

# De auto van de adviseur

De auto wordt wel gezien als een visitekaartje van de adviseur. Maar waar rijden we in en wat stralen we daarmee uit? V-focus deed een klein onderzoekje.

ir. Wilma Wolters

**D**e auto is een onmisbaar vervoermiddel. Maar een auto is meer, zegt Steven Naert van marktonderzoeksbureau Censydiam, die elke twee jaar een onderzoek uitvoert naar hoe mensen tegen hun eigen auto en die van anderen aankijken. "De auto is een heel sterk middel om je persoonlijkheid uit te drukken." Uit een mini-enquête van V-focus onder deelnemers aan de Agrivaknet-conferentie (36 respondenten) blijkt dat onder adviseurs vooral de Volkswagen populair is. Wat vertelt dat over hun persoonlijkheid?

## Volkswagen is vertegenwoordigersauto

Volkswagen is het favoriete automerk van adviseurs: negen van de 36 respondenten rijdt een Volkswagen. De acht pluimveeadviseurs weerspiegelen dit beeld; de helft van hen rijdt met dit Duitse merk. Ook bij rundveeadviseurs wordt veel met een Volkswagen gereden (vier van de twaalf). De Volkswagen (de wat grotere varianten zoals Passat en Touran) is volgens Naert een verstandige keuze voor adviseurs. "Ze vallen bij ons onder de groep bekwame compromiswagens, bij uitstek auto's voor de verkoper en vertegenwoordiger. Het zijn niet heel gedurfde auto's, maar ze zijn wel degelijk. Met een Volkswagen straal je uit dat je superioriteit hebt; je weet dat voor jezelf, maar je loopt er niet mee te koop. Je trekt niet te veel de aandacht, maar je toont wel dat je kan omgaan met auto's." De Caddy van Volkswagen valt in de klasse functionele, alledaagse auto's. Volgens Censydiam zijn het eenvoudige, wat karakterloze auto's.

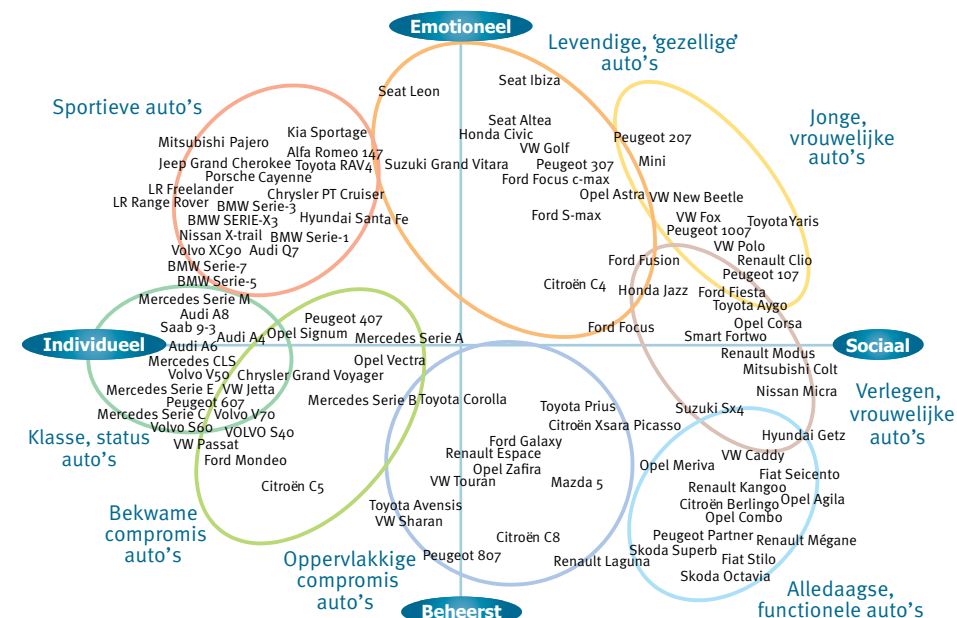
## Karaktertrekken

Onder rundveeadviseurs komen Peugeot en Volvo vaker voor. Het automerk van de varkensadviseurs is het meest divers: twee Renaults en verder rijdt men in een Saab, Toyota, Audi en Ford. Volvo-rijders zijn redelijk vergelijkbaar met de Volkswagen-rijders, maar ze zijn over het algemeen net wat meer uit op elegantie en klasse. Zie ook figuur 1. Naert: "De Volvo is daardoor geschikt voor de adviseur, maar is ook een auto voor de directeur, arts of advocaat." Een Peugeot komt met de verschillende types op meer plaatsen in de figuur terug. Over het algemeen is de Peugeot-rijder wat minder individualistisch ingesteld en wat meer sociaal geïntegreerd dan bijvoorbeeld de Volvo-rijder. Aan het stuur van een Audi verwacht men eerder een man dan een vrouw. Dat komt doordat dit merk mannelijkheid en bekwaamheid uitstraalt, maar ook als autoritair en ernstig wordt gezien. Naert: "Het is een auto voor een individuele rijder. Je zult er vaak directeurs mee zien." Hetzelfde geldt voor de Saab 9.3 en 9.5.

Figuur 1

Marktonderzoeksbureau Censydiam deelt automerken in op de drijfveren die mensen hebben om ze aan te schaffen; het spanningsveld tussen wat mensen willen en hoe ze aan die wensen kunnen voldoen. Op de verticale as wordt weergegeven of je dat spanningsveld aangaat, of je de controle hebt over wat je graag zou willen, je emoties. Op de horizontale as staat hoe je met je omgeving omgaat. Aan de rechterkant houd je rekening met hoe jij als individu past in een groter geheel, aan de linkerkant kies je als individu, los van de mensen om je heen, een auto.

## Plaatsing van automerken 2007



Bron: Synovate Censydiam



## JE AUTO

De auto is een sterk middel om je persoonlijkheid uit te drukken.

Foto: Gertjan Zevenbergen

De grotere Audi's, bijvoorbeeld de Q7, vallen onder de categorie sportieve auto's. Ze worden gezien als energiek en impulsief, maar ook als agressief en arrogant. Censydiam deelt Toyota's (Avensis, Prius, Corolla) en Renaults (Espace en Laguna) in bij de oppervlakkige compromis-auto's. De auto's worden gezien als banale, kalme, oppervlakkige wagens, maar ook als ernstig en bekwaam. Ford blijkt een merk dat vooral geschikt is voor de man of vrouw die op een open manier relaties aangaat, het is een meer emotionele rijder. Met name de Ford Focus, Fusion en S-max worden gezien als levendige, spontane en originele auto's. Volgens Naert worden ze vaak bestuurd door secretaresses en arbeiders.

## Gereden kilometers

Gemiddeld rijden de deelnemende adviseurs 43.571 km per jaar. Varkensadviseurs maken de meeste kilometers, gemiddeld 51.429 km per jaar. Onder hen is de spreiding ook het kleinst (40 - 70.000 km). De rundveeadviseurs scoren rond het gemiddelde aantal kilometers; 43.182 km.

Pluimveeadviseurs zitten met gemiddeld 46.250 km tussen de varkens- en rundveemensen in. Kijken we per branche, dan rijden de dierenartsen met 52.500 km per jaar het meest, daarna volgen de veevoeradviseurs met 48.333 km, ook boven het gemiddelde dus. Financiële adviseurs scoren onder het gemiddelde; zij rijden gemiddeld 35.000 km per jaar.

## Bekeuringen

In het onderzoekje is ook meegenomen hoeveel bekeuringen een adviseur gemiddeld per jaar krijgt. Van de dertig deelnemers die hierop antwoorden, bleek het in alle gevallen te gaan om bekeuringen voor te hard rijden. Gemiddeld ontvangen de adviseurs zo'n bon 4,3 keer per jaar. Eén uitschieter valt enorm op; een varkensdierenarts gaf aan 35 bekeuringen per jaar te krijgen. Zou dat iets met zijn snelle Audi te maken hebben?