



‘Mijn auto groeide mee met m’n succes’

Bedrijf

‘Britts-Care is een internationaal georiënteerde verkooporganisatie, 90% is export. Onze corebusiness is hygiëne en infectiepreventie, zoals verzorgend wassen in de medische sector. Ons nieuwste product is de DeBritts, een roestvrijstalen dispenser met stevige doekjes die huid en handen goed reinigen. Warmeluchtdrogers, enorme bacterieverspreiders, zijn niet meer nodig. De doelgroep wordt nu aanzienlijk breder, naast ziekenhuizen zijn afnemers ook restaurantketens, luchthavens, stadions, garagebedrijven en openbare gebouwen.’

Auto

‘Een BMW 525i, met een M-pakket. Hij is heel donkerblauw, heel erg mooi. Toen ik mijn bedrijf begon, twaalf jaar geleden, kocht ik een kleine auto, een Peugeot 206. Naarmate ik meer succes kreeg, kon de auto meegroeien, dat geeft ook meer vertrouwen bij je klanten. Ik twijfelde tussen Audi en BMW en vroeg een autokenner om raad. Hij zei: een Audi is altijd goed, maar “altijd goed”

“Hij zei: een Audi is altijd goed, maar “altijd goed”, daar ben ik niet van, dus het werd een BMW’

Hygiëne-ondernemer Britta van der Windt (40) heeft een donkerblauwe BMW 525i met M-pakket. ‘Jullie zijn niet de enige klant, zegt mijn auto.’

Door Erwin Wijman

daar ben ik niet van, dus het werd een BMW, een X1. Vier jaar geleden kon ik een goede deal krijgen op een nieuwe 5-serie.’

Waarde

‘Hij kostte € 75.000, ik kon hem kopen uit de voorraad voor € 50.000. Ik betaal 25% bijtelling voor privé.’

Accessoires

‘Je ziet aan de velgen dat het een M-versie is, die zijn 18 inch. Verder automatisch, lederen bekleding in champagnekleur, een zwarte hemel, sportstoelen.’

Kilometers

‘35.000 per jaar, ook veel in Duitsland en België.’

Rijgedrag

‘Ik hou wel van doorrijden. Hij

rijdt heel relaxed, nodigt uit tot hard rijden. Dat heb je vaak niet door. Ik heb drie keer per jaar een bekeuring, laatst van € 35.’

Minpunten

‘De bijtelling is hoog en de benzine erg duur. Als ik in Duitsland of België ben, tank ik ’m daar lekker vol.’

Indruk op anderen

‘Ik merk dat ik bij klanten of bedrijven waar ik een afspraak heb respect krijg. Het is een professionele en representatieve auto. Ik kan ermee laten zien dat het goed gaat met mijn bedrijf. Jullie zijn niet de enige klant, zegt de auto. Hij schept vertrouwen.’

Uitstraling bedrijf

‘Wij bieden ook hoge kwaliteit, zijn niet de goedkoopste en we hebben een hoge leveringsbetrouwbaarheid. En ik hou ook van stijl in kleding. Jurkjes, rokjes, hoge hakken. Ingetogen met een mooie uitstraling.’

Status

‘Status vind ik een overdreven woord. Ik voel me er heel zeker in.’

Onderhoud

‘Bij BMW-dealer Dubbelsteyn in Dordrecht. Ik heb leuke contacten daar.’

Droomauto

‘Een Porsche 911 vind ik mooi, de Targa, die nieuwe. Mooi geluid, mooie uitstraling. En de Jaguar F-Type, die lange neus is heel mooi.’



FOTOS: PETER STRELIJSKI VOOR HET FINANCIEELE DAGBLAD