

INMOTION

Opel Fleet Magazine

juni 2002, 2de jaargang, nummer 2

Het wapen van de vernieuwing

De nieuwe Opel Vectra

Opel Fleet-strategie
volledig op punt gesteld



INMOTION

juni 2002, 2de jaargang, nummer 2

Ondanks een groeivertraging van de markteconomie, heeft Opel Belgium het eerste kwartaal van dit jaar een sterke start gekend. En we gaan in dezelfde lijn door met het constant vernieuwen van het gamma en het direct inspelen op de behoeften van de klanten. Zo lanceren we momenteel onze gloed-nieuwe Vectra op de markt, een model dat altijd al zeer door de fleetmarkt werd gesmaakt. We hebben alle vertrouwen in onze nieuwe Vectra: hij heeft een nieuw uiterlijk, heel wat meer standaardopties en een binnenruimte die nog ruimer en nog functioneler is geworden. En als men daaraan nog onze gekende prijs-kwaliteitsverhouding toevoegt, samen met een uitstekende service door het dealernet, dan weet u ook waarom we zo sterk geloven in ons product. We laten er u graag mee kennis maken. Een aantal onder jullie hadden reeds de gelegenheid de eerste testritten te maken en de eerste reacties kan u in dit nummer terugvinden.

Zo'n twee jaar geleden zijn we ons ook gaan toeleggen op de bedrijfsvoertuigenmarkt. Het aanbod van Opel Belgium in dit segment wordt steeds groter; denken we maar aan de Vivaro lange chassis en de Combo Tour als laatste nieuwelingen in het rijtje. En onze inspanningen zijn niet onopgemerkt gebleven: eind vorig jaar werd de Vivaro nog verkozen tot 'International Van of the Year 2002', direct gevolgd door de Combo op een tweede plaats. Maar een ruim gamma producten alleen volstaat natuurlijk niet. Wagenparkbeheerders houden van een gestructureerd aankoop- en naverkoopproces; zeg maar, een duidelijke strategie die een perfecte samenwerking tussen alle partners mogelijk maakt. En dat wil Opel Belgium u garanderen.

Veel leesgenot,

Freddy De Mulder
Director Sales & Marketing Division

Pierre Deneus
Manager Sales

Paul Gestels
Manager Fleet

Inhoud

De nieuwe Opel Vectra
Fleetvoorstelling New Vectra
Business modellen aan Fleet netto-prijzen
Interview
De Opel (fleet) strategie
Product
Testimonials
Van Concept tot Meriva
Voor iedere Lierse speler een Opel!
Verkeer & Veiligheid
www.rijbewijs.be
Opel Commercial Vehicles
Fleet Excellence Dealers

- 03• Het wapen van de vernieuwing
- 05• Een dag in het gezelschap van Opels nieuwe berline
- 07•
- 08• Rob Vanoudenhoven
- 10•
- 12•
- 16•
- 17•
- 18•
- 19• Eén op drie voetgangers wordt aangereden op het zebrapad
- 20• Makkelijk theorie voor je rijbewijs leren en... gratis, dankzij Opel!
- 22• De eerste twee jaren...
- 24•



CONTACTADRES:

Opel Belgium NV • Paul Gestels
Prins Boudewijnlaan 30 • B-2550 Kontich
Tel 03/450 64 21 • Fax 03/450 64 06
paul.gestels@be.opel.com.
www.opel.be

E-MAIL:

INTERNET:

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:

CONCEPT EN CREATIE:

Paul Gestels
Active Visual Communication: 02/467 61.67

De nieuwe Opel Vectra

Het wapen van de vernieuwing



Een technologiespektakel gewijd aan rijplezier. Met deze woorden zou men de door de Opel ingenieurs verrichte arbeid voor de nieuwe Vectra kunnen samenvatten. Achter het stuur kan men het alleen maar eens zijn met Carl-Peter Forster, Algemeen President Directeur bij Opel, wanneer hij verklaart: "De nieuwe Vectra is het symbool van de renaissance van Opel".

De gezinswagen is een grote klassieker bij Opel. Zo zijn er sinds 1970 niet minder dan 4,4 miljoen Ascona's verkocht (met drie generaties) en 4,5 miljoen Vectra's.

Indrukwekkende oplagecijfers die veel zeggen over de ambities die men in petto heeft voor deze nieuwe Vectra generatie. Het hoofdkwartier van het merk met de blitz heeft daarom logischerwijze veel ingezet op deze



Opel Vectra: de ruimste kofferbak in zijn categorie

nieuwe locomotief. Afgezien van het feit dat hij in staat is de verkoopcijfers omhoog te duwen, lijkt de nieuwe Vectra in niets op een locomotief. Hij verbaast trouwens door zijn homogeniteit. Hoge prestaties, verzorgde afwerking, zeer stabiel op de weg, schitterend ontwerp, comfortabel en zeer geluidsarm, de

“De nieuwe Vectra voldoet aan alle voorwaarden om een geprivilegieerde plaats in te nemen bij de middenklassers”

nieuwe Vectra is van goede komaf. Op een bergachtig traject, onverbiddelijke vrede-rechter, doet het chassis wonderen. Hij heeft trouwens een 74% hogere constructiestijfheid dan de vorige generatie. Deze hoge constructiestijfheid vertaalt zich trouwens ook in een zeer neutraal en “schoon” gedrag, maar ook in een daadwerkelijke discretie van de verschillende elektronische hulpmiddelen bij het rijden. Het ingenieuze chassissysteem IDS (Interactive Driving System) draagt daar ongetwijfeld toe bij. Een van de essentiële bestanddelen van dit elektronische besturingssysteem zit hem in het wegliggingcontrolesysteem, “ESP plus” gedoopt. Het



Opel Vectra: onberispelijke binnenaafwerking

voordeel van dit systeem zit hem in het feit dat het systeem bij drie wielen tussenbeide kan komen, in plaats van zich tevreden te stellen met het remmen van het achterwiel aan de binnenkant, waardoor een preciezere interventie mogelijk is. Na onderzoek treedt het systeem inderdaad net voor de limiet en op een soepelere wijze in werking. Heel anders dan andere systemen, die vaak op sportievere wagens gemonteerd worden, die de bestuurder ongetwijfeld meer speelruimte geven, maar die het stuur plotseling “overnemen” waardoor de stabiliteit van de wagen volledig verstoord wordt. Hetzelfde geldt voor de remmen met de verschijning van schijven met een royale diameter, bijgestaan door een rem-kekrachtigingsysteem voor wanneer er een noodstop gemaakt moet worden. Allemaal troeven die van deze middenklasse berline een nieuwe must in zijn segment zullen maken en op die manier de aangekondigde hernieuwing van het succes van Opel bevestigen. Vooral omdat de inrichting en de doelmatigheid in de cabine navenant zijn. De

Vectra heeft zichzelf namelijk de ruimste kofferbak in zijn categorie aangemeten met een nuttig volume van 500 l. Met 10 cm extra lengte verwent hij ook de passagiers op de achterbank met meer ruimte voor schouders en benen. En naast het zorgdragen voor de lichamen van de inzittenden, streelt de Vectra vanaf nu tevens hun zintuigen met voor het oog en de tast aangenaam materiaal en een assemblage die nog nooit zo Duits is geweest. De energiezuinige motoren zijn wel bekend: viercilinders Ecotec benzine en twee diesel DTI-16V (een 2,0 l en een 2,2 l) die respectievelijk 100 en 125 pk ontwikkelen.

“De nieuwe Vectra voldoet aan alle voorwaarden om een geprivilegieerde plaats in te nemen in het middenklasse berlinesegment”. Dit verklaarde onlangs Dr Uhland Burkart, Uitvoerend Directeur verkoop en naverkoop van het merk. Hij had het ongetwijfeld bij het rechte eind. Want met een uiterst aantrekkelijke basisprijs van 14.791 euro (nettoprijs excl. BTW) voor de Businessuitvoering uitgerust met 1800 Ecotec motor met 110 pk) is het een aantrekkelijk alternatief voor wie veilig en niet te duur wil rijden en met plezier achter het stuur wil zitten... En in dat register is hij zijn geld meer dan waard.



Fleetvoorstelling New Vectra :

Een dag in het gezelschap van Opels nieuwe berline



Maandag 22 april. Het is nog onmenselijk vroeg in de ochtend als de wekker ons resoluut te kennen geeft dat de nachtrust al voorbij is. Heel even komen weinig sympathiserende gevoelens voor die elektronische slaaponderbreker naar boven, tot we echter de sleutels opmerken die hem op het nachtafzeltje vergezellen. Een trotse "New Vectra"-sleutelhanger prijkt aan de ring, en even later zijn we al in de nagelnieuwe Vectra onderweg richting Valkenswaard. Daar, op en rond het circuit in de Nederlandse gemeente, laat Opel Belgium immers enkele tientallen wagenparkbeheerders met zijn nieuwste kennis maken. InMotion brengt u het verhaal van deze bijzondere dag...

Vectra toont zich veelzijdig

Om 10 uur in de voormiddag arriveren we in Valkenswaard. De rit van Brussel naar het gezellige Nederlandse dorpje heeft ons absoluut geen kwaad gedaan. De Vectra

Geslaagde avant-première voor wagenparkbeheerders



De actieve veiligheidssystemen werden door iedereen aan de tand gevoeld

toont eerst in het drukke Brusselse stadsverkeer, daarna op de open Limburgse autosnelwegen en ten slotte op de kleine bochtige wegjes door het platteland rond Maastricht, dat hij in alle omstandigheden duidelijk op zijn gemak is. Die eerste indruk van veelzijdigheid zou in het verdere verloop van de dag enkel maar bevestigd worden, door ons én door de tientallen wagenparkbeheerders die ons in Valkenswaard kwamen vervoegen na hun vlucht vanuit Deurne en een eerste proefrit met de jongste van Opel.

Veelbelovend

De dag begint met een korte theoretische presentatie over de nieuwe middenklasser van Opel. In alle richtingen groter en ruimer dan zijn voorganger, beschikbaar met twee benzinemotoren van 1.8 en 2.2 liter of twee DTI-diesels van 2.0 of 2.2 liter, voorzien van een hele reeks handige en veilige technische snufjes als ESP Plus, actieve hoofdsteunen enz... Het is meteen duidelijk: deze Vectra



Met een korte theoretische presentatie gaat het gevarieerde programma van start.



De aanwezigen konden in avant-première ook al de sportieve Vectra GTS bewonderen.



Zo af en toe komt zelfs de meest ervaren chauffeur voor een nieuwe uitdaging te staan.

steekt zijn ambities niet onder stoelen of banken en wil bij de rechtstreekse concurrenten in zijn segment het angstzweet ongenadig doen uitbreken.

De aanwezige wagenparkbeheerders konden in avant-première al even de vijfdeursvariant van de Vectra bewonderen. In de loop van het jaar zal deze sportief gelijnde Vectra GTS het gamma komen uitbreiden. De

De twee DTI-diesels waren meteen de lieveling van de wagenparkbeheerders

eerste reacties van de genodigden, unaniem lovend waren over zijn opvallend dynamische verschijning, laten alvast het beste hopen.

Gevarieerde cocktail

Na de lunch lacht Valkenswaard ons toe onder een stralende lentezon; klaar voor de rest van het gevarieerde programma. De aanwezigen konden zelf de veiligheidsuitrusting van de Vectra op circuit ontdekken met de hulp van ervaren testpiloten. Zowel het hypermoderne ABS als het geavanceerde ESP Plus lieten een diepe indruk na op de chauffeurs en passagiers. Maar belangrijkste wat er te ontdekken viel was natuurlijk hoe de nieuwe Vectra zich in normale omstandigheden gedraagt. Daarvoor stonden

alle motor- en uitrustingsversies klaar voor een vrije rit door het rustige Noord-Brabantse platteland. Kleine typisch Nederlandse dorpjes met kronkelende straatjes of snelle open wegen door de bosrijke streek: de Vectra verteert ze met verbazend gemak, en doet dat bij een indrukwekkende stilte en comfort voor de inzittenden. Alle chauffeurs die we aanspraken waren het eens: de nieuwe Vectra doet op alle vlakken heel wat beter dan zijn voorganger. De binnen- en buitenafwerking zijn onberispelijk, het comfort en de ruimte maken van de nieuwe Vectra een ideale wagen voor veelrijders en de wegligging en het rijgedrag zorgen ervoor dat je nooit voor onaangename verrassingen komt te staan. Zoals van een fleet-georiënteerd publiek te verwachten,

genoten vooral de beide dieselmotoren heel wat bijval. Met veel koppel onderin, vlotte prestaties in alle omstandigheden en een verbluffende stilte binnenin waren de beide DTI-diesels meteen de lieveling van de wagenparkbeheerders.

Het is al laat in de namiddag als we terug in onze Vectra stappen en richting België vertrekken. Het bord bij de uitrit van het circuit is veelzeggend: "See you soon!". Reken maar dat we deze Vectra nog vaak, heel vaak gaan terugzien...



Business modellen Opel Fleet aan Fleet netto-prijzen



Gem. verbruik (l/100 km) : 5,6
CO₂-uitstoot (g/km) : 135

Corsa Business = Basisversie met o.a.
radio-cd, 2 full-size
airbags vooraan,
+ elektr. ruiten vooraan, ABS,
centrale vergrendeling met
afstandsbediening, zijdelingse
airbags
Nettoprijs vanaf
7.626,49 € excl. BTW



Gem. verbruik (l/100 km) : 6,1
CO₂-uitstoot (g/km) : 149

Astra Business = Basisversie met o.a. ABS, centrale
vergrendeling met afstandsbediening,
radio-cd, 2 full-size airbags vooraan,
2 gordijn airbags, zijdelingse airbags,
elektr. ruiten vooraan
+ airco + elektr. spiegels
+ cruise control
Nettoprijs vanaf
10.124,30 € excl. BTW

Navigator = Astra Business
+ boordcomputer (niet op 1.7 DTi & 1.2 16V)
+ navigatiesysteem
Nettoprijs vanaf
10.685,87 € excl. BTW



Gem. verbruik (l/100 km) : 7,9
CO₂-uitstoot (g/km) : 190

Zafira Business = Basisversie met o.a. ABS, centrale vergrendeling met afstandsbediening, radio-cd,
2 full-size airbags vooraan, 2 gordijn airbags, zijdelingse airbags, elektr. ruiten vooraan,
elektr. spiegels
+ airco + centrale armsteun vooraan
Nettoprijs vanaf 13.197,52 € excl. BTW

Navigator = Zafira Business + navigatiesysteem
Nettoprijs vanaf 13.947,93 € excl. BTW

Vectra Business = Basisversie met o.a. ABS, manuele airco, centrale vergrendeling met
afstandsbediening, radio-cd, 2 full-size airbags vooraan, zijdelingse airbags
Business pack in optie: elektr. airco + cruise control + metaallak,
telefoonvoorbereiding
Nettoprijs vanaf 14.791,35 € excl. BTW

Navigator = Vectra Business
+ navigatiesysteem + elektr. airco + lichtmetalen velgen
Nettoprijs vanaf 16.113,66 € excl. BTW



Gem. verbruik (l/100 km) : 5,9
CO₂-uitstoot (g/km) : 159



Gem. verbruik (l/100 km) : 9,6
CO₂-uitstoot (g/km) : 231

Omega Business = Basisversie met o.a. elektronische airco, elektrische ruiten vooraan,
centrale vergrendeling met afstandsbediening, radio-cd, 2 full-size airbags vooraan,
zijdelingse airbags + **leder***
Nettoprijs vanaf 16.846,28 € excl. BTW

Navigator = Omega Business + navigatiesysteem + lichtmetalen velgen + **leder***
Nettoprijs vanaf 17.838,02 € excl. BTW

* Speciale actie geldig op bestellingen geplaatst voor 30/06/02

“Soms voel ik me er schuldig
om dat ik zo mijn brood
verdien”

Interview met Rob Vanoudenhoven



Woestijnvis-duizendpoot Rob Vanoudenhoven werkte naar eigen zeggen het moeilijkste programma af dat hij ooit gemaakt heeft. In Via Vanoudenhoven bewoog hij hemel, aarde en zo ongeveer al wat nog in de weg stond om bekende Vlamingen tot bij hun absolute idool te brengen. Nu is Rob moe maar tevreden, én hij gaf tijdens een ontspannend avondje in zijn stamkroeg graag wat meer uitleg over zijn werk.

En Rob?
Via Vanoudenhoven? Vertel 's...

Ha, het is een goed programma geworden hè. Nog iets weten?

Wel... graag ja...

Alle gekheid op een stokje, het was met lengtes voorsprong het moeilijkste project dat ik ooit in elkaar geknutseld heb. Er kwam zo onnoemelijk veel bij kijken, en het slagen of niet hing zo vaak af van externe factoren waar we niks aan konden veranderen... Ik heb er echt wel wat grijze haren bij gekregen in het anderhalve jaar dat we aan Via Vanoudenhoven hebben gedraaid.

Veel moeilijkheden? Zoals?

Vooraf agendaproblemen eigenlijk. Niet alleen moeten je gasten kunnen, maar hun idolen zijn nu niet meteen het soort mensen dat zich zomaar kan vrijmaken. Maar goed, uiteindelijk ben ik best tevreden over het resultaat hoor, en het was ook gewoonweg ongelooflijk prettig om met die mensen op stap te gaan en samen met hen de ultieme ontmoeting mee te maken.

Doe je het precies daarvoor? Voor de lol die je aan alles beleeft?

Ja, zonder enige twijfel. Dat moet ook wel. Als je goeie programma's wil maken, moet het er gewoon afstralen dat je plezier beleeft aan wat je aan het doen bent. Voor Via Vanoudenhoven bijvoorbeeld werk je met je team echt dag in dag uit bijzonder intens samen, en 's avonds laat ben je daar in het buitenland ook nog op elkaar aangewezen om plezier te maken en te ontspannen. Als ik dan terugdenk aan al de lol die we beleefd hebben... weet je, soms begin ik me bijna schuldig te voelen omdat ik op zo'n prettige manier mijn brood kan verdienen.

Als ik je zo bezig hoor heeft Woestijnvis alvast één heel tevreden medewerker?

Absoluut. Je moet begrijpen dat zo'n programma een beetje als je eigen kleine baby wordt, en dan is het natuurlijk prachtig om voor een productiehuis te kunnen werken waar er maar één echte regel bestaat: 'we maken gewoon wat we zelf goed vinden'. Het klinkt misschien wat elitair, maar dat soort vrijheid biedt gewoon een ideaal kader om tot fijne televisie te komen. Bovendien werken we ook op een hele losse maar vlotte manier samen. Als iemand uit een andere redactie een dagje wat anders wil en even bij Via Vanoudenhoven mee wil komen brainstormen, dan kan dat. Dat soort dingen is ook gewoon nodig als je iedereen creatief en gemotiveerd wil houden. En ik wil zeker niet opscheppen, maar tot op vandaag is dat toch iets waar we vrij goed in gelukt zijn.

En wat nu? Zijn er al plannen voor het leven na Via Vanoudenhoven?

Zoals het een beetje de gewoonte is zal het nu wel even wat stil blijven. Er zijn links en rechts al weer wat ideeën die door mijn hoofd spoken, maar hoe alles precies uit-



Rob Vanoudenhoven:
"We maken gewoon wat we zelf goed vinden."

gewerkt zal worden is absoluut nog niet zeker. Misschien komt er wel een tweede reeks, misschien ook niet. En weet je, ergens in de vage toekomst wil ik ook nog wel eens uitproberen hoe het is om op de theaterplanken te staan. Vraag me niet waarom, en vraag me niet hoe dát er gaat uitzien, maar het is wel iets dat in mijn achterhoofd speelt. Ach, we zien wel, nu staat er enkel in grote dikke fluo-letters 'vakantie' bovenaan mijn lijstje, dus als jij even de rekening wil betalen vertrek ik naar één of ander zonnig eiland...



In één van de afleveringen reed Rob in een Speedster, of was het op een Speedster...?

De Opel (fleet) strategie

Een goede prijs-kwaliteitverhouding, klantgerichte en eerlijke promoties, een dicht netwerk van dealers met fleet adviseurs en een perfecte service. Dat zijn de pijlers van de marketingstrategie van Opel Belgium. Directeur Freddy De Mulder licht zijn visie toe.

Vanuit de sales en marketing division van Opel Belgium aan de Prins Boudewijnlaan in Kontich werken de verkoop-, marketing- en na-verkoopmedewerkers voor België en Luxemburg. De afdeling telt ongeveer 85 personeelsleden. Twaalf van hen staan in direct contact met het Dealernet en een zevental richt zich specifiek tot de fleet- en leasemarkt.

Vanaf nu zal Opel elke zes maanden met een volledig nieuwe auto uitpakken.

Troeven

Opel legt in de eerste plaats het accent op het product zelf, met als belangrijkste troeven de hoogwaardige Duitse technologie en de creativiteit in de modellen. Dit komt meteen tot uiting in de dynamische look, de motorisatie en de flexibiliteit in de modellen. "Vanaf nu zal Opel iedere zes maanden met een volledig nieuwe wagen uitpakken," vertelt Freddy De Mulder. "Zo lanceerden we einde mei de nieuwe Vectra en later dit jaar de Vectra GTS, zeg maar de sportieve



Freddy De Mulder - Director Sales & Marketing Division

versie van deze wagen. In het voorjaar 2003 doet de Signum zijn intrede, in het najaar 2003 de breakversie van de Vectra. We kijken ook uit naar de Meriva, een totaal nieuwe, kleine monovolumewagen die begin volgend jaar op de markt komt."

Uitgebreid gamma

Met zijn uitgebreid gamma is Opel aanwezig in alle segmenten en niches van de markt, wat een groot voordeel is voor de fleetmarkt. "Daarnaast bieden we met de nieuwe Opel Combo, de Opel Vivaro en de Opel Movano,

Contact met de lokale klanten blijft een absolute prioriteit.

commerciële voertuigen aan tot 3,5 ton." "Voor de fleetmarkt werden speciale fleetmodellen gecreëerd die stuk voor stuk een specifieke fleetuitrusting meekregen. De Business modellen zijn allen uitgerust met airco, radio-cd en elektrische ramen, terwijl de Navigator modellen zelfs beschikken over een GPS-systeem," vult fleetmanager Paul Gestels aan.

Opel Belgium werkt bovendien met promoties die gericht zijn op de behoeften van de klant. "We trachten deze promoties duidelijk, open en consistent te communiceren. Dit betekent zowel voor de privé als de fleetmarkt aanbevolen nettoprijzen bij de dealers. Specifiek voor de fleetmarkt brengen we dit fleetmagazine uit en plaatsen we doelgroepgerichte advertenties. Intussen bouwen we hard aan een fleetsite op het web."

Gezien de belangrijkheid van de fleetmarkt is het van cruciaal belang dat er een zeer goed contact is tussen dealers en klanten. "Vandaar dat Opel een 20-tal Fleet Excellence Dealers heeft geselecteerd en speciaal opgeleid om met fleetklanten om te gaan. (zie overzicht op achtercover). Deze dealers beschikken over een extra opgeleide Fleet Advisor."

Dealers

Kenmerkend bij Opel is het zeer dichte netwerk van dealers. Zoals ook bij andere constructeurs, wordt het dealernet momenteel geherstructureerd, maar het is de bedoeling het grote aantal contactpunten te behouden.

"Het contact met de lokale klanten vinden we heel belangrijk. Met de herstructurering streven we naar een competitiever dealer-



v.l.n.r.: Silvio Grandelis, Etienne Schats, Patrick Broes, Paul Gestels en Pierre Deneus

netwerk. De dealers zullen daarom nauwer samenwerken."

Opel investeert daarnaast flink in de opleiding van de dealers en hun medewerkers. "In Kontich beschikken we over een speciaal daarvoor bestemd trainingcenter. Ook met hen streven we een duidelijke communicatie en goede verstandhouding na."

Het is algemeen geweten dat bij Opel de klant waar voor zijn geld krijgt. "Ons gamma situeert zich in de moderne middenklasse van de markt, met een perfecte prijs-kwaliteitverhouding. Zowel voor de privé als de fleetmarkt bieden we uitermate voordelige prijspakketten aan."

Fleetmarkt groeit

Paul Gestels benadrukt het toenemende belang van de fleetmarkt voor Opel Belgium. In 2001 liep 45% van de Opel-verkoop in de Benelux via de fleetmarkt. Ondanks een minder goede periode op dit ogenblik, verwacht men dat deze tendens

zich zelfs nog zal verder zetten.

"Bovendien wordt de klant terecht veeleisender en om hen beter te dienen hebben we ons fleetteam uitgebreid."

Paul Gestels was in 2000 fleetmanager van het jaar, in 2001 werd hij tweede. "Dit zegt heel veel over hem, over onze organisatie in het algemeen, maar vooral over onze klantgerichtheid," voegt Freddy De Mulder eraan toe.

Freddy De Mulder onderstreept tot slot het belang van de aanwezigheid van de Opel-fabriek in België. "Uiteraard zijn er synergieën tussen onze marketingafdeling en de fabriek. Bepaalde diensten, zoals het personeelsbeheer en de financiële afdeling, werken voor beide vestigingen. Dit drukt automatisch de algemene kosten, hetgeen een gunstige weerslag heeft op de competitiviteit."

Product

Vivaro en Combo: Flitsend en toch functioneel

Een succes van formaat voor Opel in de sector bedrijfswagens: de nieuwe compacte bestelwagen Vivaro heeft de - fel begeerde - prijs "International Van of the Year 2002" in de wacht gesleept. Beter nog: Opel is erin geslaagd de kleinere bestelwagen, de Combo, rechts van zijn grote broer op de tweede trede van podium te plaatsen.



De trofee "International Van of the Year" is uitgereikt aan Richard Burns, Vice-president van General Motors Europe, tijdens het Bedrijfswagensalon in Amsterdam (RAI).

Nummer 1 en 2
volgens de
internationale
jury

Een jury van deskundigen, journalisten uit 20 Europese landen en gespecialiseerd in bedrijfswagens, hebben zich niet vergist: de Opel Vivaro is zonder twijfel de beste in zijn categorie. Daarom heeft de jury hem trouwens ook de wel verdiende titel "International Van of the Year 2002" toegekend. Originele lijn, functionele doeltreffendheid en soberheid: zie hier de troeven die zorgen voor het succes van de Vivaro, naast een maximaal nuttig draagvermogen van 1.200 kg en een laadvolume van 6 m³. De bestelwagen biedt een zeer evenwichtig rijgedrag, dat overeenkomt met de normen voor personenwagens voor wat betreft de veiligheid, wendbaarheid en wegcomfort. De overvloedige prestaties heeft de Opel Vivaro te danken aan de twee 1,9 l drukgevoede dieselmotoren met common rail injectie (82 en 100 pk), met een verbruik van slechts 7,4 l/100 km.



Combo & Vivaro

Toppunt van het succes van Opel: de Combo is op de tweede plaats geëindigd bij de verkiezing van de "Van of the Year". Een tweede plaats die klinkt als een overwinning, daar de Combo bovenaan eindigt in de categorie kleine bestelwagens. Zijn wielbasis (2.716 mm), zijn laadvolume (3.200 liter), het nuttig draagvermogen (tot 810 kg) en de aanhanglast (1,2 ton) geven daar blijk van. Als men daar ook nog eens aan toevoegt dat deze kleine bestelwagen zich heeft laten inspireren door de derde generatie Corsa voor wat betreft veiligheid en comfort, zowel voor de bestuurder als voor de passagiers, dan lijkt het geen twijfel dat de Combo de meest betrouwbare partner is voor uw bedrijf.

Vivaro L2, een grotere lengte voorsprong !

Wij bij Opel gaan nooit op onze lauweren rusten. De titel van "Van of the Year" is nog maar net in de wacht gesleept met de compacte bestelwagen Vivaro, of Opel brengt alweer iets nieuws op de markt van de bedrijfswagens in de vorm van een Vivaro met lang chassis. L2, dat is de naam van deze Vivaro, is zo'n 400 mm langer. Hetzelfde comfort, dezelfde wendbaarheid, dezelfde stijl met een nog grotere functionaliteit, zelfs geoptimaliseerd, voor de Vivaro L2 die als wereldprimeur getoond is op het Bedrijfswagensalon in Amsterdam (RAI).

De Vivaro L2, verkrijgbaar in zowel de gesloten variant (bestel) als met ramen (combi), is vanaf nu voor wat betreft de bestelversie tegen een zeer scherpe prijs (€ 16.830 excl. BTW) verkrijgbaar. De versie met ramen en banken zal binnenkort volgen voor de prijs van € 18.490 excl. BTW. "Het aanbieden van verschillende wielbasissen voor hetzelfde model bevestigt dat Opel op termijn een sleutelrol wil spelen op de markt van de bedrijfswagens," legt Freddy De Mulder, Director Marketing Division bij Opel Belgium, uit. Hij vervolgt: "Wij willen er zeker van zijn dat we in staat zijn in te kunnen spelen op de meest verschillende vragen van onze klanten."



Vivaro L2



Zelfde comfort,
zelfde
wendbaarheid,
400 mm langer

Product

De Opel Corsa Eco vermindert het verbruik ...

Opel verzet met de nieuwe Corsa Eco de bakens voor wat betreft verbruik en CO₂-emissie

De nieuwe Opel Corsa Eco verbruikt slechts 4,9 liter benzine per 100 km bij gemengd verbruik. Daarmee is het de zuinigste benzienwagen in zijn categorie. Daar komt nog een andere prestatie bij: de CO₂ uitstoot bijdraagt 118 gram per km, zodat hij nu al voldoet aan de Euro 4 normen.

Vandaar dat deze Corsa 1.0 ECOTEC de bakens verzet en daar hebben de ingenieurs van Opel niets aan polyvalentie voor moeten prijsgeven. "Net zoals de Astra Eco 4, belichaamt de nieuwe versie van de Corsa eenvoudigweg de wil bij

Opel om de meest geavanceerde technologieën voor zoveel mogelijk mensen toegankelijk te maken," bevestigt Hans Demant, Technisch Directeur bij Opel.

Deze bestseller onder de kleine Duitse wagens werd geoptimaliseerd op het vlak van de stroomlijning en de versnellingsbak.

Zo verschaffen de achterspoiler en de onderspoilerset aan de zijkant, geleend van de Corsa Sport, alsmede de indrukwekkende wiel doppen aan de Eco een uiterst sportieve en trendy look en een stroomlijn waardoor er een topsnelheid van 157 km/u mee gehaald kan worden. En dat met slechts 58 pk onder de motorkap !

Voor de transmissie heeft Opel gekozen voor de innovatieve Easytronic, een geautomatiseerde handgeschakelde versnellingsbak die het rijcomfort van een automaat paart met de sportiviteit en de soberheid van een handgeschakelde bak.

In België is de Corsa Eco verkrijgbaar vanaf een nettoprijs van € 10.500, ofwel voor hetzelfde bedrag als een klassieke Corsa 1.0 uitgerust met de optie Easytronic en metaalglanslak.



Opel Corsa Eco

Slechts 4,9l
per 100 km



Opel Corsa: de veiligste kleine auto

De Opel Corsa kan wel tegen een stootje ! Dat bevestigen in ieder geval de crashtests overeenkomstig de Euro NCAP voorwaarden, gezamenlijk uitgevoerd door de Oostenrijkse Automobiellclub ÖAMTS, zijn Duitse tegenhanger ADAC en andere Europese automobiellclubs.

"De voorkant van de Opel Corsa absorbeert en verspreidt de door de schok vrijgekomen energie zeer gelijkmatig over de zeer robuuste passagierscabine. De airbags breken de schok voor het hoofd, de nek en de borst van de passagiers voorin," blijkt uit het rapport. De Corsa weerstond beter dan de zes andere geteste concurrenten een botsing tegen een vervormbare barrière bij een snelheid van 64 km/u en de bestormingen van een wagentje van 950 kg dat met een snelheid van 48-50 km/u op de bestuurder werd afgevuurd.

Dit alles is het resultaat van de inspanningen die Opel reeds jarenlang doet. Zo is de Corsa standaard uitgerust met voor- en zijairbags, zowel aan de bestuurderszijde als aan de passagierszijde, maar ook met het gepatenteerde Pedal Release System, een veiligheidssysteem voor de onderste ledematen. Maar de veiligheid kan nu nog verder verhoogd worden met grote gordijn-airbags, die de bescherming vervolledigen in geval van een zijdelingse schok.



Uw vrije tijd in de Combo Tour...

De Opel Combo geniet al een reeds lang gevestigde reputatie in de wereld van de kleine bedrijfswagens. Omgetoverd in een gezins- en vrijetijdsversie zal de Combo "Tour" u volledig laten profiteren van het wegplezier wanneer u met u gezin op pad gaat.



Opel Combo Tour

Opel breidt zijn gamma verder uit met de Combo Tour, de gezins- en vrijetijdsversie geïnspireerd door de kleine bestelwagen, die met glans een tweede plaats in de wacht sleepte tijdens het concours voor de "Van of the Year 2002". Dit veelzijdige voertuig kan alles aan wanneer u hem gebruikt voor uw vrijetijdsbesteding en kan alles vervoeren voor wanneer u hem voor uw werk gebruikt. In de Combo Tour wordt de beschikbare ruimte natuurlijk optimaal gebruikt om extra zitplaatsen te scheppen. Dit ruime voertuig kan vijf personen met een comfort dat zijn weerga niet kent, gemakkelijk vervoeren. De achterbank is immers breed genoeg voor drie personen. En dankzij de lange wielbasis kunnen de passagiers met gemak hun benen en knieën kwijt. Daarnaast is de Combo Tour uitgerust met een royale kofferbak (1.324 liter), die naar wens moduleerbaar is door eenvoudigweg de achterbanken weg te klappen.

Ook op het vlak van de motoren blijft de Combo Tour niet achter. Allereerst twee 1,7 l dieselmotoren met turbocompressor en directe injectie: een DTI met 75 pk, uitgerust met intercooler, met een maximaal koppel van 165 Nm tussen 1.800 en 3.000 t/min., en een DI met 65 pk en een maximaal koppel van 130 Nm bij 2.000 t/min. De derde motor is de benzineversie van 1,6 l met 87 pk en een maximaal koppel van 138 Nm bij 3000 t/min. Dit alles gaat nog eens gepaard met een zeer laag verbruik: 5,8 liter per 100 km voor de dieselvesie en 7,8 liter per 100 km voor de benzinemotor. Dat zal een vermindering van de gebruikskosten met zich meebrengen voor deze nieuwe Flits, die, dankzij de EPS (Electric Power Steering) stuurbekrachtiging en de soepele en precieze versnellingsbak u een vloeiend en aangenaam rijgedrag biedt.

Testimonials

Lays

De 40 vertegenwoordigers van de door iedereen gekende Lays-chips (Smiths Food Group) zal u voortaan op de weg herkennen door hun knal-rode kleur en het opvallende logo. De vloot werd geleased bij LeasePlan.



elnews
wst-lep
elnews
tevwstic

Douwe Egberts Coffee Systems

Douwe Egberts Coffee Systems is reeds jarenlang een trouw gebruiker van Opel producten (68 wagens op een park van 92), gaande van personenwagens zoals Astra en Vectra tot omgebouwde Zafira's (zie foto) en meer recent de bedrijfswagens Movano en Vivaro. De vloot wordt geleased bij LeasePlan en afgeleverd via de GMAN-groep in Antwerpen.



Ziegler

Het bedrijf Ziegler is reeds lange tijd overtuigd van de kwaliteiten van Opel's bedrijfsvoertuigen. Hun park bevat zowat alle modellen: Combo, Vivaro en Movano en daarnaast rijden er ook heel wat personenvoertuigen.



Nalu

Deze zomer schuimen 3 Vivaro's de bedrijven af om u de nieuwe energiedrink 'Nalu' van Coca-Cola voor te stellen. De actie loopt tot eind september.



Van Concept M tot Meriva

Opel verbaasde vriend en vijand toen het op het salon van Genève de Concept M onthulde. "Met de Concept M openen we de weg naar een heel nieuwe generatie monovolumes," zo verklaarde toen al Frank Leopold, medewerker van het ontwikkelings-team bij het Internationaal Opel Centrum voor Ontwikkeling in Rüsselsheim.

"Het gaat om een volledig nieuw type voertuig, dat in Europa dezelfde impact zal hebben als de Zafira." Intussen heeft de Concept M zijn definitieve gestalte en... een definitieve naam gekregen. Wanneer hij eind september op het autosalon van Parijs zal worden voorgesteld, begint hij zijn loopbaan onder de naam Meriva. Begin 2003 start de eigenlijke productie, waarmee de Opel Meriva een plaats zal innemen in het segment net onder dat van de Zafira. De nieuwkomer zal in tegenstelling tot de zeven zitjes van de Zafira plaats bieden aan vijf personen. Dankzij de ingenieuze individuele verstelbaarheid van de achterzetels worden die vijf inzittenden vervoerd in een ronduit verrassend comfort, zeker gezien de heel compacte buitenafmetingen (4,04 m lang, of liefst 27,5 cm korter dan zijn grotere broer).

Van bij de lancering zal de Meriva meteen beschikbaar zijn met zowel benzine- als dieselmotoren, met een cilinderinhoud die varieert van 1,6 tot 1,8 liter en vermogens



van 75 tot 125 pk. Voorzitter en algemeen directeur van Opel, Carl-Peter Forster, is alvast bijzonder enthousiast: "Zoals de Zafira opent deze nieuwweling een heel nieuw marktsegment voor Opel, en getuigt hij van de frisheid en de creativiteit van ons merk." Daarbij komt nog dat de kloof tussen de Agila en de Zafira netjes wordt opgevuld, waardoor Opel meteen over één van de breedste gamma's compacte monovolumes op de markt zal beschikken. Dat de Meriva daarenboven voortbouwt op de hoge norm die de nieuwe Vectra al stelde qua afwerkingskwaliteit, kan de veel-eisende fleetklanten alleen maar tevreden maken...

Ruim interieur
en comfort
aan boord



Voor iedere Lierse speler een Opel!

Sinds juli van vorig jaar rijden alle kernspelers, trainers en de manager van eersteklasser Lierse met een Opel-wagen. Het gaat om een wagenpark van een twintigtal voertuigen, waarvoor de voetbalclub op het Lisp een interessant contract met de lokale dealer afsloot. "We zijn heel tevreden met deze overeenkomst. Op de dienst naverkoop van Hens kunnen we écht rekenen," zegt Herman Van Holsbeeck, algemeen manager van K. Lierse S.K.

De belangrijkste mensen van een voetbalploeg zijn de spelers en het management. Bij Lierse worden deze sinds kort 'beloond' met een Opel-wagen.

"Het Opel-gamma is mooi en uitgebreid," vindt de manager. "Het biedt ons de mogelijkheid om de gepaste keuze te maken voor ieder individu. Zo krijgt een speler bij



Het Opel-gamma
biedt voor elk individu
een gepaste auto

zijn eerste profcontract een Opel Corsa. Afhankelijk van zijn noden kan hij later een grotere wagen bekomen."

Lierse opteert voor een motivatiepolitiek wat betreft het wagenpark en dat heeft te maken met verantwoordelijkheid. "Als club moeten we de jonge spelers in hun carrière verantwoord begeleiden. We willen vermijden dat ze alles té groots gaan zien. Realistisch blijven is onze boodschap. Daarom zijn de Opel-wagens zo geschikt voor Lierse."

De praktische kant van de zaak is een laatste aspect van de samenwerking met Opel.

"Garage Opel Hens is vlakbij. Een pluim voor zaakvoerder Eric Hens die altijd met ons meedenkt en ons snel uit de problemen helpt."

Moeilijk seizoen

Het moeilijke voetbalseizoen voor Lierse had Herman Van Holsbeeck enigszins verwacht. "We investeerden meer dan 6 miljoen euro in de eerste fase van de verbouwing van ons stadion. Om dit met eigen middelen te kunnen realiseren, moesten we talentrijke spelers verkopen. We kochten enkele jonge spelers in de plaats. Zij moeten de nodige kansen krijgen, en dat vraagt geduld."

Voor volgend seizoen kan Lierse als gezonde club zeker zijn van een licentie. "Bovendien stijgen onze inkomsten dankzij het nieuwe stadion. We kunnen nu meer mensen in comfortabele omstandigheden ontvangen. Onze volgende stap is opnieuw investeren in spelers. In iedere lijn moeten we ervaren spelers kunnen opstellen om de jongeren te begeleiden," besluit de manager van Lierse.



Eén op drie voetgangers wordt aangereden op het zebrapad

Bijna één op drie ongevallen met voetgangers vindt plaats op een zebrapad, terwijl uiterekend die infrastructuur hen zou moeten beschermen. Drie op vier dode en zwaargewonde voetgangers worden overigens geteld in de bebouwde kom.

Federaal Minister van Mobiliteit en Vervoer Isabelle Durant en het Belgisch Instituut voor Verkeersveiligheid (BIVV) lanceren daarom onder de slogan 'Geef voorrang aan het leven' een grootscheepse sensibilisatiecampagne omtrent de zwakke weggebruikers, meer bepaald de voetgangers.

In 2000 werden 3642 voetgangers het slachtoffer van een verkeersongeval; 142 van hen werden gedood en 621 zwaar gewond. Onder de voetgangers onderscheidt men twee risicogroepen: kinderen en jongeren (0 tot 19 jaar): 25% van het totaal aantal gedode of zwaargewonde voetgangers; senioren (60 jaar en ouder): 34% van het totale aantal dode of zwaargewonde voetgangers, maar bijzonder kwetsbaar aangezien zij bijna de helft uitmaken van alle gedode voetgangers.

Met een informatiecampaïne wil men automobilisten ertoe aanzetten om de reglementering inzake de bescherming van voetgangers na te leven, in het bijzonder op oversteekplaatsen, waar voetgangers voorrang genieten. Ze heeft ook als doel de bestuurders van motorvoertuigen te doen begrijpen dat voetgangers volwaardige weggebruikers zijn en dat ze moeten worden gerespecteerd door hen voldoende ruimte te laten. Alle bestuurders zijn vroeg of laat ook voetganger, maar de meesten onder hen blijven



Vrijwel elke bestuurder is ook voetganger, maar schijnt zich dat aan het stuur niet te herinneren.

zich aan het stuur individualistisch gedragen, in plaats van blijk te geven van een minimum aan inlevingsvermogen. De campagne is dus ook bedoeld om voet-

gangers aan te sporen zich vooruitziend en passend te gedragen en bijvoorbeeld niet gelijk waar of wanneer de rijbaan over te steken.

www.rijbewijs.be



Makkelijk theorie voor je rijbewijs leren en... gratis, dankzij Opel!

Voor veel jongeren is het halen van een rijbewijs niet bepaald prettig. Veel zwoegen, ellenlange theoretische lessen doornemen en dan nog alles in de praktijk zien om te zetten. Vanaf juni komt er echter, onder andere dankzij Opel, een website die heel wat aspirant-chauffeurs alvast met de theoretische kant van het verhaal kan helpen. InMotion laat u al even kennismaken met dit nieuwe initiatief.

Concept?

Belangrijkste nieuws: **www.rijbewijs.be** zal door iedereen volkomen gratis gebruikt kunnen worden, met name dankzij de samenwerking met een grote partner als Opel. Voornaamste doel is om de vaak al te saaie en onaantrekkelijke boeken over verkeertheorie te vervangen door een handige website, waarmee iedereen op een vlotte manier en op eigen tempo kan leren. “De site kan dus beschouwd worden als een vervangmiddel voor het beruchte ‘groene boekje’,” vertelt Stefaan Claes, als E-Marketing Manager van Opel Belgium nauw betrokken bij het initiatief. “Grootste doelgroep zijn jongeren met hun theoretisch en praktisch examen voor de boeg. Maar we kunnen het niet genoeg benadrukken: ook voor ervaren chauffeurs is het nuttig om even de basistheorie op te frissen. Ze zullen merken dat er verrassend veel zaken zijn die niet meer tot hun parate kennis behoren,” voegt Stefaan Claes er aan toe.

Wie?

Hoe duidelijk en eenvoudig het concept ook is, voor een dergelijk project kon niet over ijs van één nacht gegaan worden. “Dat wil ik inderdaad benadrukken,” bevestigt de

E-Marketing Manager. “Er bestonden al initiatieven in dezelfde richting als **www.rijbewijs.be**. Alleen schortte er altijd wel iets aan, hetzij qua inhoud, hetzij vormelijk, hetzij inzake gebruiksvriendelijkheid. Wij hebben echt onze tijd genomen, en voor elk aspect gezocht naar de meest betrouwbare partners.” Zo zien we dan ook dat de volledige content



van de site aangeleverd wordt door een team uiterst ervaren specialisten uit de sector van de erkende Belgische rijsscholen. VTM, dat een uitgebouwd webhosting-apparaat ter beschikking kon stellen, zorgt voor de technische kant van het verhaal.

Hoe werkt het?

Eens alles volledig operationeel zal zijn, kunnen chauffeurs er terecht om volgens hun eigen kennis en bagage de theoretische lessen te doorlopen. “We hebben daarbij bewust echt naakte theorie zoveel mogelijk gecamou-

fleerd,” vertelt Stefaan Claes. “Heel het pakket wordt ‘test-based’, dus op basis van praktische voorbeeldjes of vragenlijsten, aangeleerd. Zo krijgt de gebruiker nooit de indruk dat hij met saaie en levensloze theorie aan het werk is. Bovendien hoeft niet iedereen van nul te beginnen. Elke gebruiker legt eerst een kort algemeen proefje af, waardoor een beeld gevormd wordt van welke ‘hoofdstukken’ hij al voldoende onder de knie heeft. Nadien gaat het lessenspakket voor hem dan enkel over die zaken die nog wat ‘fine-tuning’ kunnen gebruiken. Zo hoeft niemand tijd te besteden aan zaken die hij toch al kent.”

Waarom?

Laatste vraag: waarom koos Opel ervoor om hoofdsponsor van **www.rijbewijs.be** te worden? Stefaan Claes verduidelijkt: “Het is geenszins onze bedoeling om met dit project een winstgevende activiteit op poten te zetten. Vandaar dat we de website ook resoluut voor iedereen gratis houden. De automobielsector werd de laatste jaren echter al te vaak in een negatief daglicht geplaatst. Ongevallen, mobiliteitsproblemen, noem maar op. Wat we met **www.rijbewijs.be** duidelijk willen maken, is dat we ons wel degelijk bewust zijn van onze maatschappelijke rol. Voor elke chauffeur is een grondige kennis van de theorie een eerste cruciale stap om op een verantwoordelijke manier de weg op te gaan. Door hen daarbij te helpen, willen we als één van de grootste automerken ter wereld ons ‘good citizenship’ laten blijken. Ik hoop alvast dat we er heel veel chauffeurs een nuttige en aangename ervaring door laten beleven...” besluit de E-Marketing Manager enthousiast.



Voor jonge chauffeurs een prettige manier om alles te leren, voor ervaren bestuurders ideaal om de theorie nog even op te frissen.

Opel Commercial Vehicles

De twee eerste jaren...



Paul Gestels, Fleet Manager bij Opel Belgium

Ruim twee jaar geleden ging Opel een bijzondere uitdaging aan: na tientallen jaren met het gekende succes op de personenwagenmarkt, wou het merk nu ook de klanten van lichte bedrijfsvoertuigen een wel doordachte oplossing bieden. Gaandeweg werd het gamma uitgebouwd, en met de Combo Cargo, de Vivaro en de Movano zijn nu alle troeven in huis om de markt tot 3,5 ton te gaan veroveren. InMotion kreeg van Paul Gestels, Fleet Manager, en Rik Gommeren, Manager Bedrijfswagens van Opel Belgium de nodige toelichting én een stand van zaken na de twee eerste jaren als invoerder van bedrijfsvoertuigen.

Uniek verhaal

Toen Opel Belgium begon met de commercialisering van de drie lichte bedrijfsvoertuigen, kon zonder twijfel gesproken worden van een unieke aanpak. Niet alleen betekende het segment een volkomen nieuwe en onbespeelde markt voor Opel, ook de producten zelf waren -zeker in het geval van de Vivaro- pas hun ontwikkelingsfase ontgroeid én het officiële verdelernetwerk werd op een volledig nieuwe manier ingericht. Op heel wat vlakken vroeg de nieuwe activiteit dan ook grondige aanpassingen aan de manier van werken, zowel wat eigen organisatie als de contacten naar de klant toe betreft.

“Opel is klaar om een vooraanstaande rol te gaan spelen in de bedrijfsvoertuigenmarkt”

Verdeler speelt hoofdrol

Het spreekt voor zich dat de integratie van de lichte bedrijfsvoertuigen in de al bestaande activiteiten rond personenwagens één en ander veranderde in de Kontichse kantoren van de invoerder. In tegenstelling tot wat Opel, met zijn personenwagens stevig ingeplant in de markt, gewend was, moest nu opnieuw een hele markt ‘veroverd’ worden. Beschikken over drie kwaliteitsvolle producten was daarvoor niet voldoende, maar enkel een eerste stap. Dat geldt des te meer omdat de klanten voor bedrijfsvoertuigen heel anders



Rik Gommeren, Manager Bedrijfswagens van Opel Belgium

kopen dan de klant die een personenwagen aankoopt of mag kiezen voor zijn beroepsactiviteiten. Een bedrijfswagenklant vergelijkt de aanbiedingen die op hem af komen op basis van rationele argumenten, waarbij permanente mobiliteit en gebruiksgemak aan het voordeligste tarief een kernrol spelen. Showroomverkoop diende op dit vlak dan ook steeds meer plaats te ruimen voor actieve klantenbezoeken, en dat geeft meteen aan hoe belangrijk de rol van de concessiehouders in het hele verhaal is geweest.

Want hoe weldoordacht de strategie rond deze gloednieuwe producten ook is, aan het

eind van de dag zijn het de verdelers die de theorie in de praktijk moeten omzetten. Opel Belgium heeft dan ook de integratie van de lichte bedrijfsvoertuigen mee gekaderd in een algemene hervorming van het netwerk van concessiehouders.

Verscheidende commerciële regio's ('market areas') werden omlind, en alle dealers kregen een lastenboek toegestuurd met de veeleisende voorwaarden om ook de lichte bedrijfsvoertuigen te gaan verdelen. Zo werden op basis van het voldoen aan die criteria en op basis van de verschillende market areas 39 van de ongeveer 120 verdelers geselecteerd om de bedrijfsvoer-

tuigen tot bij hun nieuwe eigenaars te brengen. Elk van die "Commercial Vehicle Dealers" kreeg een intensieve training en stelde een voltijds bedrijfswagenverantwoordelijke aan die als uniek point of contact voor de klanten functioneert. Belangrijk is dat alle Fleet Excellence Dealers, die op zich al bekend stonden voor hun uitzonderlijk dienstenpakket naar de professionele markt toe, ook aan de strenge voorwaarden voor het verdelen van bedrijfswagens dienden te voldoen.

Klaar voor de toekomst

Na deze eerste twee jaar, die van alle betrokkenen, zowel bij de invoerder als bij de dealers, heel wat inspanningen en aanpassingen vroegen, is het nu tijd om de vruchten van al het intensieve werk te gaan plukken. De volledige structuur staat op punt, en Opel Belgium is klaar om naar het voorbeeld van de personenwagens een vooraanstaande rol te gaan spelen in de markt van de lichte bedrijfsvoertuigen. Dankzij de polyvalente Combo Cargo, de opvallende Vivaro en de uitzonderlijk sterke Movano zijn alvast alle middelen aanwezig om voor elk type professionele gebruiker een ideale oplossing op maat uit te werken.

Wie graag meer informatie wil kan alvast terecht op de website **www.opel.be**. Via de dealerzoeker komt u meteen terecht bij de CV-verdeler in uw buurt die kan antwoorden op al uw vragen omtrent de Opel bedrijfsvoertuigen!



De hieronder vermelde Dealers beschikken over het 'Fleet Excellence Dealer'-label.

De hieronder vermelde Dealers beschikken over het 'Fleet Excellence Dealer'-label.					Fleet Advisor	Fleet Advisor Assistant
Deleersnyder N.V.	Brusselsesteenweg 125	9050	Gent/Ledeberg	09/230.58.18	A. De Vylder	R. Thienpont
N.V. Houttequiet	Oude Zandstraat 25	9120	Beveren	03/450.95.00	A. Ingelaere	P. Houttequiet
N.V. Houttequiet	Parklaan, 87	9100	Sint Niklaas	03/780.34.30		
GMAN-Verbeeck	Noorderlaan 32	2060	Antwerpen	03/220.99.11	G. Van Reeth	H. Van Loon
GMAN-Gaspar	Antwerpsestraat, 223	2640	Mortsel	03/443.92.80		
Garage André N.V.	Boomsesteenweg 757-759	2610	Wilrijk	03/828.10.00		
Etn. Jef Hendrickx N.V.	Augustijnslei 25	2930	Brasschaat	03/653.20.53	E. Verslype	K. Grosfeld
Hens Erik bvba	Mamixdreef 2	2500	Lier	03/480.81.01	C. Van de Vijver	W. Hens
Garage St. Christophe N.V.	Parklaan 2	2300	Turnhout	014/41.11.04	K. Eijckmans	N. Tersago
S.A. Garage Piret	Chée de Namur 260	1300	Wavre	010/48.38.00	M. Voglimacci	S. Desmet
S.P.R.L. Tannier	Avenue du Roi Albert, 271	5300	Andenne	085/84.93.00		
S.A. Garage Piret	Route de la Bruyère, 16	5310	Eghezée	081/81.33.33		
Garage Piret SA	Chaussée de Wavre 1	1360	Perwez	081/65.72.75		
Garage Piret SA	Quai d'Arona 21	4500	Huy	085/23.11.22		
Nivelles Motors SA	Faubourg de Mons 68	1400	Nivelles	067/21.30.23		
Ets. Bounameaux S.A.	Quai Vercour 108	4000	Liege	04/252.71.30	J. Claesen	A. Lambert
Ets. Willems S.A.	Bvd. Saintelette 39	7000	Mons	065/38.39.11	S. Gosset	A. Willems
Garage Werner Esch	Rue du Brill 28	L-3898	Foetz	352/55.20.301	A. Hendrickx	S. Esch / L. Antunes
Gar. Nicolas	Leuvensesteenweg 400	1932	Zaventem	02/720.90.30	H. Stroobants	W. Eeckeels
Gar. René	Mechelsesteenweg, 293/295	1800	Vilvoorde	02/251.59.37		
N.V. Joossens	O. Van Kesbeekstraat, 17	2800	Mechelen	015/20.53.20		
Etn. Van der Haegen N.V.	Kareelstraat 2-4	9300	Aalst	053/76.77.65	W. Van Ongeval	H. Van der Haegen
Etn. Van der Haegen - Asse N.V.	Brusselsesteenweg, 163	1730	Asse	02/452.57.99		
Garage Willy N.V.	Begoniastraat 12	9810	Nazareth	09/385.71.15	V. Vanderplaetsen	F. Willems
Garage Willy N.V.	Noordlaan 170	9230	Wetteren	09/369.14.44		
Centr. W-Vlaanderen Mottrie	Meenseweg 214	8900	Ieper	057/22.96.38	Y. Bruneel	B. Callens
Centr. W-Vlaanderen Decaigny	Reperstraat 157	8870	Izegem	051/33.31.54		
Centr. W-Vlaanderen Flandria	Brugsesteenweg 572	8800	Roeselare	051/23.23.80		
Centr. W-Vlaanderen Decaigny Tielt	Pittenssesteenweg 22	8700	Tielt	051/40.17.80		
Anc. Ets. Piret & Boon N.V.	Haachtsesteenweg 1765	1130	Brussel	02/215.48.60	A. Annemans	N. Verheyden
Ets. Declerc S.A.	Route de Gembloux 44-58	5000	Namur	081/73.01.01	C. Beguin	J. Ph. Declerc
Vanneste Motors N.V.	Deerlijksestraat 6	8500	Kortrijk	056/24.54.54	J. Windels	J. Lambrecht
Ets. Vanneste Frères S.A.	Bouvelard des Alliés 286	7700	Mouscron	056/85.99.99	G. Vanneste	J. Windels
Ets. Vanneste Frères S.A.	Chée de Bruxelles 392	7500	Tournai	069/89.15.15	J. Lambrecht	J. Windels

Volgende Dealers beschikken nog niet over het 'Fleet Excellence Dealer'-label, maar zijn volop bezig met de nodige vereisten om binnenkort in aanmerking te komen.

Ets. Mabilie S.A.	Chée de Gand 526/556	1080	Bruxelles	02/414.54.00
Ets. Lequet & Herkenne S.A.	Boulevard Zenobe Gramme 21	4040	Herstal	04/248.09.49
G. Peeters S.A.	Chée de Bruxelles 56	1410	Waterloo	02/352.03.50
Garage Alexander/Debot	Brusselsesteenweg 3	3020	Herent	016/22.66.08
Garage Regniers	Brugsepoortstraat 17	9000	Gent	09/266.19.44

