

Marc Huisman Autobedrijf: ook voor het bedrijfsleven

Hét alternatief voor de merkdealer

Met succes heeft de 28-jarige Marc Huisman zijn innovatieve mobiliteitsconcept doorgevoerd in de conservatieve autowereld. Zijn bedrijf, dat zijn naam draagt, is merkonafhankelijk en biedt alles wat je van een full-service autobedrijf mag verwachten. Particulieren, maar zeker ook ondernemingen met wagenparken plukken hiervan de vruchten: slechts één aanspreekpunt voor alle automerken en bovendien aanmerkelijk goedkoper dan de merkdealer.

TEKST DENNIS CAPTEIN | FOTOGRAFIE REGIOSTOCK/OSCAR VAN DER WIJK



Marc Huisman (links) met zijn collega Juri.

Drie jaar geleden opende de Alphenaar zijn bedrijf. “Het was 2009, de kredietcrisis sloeg om zich heen en ik startte mijn bedrijf. Menigeen fronste zijn wenkbrauwen. Men twijfelde of dit nu wel het juiste moment was om een autobedrijf met een dergelijk grote afmeting te beginnen. Maar ik geloofde in mijn plannen en zette door. Want de markt had behoefte aan een universeel autobedrijf, dat minstens dezelfde kwaliteit en dezelfde mogelijkheden zou bieden als de merkdealer. Een bedrijf met een totaalconcept: van reparatie tot onderhoud, van inkoop tot verkoop en van leasing tot verhuur.”

Zwarte cijfers

Huisman zette door en kreeg het gelijk aan zijn kant, ook al betracht hij anno 2012 een zekere voorzichtigheid. “We hebben drie

mooie jaren achter de rug. Terwijl de traditionele autodealers in een negatieve spiraal terecht kwamen, wisten wij zwarte cijfers te schrijven. We hebben een grote vaste klantenkring opgebouwd, die het gemak van Marc Huisman Autobedrijf heeft ontdekt. Maar de markt is in deze tijd grillig. Wij zijn tevreden, maar willen alert blijven en niet te hoog van de toren blazen.”

Marc Huisman verkoopt zowel nieuwe (met fabrieksgarantie) als jonggebruikte auto's (tot circa vijf jaar oud). “Wij kennen alle nieuwe auto's en zetten de voor- en nadelen voor onze klanten uiteen, zonder dat we daar zelf een belang bij hebben. Jonggebruikte auto's komen pas in onze showroom als ze aan de volgende eisen voldoen: maximaal 120.000 kilometer op de teller, een gegarandeerde NAP-kilometerstand en een bekende onderhoudshistorie. Op al

onze occasions geven wij zes maanden garantie en een omruilgarantie van veertien dagen of duizend kilometer.”

Korte lijnen

Als hij de kracht van zijn universele autobedrijf moet omschrijven in twee woorden, zegt hij: “Korte lijnen.” Hij verklaart: “Klanten leren ons snel kennen. Wij zijn een transparant bedrijf waar negen mensen werken: zeven fulltimers en twee parttimers. Natuurlijk werken we met een planning, maar wie de werkplaats inloopt, wordt ook meteen geholpen. Daarmee wil ik maar zeggen dat we open, flexibel en super klantgericht zijn. Een tevreden klant komt immers terug.”

In de werkplaats werken vier monteurs en nummer vijf zal niet lang op zich laten wachten. Er staat namelijk een vacature

open. Samen met collega Ramon neemt Huisman de sales voor zijn rekening. Achter de servicebalie werkt Juri, de service-manager. Hij is het aanspreekpunt voor de werkplaats van het bedrijf.

Geïnvesteed

Onlangs heeft Huisman flink geïnvesteerd. Het onderkomen, waar vroeger tal van BMW-dealers zaten, is van binnen en buiten opgeknapt en beschikt over de frisse huisstijlkleur (groen) van Huisman. “Wij hebben in januari geïnvesteerd in een nieuwe comfortabele zithoek voor onze klanten. Deze is voorzien van een flatscreen met televisie en WIFI draadloos internet, zodat de zakelijke klant gewoon kan werken terwijl hij wacht.” Verder pakte hij de werkplaats aan. De vier oude bruggen werden vervangen door zes nieuwe. Ook de vloer werd onder handen genomen. Bovendien werd de ruimte efficiënter ingedeeld, waardoor er nu, ondanks twee bruggen extra, meer werkoppervlak is dan voorheen. Achterin de werkplaats staat een wasplaats. “En je ziet, het is hier schoon en opgeruimd. Dat vinden wij belangrijk. Klanten die hier komen, zien in één oogopslag dat het er hier netjes en professioneel aan toegaat.”

Bijna al het onderhoud geschiedt in de werkplaats van Marc Huisman. De hypermoderne diagnoseapparatuur met de laatste software detecteert nagenoeg elk defect. “Door een verandering in de Europese regelgeving is het als merkonafhankelijk autobedrijf mogelijk geworden om nieuwe auto's te kunnen onderhouden. Doel van deze wet is consumentenbescherming. Dit betekent dat alle technische informatie door autofabrikanten aan ons beschikbaar wordt gesteld. Het is zelfs zo dat de fabrieksgarantie van kracht blijft als een nieuwe auto door ons bedrijf wordt onderhouden.” Momenteel wordt er gewerkt aan een nieuwe

norm, Euro 6, waardoor zelfs een software-update van een auto in de werkplaats van Huisman kan worden uitgevoerd. “Tot die tijd raadplegen wij de merkdealer voor een update, omdat er een online verbinding is vereist met de fabriek. Maar de auto kan gewoon bij ons worden gebracht. Wij zorgen dan voor een afspraak, zodat de klant er geen omkijken naar heeft.”

Ongeveer dertig procent van Huismans klantenbestand bestaat uit bedrijven. Voor hen biedt Huisman tal van voordelen. “Wij hebben hier alles in eigen hand. Een merkdealer is gebonden aan de regels en het inkoopbeleid van de importeur en is daardoor gedwongen hogere prijzen te rekenen. Wij hebben niets met importeurs te maken en kunnen daarom scherper inkopen. Ook ligt ons uurtarief 15 tot 20 procent lager dan die van de merkdealer. Van dat prijsvoordeel profiteren onze klanten. Van bedrijven,

Het gemak van één contactpersoon voor een heel wagenpark

die de aanschaf, leasing en onderhoud van hun auto's nu al enige tijd bij ons hebben ondergebracht, krijgen we een reactie die boekdelen spreekt: ze zijn zeer te spreken over zowel de service als de prijs.” Een ander voordeel is: slechts één contact voor alle auto's. “Voor een aantal bedrijven verzorgen we de mobiliteit van A tot Z. Dat betekent dat de wagenparkbeheerder alleen met ons te maken heeft in plaats van met de diverse contactpersonen bij de merkdealers, die elk ook nog eens hun eigen werkwijze hanteren. Dat maakt dat wij hier vaak aan een half woord genoeg hebben.” Marc Huisman is aangesloten bij het Lease Service Center, dat is gecertificeerd door de



Juri bij de diagnosesoftware, die elk defect opspoor.



BOVAG. “Dit is een erkende organisatie die van haar partners eist dat de hoogste kwaliteitsnormen worden nagestreefd. Om een lang verhaal kort te maken; ook leaserijders zijn bij ons aan het juiste adres voor onderhoud en service.”

Expansiedrift

Kijkend naar de toekomst heeft Marc Huisman expansiedrift. “Als we hier over pak 'm beet nog eens drie jaar zitten, hoop ik elders een tweede vestiging te hebben geopend samen met een partner of op franchisebasis. De wijze waarop wij mobiliteit benaderen, is aangeslagen in de markt. Hier in de regio Alphen aan den Rijn was daar behoefte aan. Ik kan me dus voorstellen dat die behoefte elders ook bestaat.”

Deze bedrijven hebben hun wagenpark in beheer bij Marc Huisman Autobedrijf:



marchuisman
...ieder z'n auto

Marc Huisman Autobedrijf B.V.

A. Van Leeuwenhoekweg 1-5
2408 AL Alphen aan den Rijn
T 0172 - 47 78 00
F 0172 - 47 78 88
E info@marchuisman.nl
I www.marchuisman.nl