

Dagelijks zetten tientallen mensen de stap naar de Kamer van Koophandel. Vraag tien van hen naar het 'waarom' en je krijgt tien totaal verschillende antwoorden. De Status stelt u elke editie zo'n starter voor. Wat zijn de plannen? Hoe gaat het? En waarom eigenlijk? Meer vragen hebben we niet. Maar we houden ze in de gaten!



## DE STARTER

# MarcHuisman.nl

Met zijn slechts vijftientig levensjaren besloot ondernemer *Marc Huisman* om midden in de crisis, een autobedrijf op te zetten. Inmiddels is de Alphense starter zeven maanden onderweg. We schoven aan voor een evaluatie.

### Wat zijn de plannen?

"In dit pand zat voor ons al een autobedrijf gevestigd dus alle equipment was aanwezig. Hierdoor en door de goede locatie had ik er al mijn zinnen opgezet. Ik had de vurige ambitie om dit bedrijf te starten, maar een concept had ik nog niet. Qua financiering was het geen makkie, want de autobranche stond begin van dit jaar natuurlijk ook al flink onder druk. Ik wilde sowieso geen merkdealer worden, want dan moet je meeliften op de marketingconcepten van de importeur en daar had ik geen trek in. Mijn idee was: ik ga lekker jonge, gebruikte auto's verkopen, daar is tenminste nog marge op te behalen. Die markt blijft wel aardig doorgaan, zeker in verhouding tot nieuw. Ik heb me er over verbaasd dat er geen universele autobedrijven zijn die met een leuk marketingconcept aan de haal zijn gegaan. Nu heb ik dat gedaan en ik ben de enige in het land. Een werkplaats is heel belangrijk voor ons. Als je vier monteurs hebt rondlopen die de hele dag aan het schroeven zijn, dan kun je er een groot gedeelte van je kosten mee boven water houden."

### Hoe gaat het?

"Wij zijn begonnen zonder ook maar één klant, want ja, die moeten je wel eerst zien te vinden. Dus was het zaak dat we moesten gaan scoren met de verkoop, want ik heb nog geen werkplaats met vier monteurs lopen. Investeren dus in je presentatie op internet. Dat moet, want de klant is tegenwoordig zijn eigen verkoper. Mensen maken een voorselectie op internet en het laatste stadium is die auto gaan bekijken. Daarvoor heeft de klant zijn keuze al gemaakt. Onontbeerlijk zijn een goede website met hele goede, uniforme fotografie en goed vindbaar zijn. Daar besteden we dan ook veel aandacht aan. Daarnaast hebben we een moderne huisstijl met frisse kleuren, want ook dat is onderscheidend in deze toch conservatieve branche. Daar heb ik eveneens heel veel tijd ingestoken. Weet je, we zijn niet altijd de goedkoopste, maar we hebben wel altijd goede auto's staan die er tiptop uitzien."

Vaak zeggen mensen: we hebben ze allemaal bekeken, maar de keuze is uiteindelijk toch op jullie gevallen. Dat hoor ik graag natuurlijk! In deze branche wordt je verkoopprijs door je concurrenten bepaald. Dus in goed en scherp inkopen zit mijn winst. We hebben de laatste tijd heel veel acties gehad en daardoor ook nieuwe klanten. De mensen letten goed op de centjes; ze willen blijven autorijden, willen niet naar een dure dealer, maar ook niet naar een beungarage. Daar zitten wij met dit concept prachtig tussenin."

### Hoe nu verder?

"Als internet niet bestaan had, dan had ik hier niet mee kunnen beginnen. Maar het is er, dus liggen er overduidelijk kansen voor dit soort bedrijven. Je moet er alleen wel zelf een hele marketingformule omheen bedenken. Dat vind ik leuk om te doen en dat is mijn voordeel. Een reclamebureau kost een vermogen, dus met wat creativiteit doe ik zo goed als alles zelf. Dat is immers het eerste verdiend. We hebben onze verkoopdoelstelling ruimschoots gehaald en in deze tijd mag je spreken van een mooie start. Ik heb - misschien wel helaas - de eigenschap, dat wanneer iets lukt, ik al snel weer de volgende stap wil zetten. En dan baal ik ervan als ik dat niet snel voor elkaar krijg. Prioriteit is dat we de werkplaats snel uitbreiden. Een andere volgende stap zou kunnen zijn dat we dit concept gaan uitrollen in het land met meerdere vestigingen. Die ambitie heb ik zeer zeker en de potentie is er gewoon." <<





>>>“In deze branche wordt je verkoopprijs door je concurrenten bepaald. Dus in goed en scherp inkopen zit mijn winst”