

De werkplaats is de drijvende kracht achter Autobedrijf Willekes

# Bloeien in de Betuwe

Tien jaar geleden gestart, vijf jaar terug nieuwbouw, en nu een tweede vestiging, waarmee Autobedrijf Willekes haar plekje wil veroveren in het leaseonderhoud. Wat is het recept van Ina en William, voor de bloei van hun garagebedrijf? door Philip Hofman

Op randstedelingen, zoals BOVAGkrant redacteuren, blijft het indruk maken: de snelweg verlaten en je na een paar minuten even in een ander land wanen, een andere tijd zelfs. Asphalt, beton en veel mensen maken in een oogwenk plaats voor een groen, weids landschap waar de tijd geen vat op heeft gekregen. De buitenwegen die vanaf de A15 door het Betuwse landschap van boerderijen, fruitgaarden en maneges richting Ophemert kronkelen, zijn in de natte wintermaanden op veel plaatsen modderachtig. Hier en daar zelfs uitgesproken glibberig. 'Dat doet de verkoop van winterbanden zeker geen kwaad', zegt Ina Willekes, die samen met haar man William het tien jaar geleden opgerichte Autobedrijf Willekes leidt. Vanuit de showroom, waar ge-

zo gek nog niet. 'Er zijn veel mensen komen wonen in de nieuwe wijk Passewaaij, aan de rand van Tiel. Ons bedrijf is voor hen dichterbij dan de Tielse autoboulevard. Om daar te komen moeten ze de hele stad door. Hier zijn ze zo, zonder stoplichten.' Bovengemiddelde service en ruime openingstijden doen de rest. William legde de kiem van zijn bedrijf in de varkensstal van zijn ouders. Daar kluste hij in zijn vrije uren ijverig aan de auto's van familie en kennissen, toen hij nog in dienst was bij een lokale Citroën dealer. Na twaalf jaar in loondienst sleutelen aan Franse auto's, ging William als parttime aan de slag bij een Suzuki dealer, om zo tijd in de oprichting van zijn eigen zaak te kunnen steken. Dat wierp snel vruchten af. Al na tien maanden was de tijd rijp om fulltime te werken aan de uitbouw van



William en Ina Willekes: 'Sommige mensen komen zelf met een internetadvertentie bij ons, met de vraag of ze die auto bij ons kunnen kopen. Als we daar kunnen uitkomen wat betreft de prijs en de BOVAG garantie, doen we dat graag.'

kunt tussendoor even wat aan het avondeten doen, en je staat zo weer in de zaak.'

## Verkoop

Bij een wandeling door het pand, valt direct op dat de werkplaats met vijf bruggen groot is in verhouding met de showroom. 'Mijn hart lag altijd meer in de werkplaats, daar heeft altijd de nadruk gelegen in het bedrijf, maar we gaan komend jaar actiever aan de slag met de verkoopafdeling. In januari begint onze nieuwe verkoopmedewerker. Vaste klanten die hier voor reparaties en onderhoud komen, willen na verloop van tijd vaak ook graag een auto bij ons aanschaffen', vertelt William. De beperkte voorraad occasions garandeert niet altijd de gewenste match, maar hij probeert zijn klanten zoveel

mogelijk van dienst te zijn. 'Sommige mensen komen zelf met een internetadvertentie bij ons, met de vraag of ze die auto bij ons kunnen kopen. Als we daar kunnen uitkomen wat betreft de prijs en de BOVAG garantie, dan doen we dat graag. Het komt ook wel eens voor dat we voor een klant gericht op zoek gaan.' Voor William is het een van de vele facetten van het

## 'Eerst sparen, dan kopen – zo denken veel ondernemers hier'

leiden van het bedrijf, maar volgens hem verdient de verkoopafdeling gerichte aandacht. 'Het is natuurlijk een voordeel als we straks iemand hebben die continu bezig is met de in- en verkoop van auto's en het optimaliseren van de voorraad, dat

maakt ons bedrijf ongetwijfeld aantrekkelijker voor onze klanten.' Nieuwe auto's werden ook nog wel eens verkocht, maar dat staat de laatste tijd op een laag pitje vanwege de afkalvende kortingen die dealers bieden op de consumentenprijs. De nieuwbouw van het eigen pand ging samen met de aansluiting bij Bosch Car Service. Een natuurlijke keuze, legt William

uit. 'Er zitten natuurlijk heel veel Bosch onderdelen in de meeste auto's. Ze verzorgen veel trainingen, en Bosch Car Service is erg actief op het gebied van marketing; denk bijvoorbeeld aan de mobiliteitsgarantie.' Of het nu door het nieuwe

pand kwam, of de naam Bosch Car Service op de gevel, Ina en William zagen sindsdien een gezonde stijging van de klandizie.

## Leasemarkt

Om de omzetcurve nog iets steiler naar het Noorden te laten wijzen, staan er veel nieuwe plannen in de steigers. William en Ina namen onlangs een bandenservicebedrijf met een goede reputatie over, en met Autobedrijf Willekes willen ze de leasemarkt betreden – voor onderhoud welteverstaan. Zakelijke klanten hebben ze al, maar dat is in Ophemert en omgeving geen vanzelfsprekend synoniem voor leaserijders. 'Dat heeft misschien iets te maken met de agrarische omgeving. Ik denk dat de verhouding uit de kas betaald/gefinancierd hier wat anders is dan in de Randstad. Eerst sparen, dan kopen, zo denken veel ondernemers hier', legt Ina uit. Willekes onderhoudt onder meer het wagenpark van een hoveniersbedrijf. Alle auto's zijn gewoon in bezit van het bedrijf. 'We zijn hier een keer met een financieeringsproduct begonnen, maar daar zijn we na een half jaar weer mee gestopt, vanwege een gebrek aan interesse', voegt William toe. De pure leasemarkt is een heel andere tak van sport. Ophemert is daar niet de ideale locatie voor, hoe ruim je openingstijden (van 08:00 tot 20:00) ook zijn, en hoe goed de service ook is. Niet geheel toevallig staat voor medio 2008 de opening van een nieuwe vestiging in Tiel op de rol. 'Dat zal zeker een handje mee helpen om meer in het leaseonderhoud te gaan doen', zegt William met gevoel voor understatement. Ze hebben zich al aangemeld voor het Lease Service Center (LSC) certificaat van BOVAG-ABA, en juichen het initiatief toe. 'De tijd was er wel rijp voor. ABA-leden zijn natuurlijk heel aantrekkelijk voor leasemaatschappijen.' William doelt op de vriendelijker uurtarieven van universelen, ten opzichte van het merkkanal. Raakt een ABA-bedrijf als Willekes dat prijsvoordeel niet weer kwijt, door een verlies aan productiviteit bij het werken met alsmaar wisselende merken en modellen? Een merkdealer is immers helemaal ingespeeld op zijn merk. Ina is stellig overtuigd van het tegendeel. 'Onze monteurs zijn juist als geen ander gewend om uiteenlopende problemen snel op te lossen. Door het werken met meerdere merken zijn ze scherper en vindingrijker, daar kunnen leasemaatschappijen hun voordeel mee doen.'

## 'Mijn hart lag altijd meer in de werkplaats.'

middeld zo'n 35 occasions van uiteenlopende merken staan, strekt het uitzicht vele kilometers. De grijsbruine klei van omgeploegde akkers maken onder de grijze, winterse horizon een wat sombere indruk. 'We wonen hiernaast, in de zomer kijken we juist prachtig uit over de bloesemende fruitbomen', vertelt Ina. Ophemert, de plaats van handeling, is een klein dorp met rond de 2.500 inwoners. Rust, ruimte en uitzicht kunnen aantrekkelijke punten zijn voor wie van landelijk wonen houdt, maar is het ook een plek waar je een autobedrijf kan laten bloeien?

## Varkensstal

De weg die voor het pand langs loopt, maakt niet de indruk van een doorgaande route. Helemaal toevallig kom je hier ook niet. En Tiel, de dichtstbijzijnde grotere plaats in de omgeving, heeft een heuse autoboulevard. Toch is de locatie waar voor Autobedrijf Willekes vijf jaar geleden een fonkelnieuw pand is neergezet, volgens William

zijn eigen autobedrijf. Enkele jaren later zegde Ina haar baan bij de Rabobank op, om haar man te komen helpen in de steeds drukker onderneming. In 2002 lieten William en Ina een nieuw pand bouwen, waar zij nu met hun zevenen werken. William doet de inkoop en verkoop van auto's, en vertaalt de wensen van klanten in werkdagen. Ina verwelkomt klanten aan de receptie, en neemt de administratie voor haar rekening. Iedere dag met elkaar aan het werk, naast het bedrijf wonen, en daar samen de avonden en weekeinden doorbrengen wordt volgens Ina en William nooit teveel. 'We praten 's avonds in de regel niet over het werk', zegt William. Ina: 'En we zijn heel verschillend, zowel qua taken, als karakter.' 'Zij is heel rustig, ik vind me veel sneller op als er iets niet goed gaat. We houden elkaar dus goed in balans', vult William aan. Naast het bedrijf wonen was een weloverwogen keuze, legt Ina uit. 'Met ruime openingstijden is dat natuurlijk heel handig. Je

## In 't kort

### Verkopen 2007?

'Ongeveer 170 stuks.'

### Verwachtingen 2008?

'Een auto meer per week, dus rond 225 stuks totaal.'

### Grootste blunder?

'De oprichting van ons schadebedrijf. Dat bleek toch een vak apart. Na drie jaar zijn we er mee gestopt.'

### Grootste prestatie?

'Dat we in 2008 met acht man zijn. Het bedrijf is ieder jaar gegroeid.'

### Wat doet BOVAG goed?

'De BOVAG garantie, die ook voor reparaties geldt. Dat wekt veel vertrouwen.'

### Wat kan beter bij de BOVAG?

'Wat strenger zijn naar leden die met meeneemprijzen werken. De meerwaarde van BOVAG moet niet worden afgezwakt.'

