

Redacteur: Mariëlle de Beer

Dat is een belangrijke kernwaarde voor Harold van der Vliet van Van der Vliet Bedrijfswagens aan de Haverkamp in Beek en Donk. Al ruim vijftien jaar verkoopt hij zelfstandig jong gebruikte en nieuwe bedrijfswagens en daarbij staat persoonlijk contact met klanten en het opbouwen van een langdurige relatie voorop.

Harold, waarvoor kan een klant bij jou terecht?

“We doen alles op het gebied van verkoop, onderhoud, financiering en schade-afhandeling van jong-gebruikte en nieuwe bedrijfswagens”, vertelt Harold. “Omdat we werken met een klein team zijn de lijnen kort en direct en ken ik al mijn klanten persoonlijk. Een klant hoeft maar te bellen en alles wordt - desgewenst - uit handen genomen.”

Altijd al werkzaam geweest in de verkoop van bedrijfswagens?

“Toen ik 20 jaar oud was, ben ik gelijk na mijn opleiding bij de DAF-dealer in Helmond gaan werken. Ik ben gaan rondrijden en overal waar een bus stond, ben ik gestopt en heb ik een kaartje afgegeven. Uiteindelijk heb ik me 12 jaar lang bezighouden met de verkoop van vrachtwagens. De passie voor verkoop zit er dus van jongs af aan in”, lacht Harold.

Je zegt net dat je een klant alles uit handen kunt nemen. Kun je een voorbeeld geven?

“Jazeker, bijvoorbeeld ingeval van schade of auto-pech”, vervolgt Harold. “Als een klant pech onderweg heeft, kijken we of we ter plekke iets kunnen

betekenen, halen de wagen op of slepen hem weg. In dat geval regelen we altijd gelijk vervangend vervoer, zodat er gewoon door gewerkt kan worden. Een klant die met schade of stukken in het buitenland stilstaat, wordt net zo doelgericht geholpen. Alles wordt tot in de puntjes geregeld door ons, zodat de klant zo min mogelijk hinder ondervindt. Voor onderhoud halen we een wagen vaak overdag zelf op en brengen hem na controle of reparatie weer terug. Dit levert een ondernemer tijdwinst op omdat hij niet na werktijd zijn bus zelf nog moet komen brengen. We hebben service hoog in het vaandel staan hier.”

Je verkoopt bedrijfswagens. Zorg je ook voor de inrichting Harold?

“We doen hier alles. We zorgen niet alleen voor onderhoud en reparatie van de bedrijfswagen maar we richten de wagen ook op maat en geheel naar de wens van de klant in. We kunnen imperials of trekhaken bevestigen en de wagen spuiten in de bedrijfskleur(en) en/of beletteren met het bedrijfslogo. De wagen wordt compleet en fatsoenlijk afgeleverd. We hebben veel kennis in huis maar we beginnen altijd met het goed luisteren naar een klant welk doel de bedrijfswagen moet dienen. Van daaruit start ons advies.”

Komen je klanten hoofdzakelijk uit Laarbeek en waarom kiezen ze voor jou Harold?

“We hebben een groot en trouw klantenbestand in Laarbeek maar we werken ook landelijk via internet. Onze klanten kiezen voor ons bedrijf omdat er sprake is van gemoedelijkheid, korte lijnen en een samenwerking op basis van vertrouwen.”



Dat vragen we gelijk even na! Bart Meulenstein van Meulenstein Electro in Beek en Donk ontving onlangs de sleutels van zijn nieuwe bedrijfswagen uit handen van Van der Vliet. Bart, hoe ben je bij Van der Vliet Bedrijfswagens terechtgekomen en waarom heb jij gekozen voor dit bedrijf?

Bart: “Daar kan ik heel kort en duidelijk over zijn. Ik ken Harold al tien jaar. Ik heb mijn vorige bus ook gekocht bij Van der Vliet en ben dus een voorbeeld van een trouwe klant. Het is een klein bedrijf waardoor er vlug geschakeld wordt. Ze zijn flexibel en Harold komt zijn afspraken altijd perfect na. Er heerst geen ‘negen tot vijf mentaliteit’ en

dat is voor kleine ondernemers zoals ik erg prettig zakendoen!”

Van der Vliet Bedrijfswagens is gevestigd in Beek en Donk aan de Haverkamp 12 (Industrieterrein Bemmer). U kunt Harold van der Vliet bellen via 0492-344672. Mailen kan ook naar info@vandervliet.biz. Voor alle overige informatie: www.vandervliet.biz.

Nico Meulenstein Electro is eveneens gevestigd in Beek en Donk aan de Koppelstraat 60. Voor meer informatie: bel 0492-461502 of check www.meulenstein-electro.nl.