

## PERSBERICHT

### **Bert Noteboom actief als interim manager in de automotive branche.**

**GRONINGEN, 10 april 2002 - "Dealerbedrijven in Nederland gaan zich beter opstellen richting klant. Schaalvergroting mag niet langer ten koste gaan van de klantgerichtheid van autobedrijven. En autodealers zullen internet gaan inzetten voor de after-sales service." Uitspraken van Bert Noteboom, per 1 april jl. toegetreten als partner in @AVenture Interim Managers te Groningen. Noteboom zal zich in zijn nieuwe functie bezighouden met o.a. het begeleiden van fusies, overnames en reorganisaties in de automotive sector.**

Schaalvergroting is een al jaren spelende trend in de automotive sector, o.a. voor het verkrijgen van de noodzakelijke efficiency in de organisatie, lagere inkoopkosten, betere logistiek en niet in de laatste plaats omdat importeurs graag zaken doen met een beperkt aantal dealers.

Maar dat komt niet altijd ten goede aan de klantenservice. Noteboom: "Met schaalvergroting moet je ook de structuur van de onderneming aanpassen. Het is goed om back office functies – zoals boekhouding en automatisering – te centraliseren. Maar front office functies – zoals verkoop – moet je juist decentraliseren. De front office moet dicht bij de klant blijven staan."

Noteboom was directeur van Broekhuis Holding te Harderwijk, een holdingmaatschappij van Opel-, Peugeot- en Volvo-dealers, schadeherstel- en leasingbedrijven in het midden en noorden van het land. Hij was sinds 1988 verbonden aan Broekhuis; de laatste acht jaar als directeur. "Tijd voor een nieuwe uitdaging." Noteboom blijft wel als adviseur aan Broekhuis verbonden.

In zijn Broekhuis-tijd was Noteboom medeverantwoordelijk voor de diverse overnames en fusies. In zes jaar tijd verdrievoudigde de omvang van de holding tot 23 vestigingen met 400 medewerkers. Hij kreeg te maken met alle aspecten die dergelijke ontwikkelingen met zich meebrengen. Op die ervaring baseert hij zijn uitgesproken visies over dit onderwerp.

Betrokkenheid toonde Bert Noteboom speciaal bij onderwerpen als automatisering en internet. De beperkte keuze van garagepakketten, opgelegd van importeurszijde, is hem een doorn in het oog. "De hele autobranche zou toekunnen met één pakket. Als de koppelingen met de importeurssystemen maar goed zijn." Helaas, drie verschillende merken betekent voor de Broekhuis Holding ook drie verschillende softwaresystemen. Noteboom blijft streven naar een onafhankelijker positie van dealers in deze. Zowel bij Volvo, Opel als Peugeot neemt hij deel aan het overleg over dealerautomatisering.

Noteboom was eveneens betrokken bij de oprichting van het dealerportal Autotrack, de tegenhanger van het agressieve Autobytel. "Voor internet als verkoopkanaal verwacht ik een marktaandeel dat zal groeien tot 5%. Met name is het een belangrijk informatiekanaal."

"Van internet verwacht ik wel een grote rol in service en after-sales. Maar dat vereist wel dat dealers hun interne automatisering koppelen aan hun eigen websites. Daarin moet nog ongelooflijk veel gebeuren. Volop werk aan de winkel dus."

@AVenture Interim Managers is een maatschap van zelfstandige interim managers, met veel ervaring in de automotive, groothandel en industrie. De partners zijn actief in alle disciplines maar speciaal in bedrijfsfinanciën, marketing, automatisering en bedrijfsorganisatie. Initiatiefnemer en een van de medepartners is Harm Slomp RA, voormalig directeur van Kwik-Fit. @AVenture heeft inmiddels een flink aantal projecten in de automotive branche afgerond.

Op de website **www.aventure.nl** vindt u onder andere een online balanscheck voor de automotive branche.

---

Toelichting voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met @AVenture Interim Managers, Heresingel 9-11, 9711 ER Groningen, tel. 050 36 000 45, email [info@aventure.nl](mailto:info@aventure.nl)

Of rechtstreeks met Bert Noteboom zelf, via zijn mobiele nummer: 0653-478436

Een foto van Bert Noteboom kunt u downloaden vanaf internet:

**<http://www.aventure.nl/graph/bnoteboom.jpg>**