

Vaste prijs occasion slaat landelijk aan

Succes voor noordelijke manier van auto (ver-)kopen

Door William Pomp

GRONINGEN ■ Het Groningse concept van een occasion kopen tegen een vastgestelde prijs, zonder de mogelijkheid van onderhandelen, krijgt landelijk navolging.

Directeur Robert Nienhuis van de Groningse Autoborg, waar de verkoop van auto's zo verloopt, heeft van grootaandeelhouder ING opdracht gekregen zijn concept uit te rollen naar een landelijk dekkend netwerk, te beginnen met een vestiging in de Randstad. Ook komen er studies naar de mogelijkheden elders in Europa organisaties als de Autoborg op te zetten.

Autoborg – hoofdsponsor van FC Groningen – begon vijftien maanden geleden met deze nieuwe manier van auto's aan de man brengen. Bij het bedrijf kan de consument kiezen

uit occasions van alle merken. De wagens zijn afkomstig uit de leasevloot van Noordlease, dat evenals Autoborg onderdeel is van ING. De wagens worden in Autoborg tegen vaste prijzen aangeboden, de waarde van de eventuele inruilauto wordt bepaald door een computer. De mogelijkheid tot onderhandelen bestaat niet. Volgens onderzoek hebben veel klanten een bloedhekel aan onderhandelen.

De methode blijkt succesvol. "We hebben in het eerste jaar meer dan 1000 nieuwe klanten gekregen en meer dan 600 auto's ingeruild", beweert Nienhuis. Ook kreeg Autoborg zo'n 700 directies van andere bedrijven over de vloer die het concept met eigen ogen wilden zien. "Zelfs de grote Karel Cardoen van de bekende autosupermarkten in België is met zijn complete staf langs geweest", vertelt Nienhuis.

De directeur is erg blij met de opdracht van moederbedrijf

■ 'AUTO-ARENA'

De in het Westen te beginnen vestiging van Autoborg zal niet dezelfde naam krijgen. "De naam Autoborg hangt hier vast aan de naastgelegen Euroborg van FC Groningen", vertelt directeur Robert Nienhuis. "Als we een vestiging openen in Amsterdam kan ik me voorstellen dat Ajax-supporters daar niet op zitten te wachten. Dan heb ik er straks een paar ramen uit liggen." De suggestie 'Auto-Arena' neemt Nienhuis in overweging.

ING. "Dat wij met dit concept in de hedendaagse situatie toch alle vooraf gestelde doelen hebben behaald is uniek. De wereld rond auto's wordt nooit meer zoals-ie was. De nieuwe positionering van leasebedrijven biedt nieuwe kansen. Voor ons als noorderlingen is het een heel mooie uitdaging de rest van Nederland te overtuigen van ons gelijk."