

API-conventie weerom succesvol

De vijfde editie van de API Belux-conventie was weerom een schot in de roos. Locatie van dienst deze keer was het Zuid-Franse Opio en Provence, waar ruim 650 deelnemers aan de lijve konden ondervinden wat een samenwerking met Doyen allemaal als voordelen kan bieden.

Het basisprincipe is ondertussen ruim bekend: Doyen verzamelt alle actoren van de aftermarket, leveranciers, API distributeurs en garages samen op één locatie om gedurende vier intensieve dagen op interactieve wijze talrijke innovaties te presenteren. Het grote pluspunt van deze vierdaagse is en blijft het feit dat de eindconsument, in dit geval de garagehouder, onmiddellijk op al zijn persoonlijke en specifieke vragen de nodige antwoorden en oplossingen aangereikt krijgt. Dat dit vaak tot de nodige interessante en vaak hoogtechnologische gedachteswisselingen leidt is het fraaie en boeiende aan dit evenement. Iedereen, fabrikant of garagehouder, staat open voor gesprek en elkeen pikt de nodige nieuwe invalshoeken en ideeën van elkaar op. Zowel leveranciers als klanten blijven dit een enorme verrijking vinden binnen hun

bestaande samenwerking. Zoals zo vaak moet de boog niet altijd gespannen staan en draagt de ontspannen sfeer en de mogelijkheid om samen van gedachten te wisselen op een informele manier bij tot het succes van deze beurs.

“Vaak is het zo dat bij een opduikende moeilijkheid men niet altijd de nodige tijd weet te vinden om het vraagstuk, op een zeer korte tijd, kordaat

en resoluut aan te pakken, rekening houdend met beide partijen hun eigen problematiek. Het unieke aan onze API-conventie is dat we niet alleen oog hebben voor de commerciële wisselwerking tussen fabrikant, grossist en garagehouder maar dat we daadwerkelijk in staat zijn om het noodzakelijke rechtstreekse contact tussen alle partijen te intensifiëren. Het is perfect

begrijpelijk dat gedurende het heel drukke jaar en de vaak overvolle agenda's niet altijd de nodige oplossingen uit de bus kunnen komen. Het is en blijft ons uitgangspunt dat het persoonlijk contact dat hier op deze 4-daagse ontstaat, bijdraagt tot een verdere succesvolle en jarenlange samenwerking”, aldus David Colantonio, Country Manager van Doyen Auto Belux.





Tijdens een korte rondvraag van Info Garage bleek inderdaad dat dit wisselspel voor het merendeel van de aanwezigen een enorme motivatie is om telkens opnieuw deel te nemen. Meermaals hoorden we dat men op voorhand en perfect voorbereid wist welk specifiek item men wilde opgehelderd zien door de technici ter plaatse. Ook de demonstraties, workshops en het zelf kunnen uittesten blijven bij de vakhandelaars bijzonder in de smaak vallen.

Wanneer men weet dat er 26 API-bedrijven, ruim 73 '1,2,3 AutoService garages en 201 onafhankelijke garagebedrijven in gesprek gaan met 42 verschillende leveranciers begrijpt men allicht beter de impact van dit tweejaarlijkse Doyen automotive-evenement. Een mooi voorbeeld van een geoliede samenwerking tijdens deze conventie is de prominente aanwezigheid van Leaseplan op de 1,2,3 AutoService stand. Dit partnership loopt sinds 2015 en

gaat nu een nieuwe fase in. Leaseplan stimuleert voortaan actief zijn klanten om het onderhoud van hun wagen door een 1,2,3 AutoService garage te laten uitvoeren.

En dat de aanwezige fabrikanten en/of leveranciers ook daadwerkelijk alles van onder de motorkap halen om de aanwezige vakhandel op interactieve wijze kennis te laten maken met hun productgamma en dat bovendien tal van extra promoties en unieke voorwaarden hier gelanceerd worden toont het werkelijke belang aan van deze happening. Zo waren we zeer aangenaam verrast toen ons het nieuwe samenwerkingsakkoord dat Doyen met Peugeot afsloot uit de doeken werd gedaan. Het is niet alledaags te noemen dat een garage voor slechts €166 per maand gedurende 2 jaar een Peugeot 208 kan leasen en daarbovenop kan laten personaliseren (wrapping met garagenaam en adres) en kan inschakelen in het bedrijf als vervangwagen.

API Drive & Doyen4You

Doyen Auto Belux nam van dit event ook dankbaar gebruik om het herwerkte Doyen extranet, **“Doyen4you”** tijdens een interactieve sessie officieel te lanceren. Niet alleen qua look en gebruiksvriendelijkheid vielen ons merklijke verbeteringen op voor de API-distributeur. Groot bijkomend voordeel is dat deze voortaan toegang heeft tot alle Doyen tools. Met enkele muisklikken kan men eigenhandig retouraanvragen, bestellingen via Salto, garanties, facturen raadplegen of zelf online catalogussen toevoegen.

Ook het nieuw concept **“API drive”** werd onder de Zuid-Franse zon boven de doopvont gehouden. Dit technische concept, dewelke is opgebouwd uit 4 pijlers, die de API distributeur kan aanbieden aan zijn klanten, kon op heel veel belangstelling en de nodige animositeit rekenen. Uitgangspunt hierbij is dat de API-verdeler zo flexibel en toegankelijk mogelijk een oplossing moet kunnen aanbieden aan zijn klant. De 4 speciaal hiervoor uitgewerkte modules die hem hier toe in staat moet stellen zijn:

Hotline: Is dé technische hulplijn voor garages. Via deze hotline krijgt men toegang tot de technische informatie van alle merken. Er staan dagelijks een 60-tal merkspecialisten ter beschikking om de meest prangende vragen te beantwoorden.

Training: Lokale merkspecifieke trainingen bij de API distributeur op recente wagens waarop storingscodes geactiveerd worden via GED box.

Data: Toegang tot Hayens Pro.

Tools: Dit aanbod van gespecialiseerd gereedschap, met een waarde van €25.000, kan de API-specialist uitlenen en ter dienste stellen van zijn klanten.

Ook extra aandacht ging deze editie naar het huismerk Requal dat sinds zijn start in april ondertussen kan terugvallen op een nog breder gamma en een pak extra referenties. Dit alles om nog efficiënter en doelgerichter te kunnen voldoen aan een steeds sneller veranderende automarkt. Dat Requal een volwaardige competitieve speler op de automotive markt wordt stond in de Franse sterren geschreven.





And the winner is...

Traditie is er om in eer gehouden te worden en ook nu werd uitgekeken naar de uitreiking van de Supplier Awards. Met deze erkenning wil Doyen Auto zijn leveranciers bedanken voor hun samenwerking en ondersteuning van het afgelopen jaar. Onder een stralende zon werd Gates als Supplier of the Year extra in de kijker gezet. In de categorie Sales Support was het **Federal Mogul** die op het hoogste schavotje plaats nam. **Tenneco** mocht op zijn beurt de Marketing Award in ontvangst nemen en als Technical Supplier of the Year kwam **Valeo** als eindlaureaat uit de bus.



Supplier of the Year: Gates
Stefan Van Kerckhoven - Roger Siau



Sales Support Supplier: Federal-Mogul
Didier Perwez - Johnny Vanzeebroeck



Marketing Supplier: Tenneco
Filip Vranckx



Technical Supplier: Valeo
Bruno Lhoir - John Groenen