

WESTON

People matter more than cars

Weston is een onafhankelijke autotrader die het licht zag in 2005. Het bedrijf laat in 35 landen auto's van de vrachtwagen rollen bij meer dan 600 klanten.



In 2021 tekende Weston voor een omzet van meer dan 160 miljoen Euro. Tegen de markt in groeide het bedrijf uit tot een team van 25 professionals die 7.000 auto's aan de man bracht.

“Toen we net gestart waren met Weston, heb ik T-shirts laten drukken met daarop ‘Brakes only slow you down’. Dat vatte de spirit van Weston in die jaren goed samen”, lacht zaakvoerder David Lhoir. “Ik was ongeduldig, grenzeloos ambitieus en wilde vooral snel gaan. Die houding heeft ons in het begin geen windeieren gelegd en we zijn elk jaar systematisch blijven groeien.”

Het bedrijf nam dan ook een steile vlucht: tussen 2018 en 2022 verdubbelde Weston zowel in omzet als in aantal werknemers.

De Car Trader deed dat in een periode waarin opeenvolgend Corona, een wereldwijd tekort aan halfgeleiders en een energiecrisis de markt pijnigden.

“Brakes only slow you down: dat vat onze beginjaren goed samen”

Maar op een bepaald moment moest ook Lhoir vaststellen dat je niet kan blijven groeien op dezelfde fundamenten. Dat mag je ook letterlijk nemen. Zo bouwde Weston 2 jaar geleden een nieuw kantoor dat helemaal de spirit van de ondernemer uitademt. “Maar de fundamentele verandering werd geïnitieerd door mijn vrouw Jade,” aldus Lhoir. “Zij was de katalyserende factor van onze verdere groei en evolutie.”

Hij legt uit: “Ik ben zelf ooit begonnen als autoverkoper in een showroom. En verkopen, dat draait om menselijke relaties: daar ligt mijn hart en ziel. Maar om de volgende stap te zetten in het groeiverhaal van Weston moesten we structureel veranderen. Jade heeft ons IT systeem geprofessionaliseerd, een HR beleid ingevoerd, processen vastgelegd, een marketingbeleid opgestart... Allemaal dingen waar ik nooit tijd voor maakte en die nu onze groei ondersteunen.”

Vorig jaar heeft de car trader zijn hernieuwde filosofie samengevat in één zin: ‘People matter more than cars.’ Lhoir legt uit: “Hoe gepassioneerd ik ook ben door ons product, het zijn niet de auto's die het verschil maken. Voor alle 46 merken die we vorig jaar verkochten hebben we concurrenten die exact hetzelfde product aanbieden: onze Audi's zijn dezelfde als die van hen, onze Mustang Mach E's ook. Het verschil ligt in de mensen en de wil om iedereen in je ecosysteem te laten groeien. Dit geldt evenzeer voor onze klanten, onze leveranciers als voor onszelf.”

Ofer een grens staat op de ambitie? Lhoir: “Ik geloof dat je elke dag beter kan doen dan de dag ervoor: zo groei je als mens en zo groei je als bedrijf.”

MEER INFORMATIE?

Weston

Gaston Geenslaan 80
3200 Aarschot
T: 016 30 88 00
www.weston.be
info@weston.be



weston
IMPORT & EXPORT