren.

Steven, kun je jouw verleden bij Athlon Car Lease kort schetsen?

Ik werkte sinds '93 bij Unilease waar ik verantwoordelijk was voor de verkoop van occasions aan de handel. Toen we in '99 ook aan particulieren gingen verkopen, was ik daar ook bij betrokken. In 2005 fuseerden we met Athlon Car Lease en bleef ik voor de handel werken en nu ben ik dus per 1 oktober hoofd Verkoop Particulier.

Waarom is deze functie ingevoerd?

"De restwaarden van de auto's staan onder druk. De verkoopprijzen zijn lager, dus je probeert zoveel mogelijk auto's aan particulieren te verkopen omdat het rendement daar hoger is. Mijn taak is om de aantallen op te schroeven. Om samen met de afdeling alles eruit te halen wat er in zit."

Over wat voor aantallen hebben we het eigenlijk?

"Vorig jaar zijn iets meer dan 500 auto's particulier verkocht. De target voor dit jaar is 750, maar dat zal niet worden gehaald. We zijn nu - begin november - net voorbij de 600. Op dit moment zijn we een afdelingsplan aan het schrijven hoe we deze aantallen kunnen verhogen."

En weet je al hoe je dat gaat doen?

"Het belangrijkste is dat we vanuit de consument gaan denken. Wat voor auto's wil hij? Wat verwacht hij van onze dienstverlening? Wat verwacht hij van de showroom en van de verkopers? Wij zijn gewend te denken vanuit de business-to-business markt, nu moeten we gaan denken vanuit de eindgebruiker. Dat vraagt echt een andere manier van denken."

Je noemt het woord 'showroom' maar je zit in een parkeergarage. Is dat een nadeel?

"Nee, want daarmee zijn we ook laagdrempelig. Het is geen glazen paleis met mooie dames achter een

receptie. Daarbij geeft onze omgeving een gunstig prijssignaal af. Maar ik denk wel dat het heel belangrijk is dat je binnen deze omgeving de mensen zeer klantvriendelijk benadert. Dat kan al met minimale inspanningen. "Kan ik u ergens mee helpen? Wilt u koffie?" En niet: "Daar staan de auto's: succes!" En als de auto die men zoekt er niet bij staat, ga je de behoefte inventariseren en kun je hem misschien op een alternatief wijzen. Misschien moeten we ook wel een presentje meegeven."

Want shoppen kan men ook op internet. Daar heb je geen OccasionCentre voor nodig.

"Precies. Wij moeten in gesprek gaan. Wij hebben als groot voordeel dat we weten wat er binnenkomt aan nieuwe voorraad. Wij kunnen met een klant die op dit moment niet slaagt, contact houden en hem wijzen op verwachte of net binnengekomen modellen. En adviseren over andere modellen. Ook met bestaande klanten moeten we contact blijven houden. Er moet een relatie gaan ontstaan. Door mensen zo goed te helpen dat men onze ambassadeur wordt en dit doorvertelt."

Wat zie je als je grootste kracht als aanbieder van occasions?

"Wij zijn de grootste leasemaatschappij en onderdeel van de Rabobank. Dat maakt je een solide en stabiele aanbieder en dat geeft vertrouwen."

En wat zie je als grootste zwakte?

"Het imago van de leaseauto. Dat is niet onverdeeld positief. Dus dat moeten we ombuigen. Door de USP's goed uit te leggen. Die zitten in de transparantie van de geschiedenis: eerste eigenaar en volgens het boekje onderhouden en tot slot is er de scherpe prijs. Daarbij is het zo dat wij uit de 500 auto's die elke week terugkomen de beste kiezen voor de particuliere markt. Bij de minste twijfel over de staat van een auto komt hij hier niet terecht."

Zijn jullie al met bepaalde zaken bezig?

"Op dit moment zijn we onze kopers in kaart aan het brengen samen met Marketing. Wie zijn ze? Waar wonen ze? In wat voor auto's zijn ze geïnteresseerd? Daar gaan we onderzoek naar doen en met deze informatie gaan we gerichte verkoopacties initiëren. Op de lange termijn zie ik de medewerkers van de



Rabobank Groep (en voor mijn part ook hun familie en vrienden) als specifieke doelgroep. Je zou hen bepaalde voordelen of exclusiviteit kunnen bieden. Een andere doelgroep is de leaserijder zelf. Wij willen voortaan al bij de start van het contract gaan communiceren dat hij de auto na de leaseperiode kan kopen (of zijn vrouw of buurman). Bij onze buitenlandse vestigingen gebeurt dat al. Daardoor zal de bestuurder zijn auto wellicht nog beter behandelen. En aan het eind van het contract laten we hem ook het bedrag weten waarvoor hij de auto kan kopen. Ook denken we aan het geven van een incentive aan de bestuurder die een koper vindt voor zijn auto. Er is niemand die dat beter kan dan de bestuurder zelf."

Je krijgt deze functie op het moment dat de occasionmarkt in een diep dal zit. Hoe kijk je daar tegenaan?

"Voor volumeauto's zoals een Renault Laguna, Renault Mégane, Peugeot 407 is het lastig. Het aanbod daarvan is heel groot. Naar Duitse merken is meer vraag. Een Golf V levert na 3 jaar nog de halve nieuwprijs op. Veel merken verliezen de eerste twee jaar al driekwart van hun waarde. Maar voor iedere auto is een klant geboren. Alleen moet het verhaal, inclusief de prijs, wel kloppen!"

Het klinkt alsof je er zin in hebt?

"Absoluut. Ik slaap er slecht van en bij mij is dat een positief teken. Dat wil zeggen dat ik overloop van de ideeën."

de auto van Jeroen Pots



De auto van Jeroen Pots is eigenlijk de auto van Desiree Pots, zijn vrouw, maar eigenlijk ook weer die van haar moeder. Maar Desiree rijdt er al in sinds haar achttiende en het was ook de trouwauto van haar en Jeroen. Over de liefde voor een inmiddels 42-jaar oud familiebezit: een Javagroene Volkswagen Kever 1300.

Desiree: "Mijn moeder kocht de auto als tweedehands, van de eerste eigenaar. Toen ik achttien werd, ging ik er ook in rijden. Thuis kregen we er op een gegeven moment een tweede Kever bij en toen ik het ouderlijk huis verliet, mocht ik deze meenemen."

En nu is hij bijna helemaal gereviseerd?

Jeroen: "Ja, alleen de bekleding en het tapijt nog. Daar zijn we nu mee bezig. Via internet heb ik originele crèmekleurige skai bekleding en schuimrubber besteld. Dat ben ik er nu omheen aan het trekken. Het tapijt komt uit Amerika. De aanleiding voor de complete revisie was ons huwelijk in 2006. Wij wilden graag in de Kever trouwen maar hij was wel in erg beroerde staat. De lak was slecht, de bodem en ophangpunten rot, dus er moest echt wat aan gebeuren. Dan ook maar meteen grondig."

Desiree: "Op de dag voor ons trouwen hebben we er nog de laatste onderdelen opgezet, dus hij was maar net op tijd klaar. Voor het interieur hadden we geen tijd meer. Dat doen we nu pas, maar dat komt ook omdat we een jaar later een huis kochten en dit voorjaar een kind kregen. De auto had even niet de prioriteit."

Wat is er bijzonder aan dit type?

Jeroen: "Het is het laatste model met liggende koplampen en een 6 volts accu. Dat maakt hem op zich niet meer waard, hoor. Het betekent alleen dat bepaalde onderdelen lastiger te krijgen zijn en dat je knipperlichten en ruitenwissers uiterst traag hun werk doen. Vóór de restauratie reden we in het donker, in de stromende regen door de Franse Alpen. Dat was geen pretje, je zag bijna niks en we konden ook niet stoppen. De '67 en '66 Kever zijn de moeilijkste Kevers, omdat ze nogal wat variatie hebben in onderdelen. In augustus '67 kwam een nieuw model met staande koplampen en 12 volt, waardoor de fabriek alle bestaande onderdelen op wilde maken in deze laatste twee edities. Een auto die een maand later is gebouwd kan daarom flink afwijken van ons model. Dat maakt

het lastig om voor deze typen onderdelen te vinden en ze origineel te houden."

Maar voor de kenner is dat een kick?

Jeroen: "Ja, als je het weet vind je het geweldig. Maar voor de massa is het gewoon een Kever. Wij waren op een treffen hier in Bergharen en daar kwam een Duitser naar ons toe rennen met een enorm fototoestel. Hij verzamelde foto's van alle Kevers uit de eerste helft van '67. Dus of hij die van ons in allerlei standpunten mocht fotograferen en of hij er zelf in mocht zitten... Ja, er bestaan dus wel zijn mensen die het bijzondere in dit model herkennen."

Desiree: "Maar het was dan ook wel een mafkees!"

Wat is er zo leuk aan het rijden in deze oldtimer?

Jeroen: "Als je op de motor afremde, gaf-ie een naplof. En in de bergen kreeg je zelfs een hele reeks knallen. Dan denk je echt dat je in een sportwagen rijdt, ook al heeft mij maar 40 pk. Het blok is nu gereviseerd, maar ik hoop dat hij dat nog steeds doet."

Waarvoor gaan jullie hem gebruiken?

Jeroen: "Het was jarenlang onze enige auto, maar nu hebben we ook een Ford Focus station. Dus deze wordt voor de leuke trips en eventueel voor vakanties. Op onze laatste vakantie reden we er 4.000 kilometer mee. Ik weet niet of we zoiets weer zullen doen maar hoe het ook zij, zoals hij daar nu staat, kost hij geen geld. En wegdoen is geen optie, want hij is nu al 31 jaar in de familie. Daarbij is het nu een betere auto dan toen hij uit de fabriek kwam. Hij is nu klaar voor de komende 20, 30 jaar. Zeker nu hij dagelijks in de garage staat." Desiree: "Dus onze zoon Jonas kan er straks in gaan rijden."

Een waardevol bezit dus.

Jeroen: "Ja. Ook letterlijk, want de auto is getaxeerd op een belachelijk hoog bedrag. Dat is dan het bedrag dat je moet uitgeven als je zo'n auto bij elkaar wilt verzamelen en opbouwen, de vervangingswaarde. Maar de eerste die dat er voor biedt krijgt van mij een enkeltje gekkenhuis."

de cabrio van...



Mariska Croon

Nee, ze heeft geen directiefunctiel, al suggereert haar auto dat wel. Ze werkt als claimbeheerder op de afdeling Schade: Mariska Croon. Zij mag zich dagelijks verplaatsen in een Mercedes SLK55 AMG. En nee, de acht jaar oude auto gaat niet alleen gekleed in AMG-plastic, in het vooronder gromt daadwerkelijk de bijbehorende V8 met 360 pk.

Laten we met de hamvraag in huis vallen: waar doet ze het van?

"Mijn vriend werkt bij Mercedes en loopt af en toe tegen leuke inruilers aan. Toen hij bij Ford werkte, reed ik Ford maar sinds hij bij Mercedes zit, rijdt ik Mercedes SLK. Dit is de vierde en ook de snelste. Het is ons privéspeeltje.

Maak je ook gebruik van de pk's?

"Bij het optrekken bij stoplichten en bij inhaalmanoeuvres vind ik het leuk om in mijn stoel geduwd te worden, maar ik houd me aan de maximumsnelheid. Dat verwachten mensen niet van zo'n auto, dus er wordt vaak achter me geduwd, ook in de bebouwde kom. Maar ik werk op de afdeling Schade en daar word je voorzichtig van, kan ik je zeggen. Ik krijg dus ook nooit bekeuringen, althans geen terechte."

Geen terechte? Leg uit.

"Ik reed eens een agent voorbij en om de hoek werd ik staande gehouden door een tweede politiemann. Die beweerde dat ik zonder gordel had gereden, terwijl ik mijn gordel om had. Daarop zei hij dat ik die wel snel omgedaan zou hebben nadat ik de eerste agent had gezien. Ik kon mijn oren niet geloven! Dat was totaal niet waar. Ik droeg een zware jas met een grote zwarte kraag waar de gordel onder zat. Dus ik moest dat maar gaan vertellen aan de eerste agent. 'Dus u beweert dat ik lieg', zo begon hij. De tranen stonden in mijn ogen, zo machteloos voelde ik me. Uiteindelijk kreeg ik geen prent."

Zou deze auto de minder leuke kanten van mensen versterken?

"Bij sommigen is dat zeker het geval. Dat merkte je net onderweg al: iemand wilde me er perse niet tussen laten. Maar ik krijg ook aardige reacties van mensen die 'm mooi vinden. Of ze vragen of ik even gas wil geven."



Mariska Croon

Ben jij zelf ook autogek of wilde je een gegeven paard niet in de bek kijken?

"Sinds ik mijn rijbewijs heb, doe ik alles met de auto. Ik ging er zelfs mee naar de middelbare school. Maar toen mijn vriend met een cabrio aankwam, dacht ik: een cabrio... in Nederland? Maar dat bleek mee te vallen. Het dak kan er heel vaak af. 10°C en een zonnetje is genoeg, dan doe ik lekker de stoel- en nekverwarming aan. We gaan er ook mee op vakantie. Naar Spanje, Frankrijk, Kroatië en dan altijd met het dak open en via de binnenwegen. Maar we pakken hem ook voor de wintersport. Dan gaan de ski's op het dak in speciale dakdragers. De cabrio is ook een beetje de vervanger van onze BMW 1200 GS motorfiets. Die zijn we geleidelijk aan minder gaan gebruiken. Je hebt in de cabrio toch een gevoel van vrijheid zonder dat je beschermende – en dus warme! – kleren aan hoeft en een helm op."

Is het brandstofverbruik van een op acht geen spelbreker?

"Dat is de prijs van de extra pret. Deze auto maakt van mijn woon-werkverkeer pure ontspanning. Zelfs een file stoort me niet. Dat vind ik wel wat waard."