

Suzuki-dealers importeren nieuw EV-merk **Seres**

De oorsprong van het merk ligt in Californië



VERKOOP GEBEURT HELEMAAL ONLINE

Opnieuw verschijnt er een nieuw automerk op de Nederlandse markt: Seres. Met de verkoop en distributie van dit Amerikaanse merk is iets bijzonders aan de hand. Vijf Suzuki-dealers hebben samen een nieuw importeursbedrijf opgericht en verzorgen ook samen de distributie van Seres in Nederland.

TEKST: BART VAN DEN ACKER | FOTO'S: BVDA, SERES

Nee, we mogen Seres niet meteen zomaar afdoen als 'alweer een Chinees merk'. Los van het feit dat daarmee op zich niks mis is, ligt de basis van dit merk in Californië. Het bedrijf is pas begin 2016 opgericht en een jaar later kreeg het de vergunningen om zowel in de Verenigde Staten als China auto's te produceren. Vooral dat eerste was heel welkom, want Seres komt daar nu uit de fabriek in Indiana waar

onder meer eerder Hummer en de nogal geflopte Mercedes-Benz R-klasse zijn gebouwd. De voor Europa bestemde auto's komen echter uit China. In beide landen en in Japan heeft Seres R&D-faciliteiten. Best een serieuze club. De export naar Europa is nu opgezet naar Duitsland, België, Zweden en dus ook naar Nederland.

Rasondernemers

Vijf Nederlandse Suzuki-dealers hebben samen de Green Mobility Group Europe B.V. als importeur opgezet. Het initiatief hiervoor is genomen door Bart Wiegerinck uit Twente. Dat was in zijn eentje niet te doen. Afgelopen zomer nam hij contact op met vier gelijkgestemde Suzuki-collega's. Dat zijn bij elkaar vijf onafhankelijke rasondernemers, die inzien dat de afhankelijkheid van één merk vooral in de toekomst de nodige beperkingen met zich meebrengt. Een extra 'poot' om op te

staan is wel zo prettig. Deze ondernemers kennen elkaar uit het bestuur van de dealervereniging voor Suzuki. Richard Middendorp van VARI fungeert als aanspreekpersoon voor het vijftal, dus die hebben we maar eens opgezocht. Hij kan smakelijk vertellen over de wijze hoe een en ander zo is gekomen en de hobbels die GMGE juist in deze lastige tijd heeft moeten nemen. "Kijk, wij geloven dat de aanval de beste verdediging is, dus we hebben dit initiatief genomen. Het is natuurlijk best een rare tijd. Net als mijn collega's zag ik dit wel zitten, maar alles moest digitaal. We hebben het toch aangedurfd, dat is tenslotte ondernemen. Over een paar jaar kunnen we pas bepalen of dit heeft gebracht wat we nu alleen maar kunnen hopen. Tja, mijn opa begon zijn bedrijf in de crisis van de jaren dertig. Als je in een lastige situatie start, kan het bijna alleen maar de goede kant opgaan, toch? Seres is ook als organisatie heel



Er zijn drie kleuren: rood, wit en blauw. En er is maar één prijs: 37.995 euro

degelijk, we hadden er direct wel vertrouwen in. Goed, ik geef het toe, we zijn natuurlijk 'automensen'. Op 3 december stonden we in Bremerhaven, daar arriveerde toen de boot met daarop de eerste auto's, bestemd voor Europa. Reken maar dat we die auto's kritisch hebben bekeken. Met Suzuki zijn we natuurlijk gewend aan een hoog kwaliteitsniveau, maar die eerste Seres' maakten ook een goede indruk. Mooi las- en spuitwerk, keurig afgewerkt, het zit goed in elkaar. Daarbij is het voor milieubewuste kopers goed om te weten dat in deze accu's geen kobalt meer is verwerkt en er zitten geen dierlijke materialen in het interieur. Hij is dus ook veganistisch."

Geen concurrentie

"Het waren wel spannende tijden. We hebben het geluk dat de grote Duitse importeur al had gezorgd voor de Europese typegoedkeuring. Daardoor kon de RDW naar verhouding gemakkelijk kentekens afgeven. Het was een heel proces, al is het maar omdat er een aparte bankrekening moest worden geopend voor de BPM-afdracht, ook al wisten we bij voorbaat dat die 'nul' was. Dat zijn zo van die dingen, daar stonden wij vooraf niet bij stil. Ik moet wel zeggen dat we veel steun en hulp hebben gehad van met name verschillende geledingen binnen de Bovag. Het was lastig, maar precies op de avond van 31 december kregen we de allereerste Nederlandse kentekens in handen. Dat was ons alternatieve vuurwerk! Daarmee hebben we het ook net gered om de Seres nog in 2020 te introduceren, wat vanaf de zomer het plan was. Overigens heeft de importeur van Suzuki, NIMAG in Vianen,

ons initiatief alleen maar toegejuicht. Zij begrijpen ook dat een Seres, ook al staat die in dezelfde showroom, geen concurrentie voor Suzuki betekent. Een klant voor een Seres kijkt niet naar een Ignis en andersom."

Alles online

De verkoop van Seres verloopt anders dan bij andere merken. Middendorp: "De verkoop gebeurt helemaal online. De auto wordt bij de klant afgeleverd en voor de hele instructie ontvangt de klant een film via de mail. We houden het bewust eenvoudig en duidelijk. We leveren één uitvoering, de meest complete. De klant heeft keuze uit drie kleuren: rood, wit en blauw. Er is dus ook maar één prijs: 37.995 euro. Daar zit gewoon alles in, van vijf jaar volledige garantie, acht jaar op het accupakket, tot en met de afleveringskosten. Die duidelijkheid wordt door de eerste klanten enorm gewaardeerd. Er zit voor ons ook een andere kant aan. Met maar één uitvoering kunnen we de voorraad overzichtelijk houden. Ondanks die digitale bestelling, is het wel goed dat we in totaal negen showrooms in het land hebben, met een goede landelijke dekking. De klant is van harte welkom om de Seres in de showroom te komen bekijken, zodra dit weer mag. Wij begrijpen best dat mensen, zeker bij een merk dat ze nog niet kunnen kennen, de auto eerst eens willen zien, voelen, proefzitten en zo, voordat ze zo'n kostbare beslissing nemen. Uiteraard is het op afspraak ook mogelijk om proef te rijden. Geen rondje om de kerk, serieuze klanten krijgen een Seres gerust een dag of een paar dagen op proef. Voor veel klanten zal het ook hun

eerste ervaring zijn met elektrisch rijden. Natuurlijk is het een rare tijd, met gesloten showrooms, maar aan de andere kant betekent zo'n rustige start ook dat we elke klant alle aandacht kunnen geven die hij of zij verdient. Het is aan ons om te zorgen dat we de juiste mensen in die auto's krijgen. Zodra het weer mag, zijn dat de mensen die op een verjaardagsfeestje over hun Seres praten, dat moeten we hebben!"

Toekomstperspectief

"Zoals gezegd, over een paar jaar weten we pas of we hiermee iets goeds doen. Het lijkt er nu wel op, want vanaf de eerste publiciteit hebben we al aanvragen gekregen van allerhande collega's, ook van andere merken dan Suzuki, of ze ook mee kunnen doen. Eerst doen we het zo met z'n vijven. Komende zomer verwachten we de Seres 5 en eind van het jaar de Seres 7, dat zijn grotere modellen."



Richard Middendorp fungeert als aanspreekpunt voor de vijf Suzuki-dealers.