

Het beste automerk bestaat niet

What's in a name?

TEKST MARJOLEIN SIMONS FOTOGRAFIE KEES BENNEMA



Roy Meter: 'We willen onze klanten echt leren kennen'

Sinds hij in januari vestigingsmanager werd van Opel dealer Lathouwers in Tilburg, rijdt Roy Meter (31) in een Opel Zafira. Een gezinswagen die hem als vader van twee jonge kindjes volop ruimte biedt. 'Voor automerken is het steeds lastiger zich te onderscheiden, daardoor wordt er ook veel minder op emotie gekocht', vindt hij.

Gewoon goed

Met meer dan 160 jaar ervaring als Opel dealer in 's-Hertogenbosch, heeft Lathouwers sinds drie jaar ook een vestiging in Tilburg. Toch weten mensen de dealer in Tilburg nog niet automatisch te vinden. Werken aan naamsbekendheid en groei van het klantenbestand zijn dan ook de twee belangrijkste opdrachten die Roy heeft meegekregen. Opdrachten die hij niet wil gaan vervullen door te roepen dat Opel het beste automerk is. 'Ik geloof niet zo in

'beter', tegenwoordig zijn alle auto's eigenlijk gewoon goed', vindt hij. 'Waar Opel staat voor Duitse kwaliteit, daar staan Chrysler en Renault weer voor andere dingen. Wat zegt zo'n naam nu helemaal?'

Klanten kennen

Waar Roy wel in gelooft, is de positionering van een merk. Wat dat betreft ziet het er dit jaar veelbelovend uit. Met nieuwe modellen zoals de Adam gooit Opel het stoffige imago van zich af. Verder wil de

jonge manager zich vooral richten op klanttevredenheid. Daarvoor is wat hem betreft een persoonlijke aanpak essentieel. 'We moeten in het vizier van de Opel rijders zien te komen. Daarom sluiten we niet alleen aan bij evenementen en activiteiten in de regio, maar gaan we Opel rijders waar mogelijk ook persoonlijk benaderen', vertelt Roy. 'We willen onze klanten écht leren kennen.'

Tegenwoordig zijn alle auto's gewoon goed

Korting

Persoonlijke kwaliteit is dan ook iets waarmee Lathouwers zich wil onderscheiden. 'Wat dat inhoudt? Intern een hecht team creëren en prettig samenwerken. Daarnaast met klanten heldere afspraken maken en verwachtingen goed managen.' Kan er dan ook nog een leuke korting van af? Roy is hier erg duidelijk over: 'Korting is natuurlijk een competitief middel dat we kunnen inzetten. Maar jammer genoeg is het vaak ook een middel om te compenseren dat een bedrijf haar klanten niet goed kent of haar producten niet goed verkocht krijgt. Dat type kortingen zul je bij ons niet zien.' ■

Lathouwers
Kraaivenstraat 28
5048 AB Tilburg
T 013-5942555
E r.meter@lathouwers.nl
I www.lathouwers.nl

