

Drivedreamcars.com

Na een langere, zwaardere week dan gebruikelijk reed Gordon vrijdagavond in zijn oude vertrouwde diesel bestelwagen de personeelsparkeerplaats uit naar de snelweg. Het was geen moment om snel te rijden. Er was veel verkeer, de nacht viel en het rustgevende Classic FM op de radio. Alles was relaxt tot een gozer in een wit busje een slinger maakte en zich twee auto's naar voren in de rijstrook drong, met gebaren die pasten bij de FCUK sticker op zijn achterraut. De aandacht van de hele rij bestuurders werd uit hun FM-stemming gerukt, terwijl ze op de rem traptten. De verkeersstroom kwam weer op gang en Brahms werkte kalmerend.

Binnen enkele minuten reed de diesel bestelwagen een garagerrein op en stopte tussen een Bentley Mulsanne S en een Porsche 911 Carrera Tiptronic. Rob kwam op hem af. U wilt de Ferrari Testosterone, toch? Na een korte introductie ruilde Gordon de sleutel en stuurde de Ferrari voorzichtig uit de garage. De motor van 300 bhp achter de bestuurderstoel klonk echt naar Ferrari. De auto was zo licht, de motor zo gretig. Je hoefde de versnelling maar aan te raken en de auto schoot vooruit. De auto wilde harder, maar je kon maar beter even wennen aan het enorme potentieel dan spelen op een drukke weg.

Classic FM paste niet bij het enthousiasme en het gezoem van de Ferrari en geen radiostation speelde op dit tijdstip op vrijdagavond ooit iets wat ook maar enigszins geschikt was. Een oud Bruce Springsteen album zat in de cd-speler. Het startte met *Born to Run* – 'Chrome wheeled, fuel injected en steppin' out over the line' een opzweepende song om het weekend in te luiden. Het kon niet veel beter worden en toch werd het toch nog beter.

Toen Gordon eenmaal de stad uit en op de landweggetjes was, stond daar opeens de gozer met zijn witte busje langs de kant van de weg. Ditmaal gesticuleerde hij niet naar andere weggebruikers, maar tegen zijn auto die niet werkte. Gordon glimlachte en zwaaide en gaf het stalen ros vrije teugel, terwijl Springsteen *Thunder Road* inzette.

Dit is geen sprookje. Maandagochtend werd de Ferrari weer een diesel bestelbus en de werkweek begon weer. En de vrijdag daarop was het een ongewone gezinsauto, een Maserati 3200 GT. De auto's die behoren tot de stal van de Classic Car Club, een organisatie met leden die auto's verhuurt om van te kwijlen. Voor ongeveer 3300 euro per jaar huren leden auto's op basis van een puntensysteem dat varieert met de tijd van het jaar, weekend of weekdag en merk auto. De prijs omvat alles behalve brandstof. Sommige auto's zijn werkelijke klassiekers, zoals de Triumph TR6, Daimler V8, E-type en Mark II Jaguars. Andere zoals de Porsche Boxer, TVR en Aston Martin, zijn moderner, maar toch interessant om te rijden. En

dat alles voor gemiddeld 50 pond per rijdag, minder dan een normale huurprijs en beslist een stuk minder dan zelf een klassieke auto onderhouden.

Welke droom de Classic Car Club zijn leden ook bood, de eigenaars krabben zich ook achter de oren. Alle leden willen dezelfde auto's met schuifdak huren op zonnige weekends in de zomer. Soms zijn alle auto's weg, soms staan de meeste in de garage. Uitval is soms ook een probleem. Soms zijn er storingen waardoor de auto's weken van de weg zijn. Soms zijn er ook boetes voor snelheidsovertredingen door leden die niet beseffen dat ze vanuit stilstand in enkele seconden de snelheidslimiet kunnen overschrijden in een auto die is ontworpen om de aandacht te trekken.

Vragen

1. Hoe kan een klein bedrijf, zoals de Classic Car Club succes boeken tegenover enorme mondiale spelers in de autoverhuur? En zou dit bedrijfsconcept ook elders in de wereld werken?
2. Hoe moet zo'n klein bedrijf dat leden zoekt die slechts een fractie uitmaken van de totale bevolking de promotie aanpakken? Wat is zijn doelmarkt?
3. Hoe kan de club zijn inkomen vergroten en zelfs de bezetting van zijn auto's door te appelleren aan extra marktsegmenten of zijn eigen klantenbestand te segmenteren?