

Mea culpa, mea culpa, mea maxima culpa

Geachte bezoeker en of bezoekerster,

Zij die ons kennen zullen uiteraard verwonderd zijn dat wij geen lokale verdeler meer zijn voor de merken Renault en Dacia. Inderdaad werd ons in 2017 (op het ogenblik dat wij 50 jaar trouwe dienst aan Renault wilden vieren) medegedeeld dat wij elders ons geluk dienden te beproeven. Schriftelijk werd geen motivatie medegedeeld en mondeling kregen wij te horen dat het een win win situatie diende te zijn voor iedereen. Zeer sneu; temeer wij enkele jaren voordien de **enige lokale verdeler** in gans het land waren die kon aantonen dat bij ons de naverkoop de meeste aandacht opeiste want met 3 mensen waren wij 100% cotech (wat staat voor coördinatie-technicus, het hoogst haalbare diploma in het vormingscircuit bij Renault) terwijl wij als lokale verdeler enkel over 1 Renault specialist dienden te beschikken. En toch zijn wij dankbaar geen deel meer uit te maken van dat verdelersnet om de eenvoudige reden dat een merk dat zijn verdeler doet opdraaien voor een foute ingreep die niet in beeld kan gebracht worden door haar eigen diagnosetoestel, dit een brug te ver is. Je zal als klant maar de rekening voorgeschoteld krijgen als gevolg van een foute of onvolledige diagnose. Daarbovenop hadden wij problemen met een huurster die dan ook aan de bron lag voor een onbewoonbaar en ongeschikt verklaren van een appartement (waar men dus ook geen rekening mee hield) waardoor wij gezien de infrastructuur van het ganse gebouw genoodzaakt waren de 2 verdiepen en een groot deel van het gelijkvloers te renoveren. Gezien het kostenplaatje hiervoor en het feit dat geen enkele bank ons in dit verhaal volledig wilde volgen en wij veel zelf dienden uit te voeren nam dit veel tijd in beslag temeer wij eveneens op het gelijkvloers gans de elektrische installatie dienden aan te passen en te vernieuwen om reden van wateroverlast in ons magazijn (veroorzaakt door een stedenbouwkundige overtreding welke in 2008 reeds werd gemeld aan de lokale overheid, die echter niet wilde ingrijpen) met alle mogelijke gevolgen van kortsluiting en dus brandgevaar. Ondanks al deze mededelingen werd ons niettemin door het Agentschap Wonen Vlaanderen (Wonen Vlaams-Brabant) gemeld van geen bijkomende vrijstelling van heffing te kunnen genieten (hoewel bijna 3 jaar oponthoud gehad te

hebben) met het gevolg dat enkele weken later wij in onze brievenbus in totaal 6 aanslagbiljetten mochten ontvangen voor verkrottingsheffingen en heffingen voor ongeschikte en onbewoonbare woningen voor een totaal van **84.274,41 €**. U vindt kopie van deze toeslagen door **hier** te klikken. Deze belasting werd door het indienen van een bezwaar ondertussen teruggebracht naar **25.012,48 € + intresten**. Uiteraard vechten wij dit aan om reden van ongelijke behandeling om te zwijgen over "discriminatie" en wij richten ons hier naar de lokale overheden, zowel gemeentelijke als provinciale (of gewestelijke). Al deze zaken hebben uiteraard hun nefaste invloed gehad op de dagdagelijkse werking van ons bedrijf waardoor wij (en ik bedoel vooral mezelf als zaakvoerder) niet meer zo reactief konden handelen en soms ongeïnteresseerd over kwamen. Bij deze dan ook onze oprechte verontschuldiging. Onze trouwste klanten weten zeer goed dat ik steeds heb getracht behulpzaam te zijn en zelfs al te dikwijls te goeder trouw ben geweest maar velen zouden in deze situatie al zeer lang een depressie gehad hebben of zelfs nog erger. Nogmaals onze excuses. Mea culpa, mea culpa, mea maxima culpa.

Wij trachten al deze pagina's om te slagen en zijn dus van start gegaan met de zeer fel belovende merken BAIC, DFSK, SERES en FAW. Wij zijn rotsvast overtuigd dat dit nieuwe verhaal zeer succesvol wordt en duidelijk een win win situatie zal scheppen. Inderdaad beter koop en kwalitatief, dat is zeker en dus het proberen meer dan waard.

Alvast dank voor uw begrip en tot ziens.

Meeus Dany