



René Chaudron tovert  
iets moois van BAAK Voorschoten

# Van merk naar 'branding'

Hij komt uit de stal van Porsche, zijn voorliefde ligt bij auto's met 'passie' zoals hij zelf zegt. Maar hij realiseert zich ook dat de traditionele autohandel al lang niet meer bestaat. "Ik ben aan het pionieren, en het werkt."

TEKST EN FOTOGRAFIE: SANDER PARDON

**R**ené Chaudron nam de stap van z'n leven en kocht in de zomer van 2008 BAAK Voorschoten. Een opvallende actie in deze tijd. Het bedrijf was sinds jaar en dag bekend als de Alfa Romeo specialist. Een prachtig glazen autohuis aan de Veurseweg manifesteerde de betekenis van deze dealer in de regio. De relatief jonge Chaudron heeft een interessant genoeg internationaal netwerk in de autobranche om zelf te gaan ondernemen.

De visie had hij in zijn achterzak. Hij had de sleutels van z'n

nieuwe bedrijf nog niet in zijn hand of hij gooide het roer om: "Ik zette de eerste dag twee Mini's bij het hek en een dag later waren ze verkocht. Dat was een signaal. In datzelfde jaar verkocht ik er 50. Ik wist dat een andere aanpak nodig is in deze tijd. Een kruisbestuiving tussen verschillende kwaliteitsproducten en netwerken. Ik geloof dat je alleen met beleving, netwerken en heel gerichte persoonlijke service het onderscheid kan maken tegenwoordig."

Chaudron brengt merken bij elkaar die door doelgroepen worden gekocht die hij op minutieuze manier weet te bereiken. En van die kruisbestuiving profiteert niet hij alleen maar ook de mensen met wie hij werkt. Wederkerigheid, daar is het hem om te doen. Bulthaupt bouwde een kookeiland in zijn showroom, er staat een hele serie topmodellen Vespa's opgesteld, er is een kledingatelier en uiteraard is de selectie van bij elkaar gebrachte auto's precies afgestemd op het koperspubliek dat hij lijkt te kennen als zijn eigen broekzak. Mini's, Porsches en Alfa's, maar ook een Fiat 500 staan bij elkaar gegroepeerd als een hechte familie. Het gaat Chaudron en zijn klanten om de rijbeleving, het imago, de vrijheid. Chaudron:

## "Dit is een bedrijf voor liefhebbers."

"Ik creëer een ontmoetingsplek voor mijn klanten die zich hier prettig voelen. Er zitten altijd een paar mensen aan de koffie bij me. En mijn relaties trekken nieuwe klanten aan. Zo gaat dat met netwerken. Ik weet ook dat je klanten nooit moet onderschatten. Iemand koopt in een kwartier tijd een Porsche van 3 ton en gelijk maar even een tweede auto-tje voor de boodschappen. Die klant is mij trouwens net zo dierbaar als de mevrouw hier uit het dorp die gespaard heeft voor haar nieuwe Fiat 500. Ze komen allebei bij mij langs. Waarom? Omdat het hier klopt. Mensen herkennen de sfeer, de producten en de manier waarop ze behandeld worden. Mijn klanten willen iets en kunnen het kopen. De vraag is alleen waar ze willen kopen?" Chaudron heeft een uniek dealernetwerk met name in Duitsland waardoor hij in staat is, in tegenstelling tot de meeste collega's in de regio, razendsnel te leveren. Bij een grote bestelling reist hij per auto of desnoods per vliegtuig met de klant naar de fabrikant om de auto per-

soonlijk uit te kiezen en een paar weken later te laten bezorgen of direct mee te nemen. Een aanpak die nogal ver gaat. Chaudron: "Kan wel zijn maar deze meneer of mevrouw is klant voor het leven en neemt volgende keer zijn of haar eigen vrienden en vriendinnen mee. Een man koopt een auto voor zijn kleindochter. Dan is die man niet allen klant maar ook die kleindochter. Dus ook na de aankoop is een relatie met de klant superbelangrijk. Ik zit er daarom bovenop. Vorige week verkochten we vijf auto's op een zaterdag. Ik zeg het steeds vaker, dit is een bedrijf voor liefhebbers."

Automobilbedrijf BAAK bestaat behalve uit de showroom, uit een garagebedrijf, poetsbedrijf en schadebedrijf. Eigenaar René Chaudron heeft een team van 14 specialisten om zich heen verzameld. Veurseweg 81 Voorschoten T (071) 561 22 15 [www.alfaromeo-baak.nl](http://www.alfaromeo-baak.nl)