

Jilis' autosporen

van hobby tot autobedrijven



Geldermalsen



Leerdam



Deel 2

Jilis' werkervaring en beginnend ondernemerschap

De sporen worden dieper. En het worden er meer. Ze leiden naar Honders, een vermaard garagebedrijf in het hart van Geldermalsen. Vol uitdaging, vol afwisseling en vol groeikansen.

Jilis sleutelt dat het een lieve lust is en pakt er ook wat verkoop bij. Zonder opleiding en zonder papieren, maar wel met succes. Hij kijkt welk merk het meest geschikt is en adviseert over accessoires en opties. Hij houdt in zijn blauwgrijze werkpak hele verhalen over het belang van kilometerstand en bouwjaar. Over kleuren en de luxe van een schuifdakje. Geen praatjes, geen smoesjes of natte-vingerwerk, maar heldere taal. En eerlijke handel. Zo adviseert hij de perfecte wagen en verkoopt die nog ook. Voor een faire prijs. Probleemloos. Tweedehands en nieuw.

Ook technisch schiet hij vooruit. Hij houdt van alles wat met auto's te maken heeft. Hoe ingewikkelder hoe beter. Hij wil de materie tot in de finesses beheersen. Alles onderzoeken en weten. Je kunt het zo gek niet bedenken of hij staat er met zijn neus bovenop. Hij ... wil ... het ... weten. En hij geniet ervan. Intens. Hij gaat er helemaal in op, en voor hij het weet is hij vakvolwassen. En promoveert hij bij Rein tot chef-werkplaats.



HOOFDSTUK 2.1

Jilis klimt tot gediplomeerd en vakvolwassen chef-werkplaats

De jonge Jilis sleutelt tot in de kleine uurtjes naar hartelust in vaders schuur. Zijn werkterrein is breed, want geen auto is hetzelfde. Ervaring heeft hij nog niet zo veel, maar wel bakken vol ondernemingsgeest. En al gauw een forse trukendoos. Vader Cor ziet zoonlief groeien en dirigeert hem de goede kant op. Naar een goede baas, Rein Honders, een begrip in het Betuwse autoland. In het centrum van Geldermalsen nog wel. Mooi en gezellig. Daar ontdekt de jonge doorzetter meer en meer de geheimen van het vak. Technisch en commercieel. Hij klimt tot chef-werkplaats. En hij vertelt hoe het allemaal gebeurde.

Vaders bedrijfsadvies

Tijdens de monteursopleiding zei vader: 'Je moet maar eens ergens anders gaan werken.' De gedachte erachter was: vreemde ogen dwingen. Ik ben in 1994 op zijn advies bij Honders terechtgekomen. Dat kwam zo. Mijn vader repareerde auto's in zijn eigen schuur en moest die ook laten keuren. Hij deed dat bij Honders. Op een keer zei hij tegen Rein Honders: 'Kan mijn zoon op zaterdag bij jullie komen werken?' Zo ben ik daar terechtge-

komen. Een oudere monteur, Piet Remmerde, een heel aardige man, was mijn leermeester. Die legde alles heel rustig en duidelijk uit. 's Morgens werkte ik samen met Piet, dan gaven we een auto een beurt, en 's middags was hij vrij en maakte ik de garage schoon. Vanaf september 1995 ben ik daar ook in de week gaan werken: vier dagen werken en één dag naar school. Later ging ik vijf dagen werken en 's avonds naar school.



Honders Auto's aan de Geldersestraat

Paul



ik had nog één redmiddel: Jilis bellen. Hij vroeg mij om de auto naar de garage van Honders te brengen, dan zou hij er daar naar kijken. Hij belde me een paar dagen later op met de mededeling dat de auto klaar was. De reparatie had maar een paar uur geduurd. Oorzaak: sluiting in de kabelboom onder de wielkast. Hij had deze kabelboom vervangen en daarmee het probleem opgelost. Zo is hij: stap voor stap meten, logisch nadenken, de juiste conclusies trekken en de boel vakkundig repareren. Dat is maar weinigen gegeven. Daarom: alle lof voor Jilis.

HOOFDSTUK 3.3

Tweeduizend gratis ijskrabbers in de koude nacht

LET OP. Wilt u morgen zonder problemen weg kunnen rijden, vergeet dan niet uw auto in de versnelling te laten staan en de handrem vooral niet aan trekken i.v.m. vastvriezen. Lees hieronder hoe wij 2 jaar geleden ijskrabbers hebben uitgedeeld in Geldermalsen.

Johan, Henk, Bart-Jan en Niels



Tweeduizend ijskrabbers

GELDERMALSEN Deze vier medewerkers van Jilis...
nieuwsbladgeldermalsen.nl

Reclame wordt er genoeg gemaakt, jezelf onderscheiden wordt er niet eenvoudiger op. Wat doe je dan? Echte ondernemers bedenken een spontane actie met blijvend resultaat voor zaak en klanten. Jawel. Je moet er vroeg je bed voor uit, maar dan heb je ook wat. In een vriesnacht nogal liefst. Juist dan. Je weet dat autorijden met bevroren ruiten gevaarlijk is, streng verboden, met een stevige prent van honderden euro's cadeau. Je weet ook dat veel mensen in zo'n eerste ijsnacht hun krabbertje niet direct paraat hebben of de moeite niet nemen de bevroren dauw op hun ruitjes goed weg te poetsen. De oplossing? Deel in heel Geldermalsen gratis krabbers uit. Zodat de rijders met schone vensters de weg op glijden, een bon mislopen, en spontaan de hele dag over je praten. En jaren erna ook nog. En laat als het even kan ook de krant berichten over het festijn van de krabbers in die koude nacht. Met veel succes. Jilis weet het nog precies.

Thnx! 😊 die had ik nou net nodig, de vorige was stuk.

08:31

Leuke reactie van een klant

Tweeduizend ijskrabbers

GELDERMALSEN Deze vier medewerkers van Jilis van Mourik auto's B.V. in Geldermalsen hebben in de nacht van maandag op dinsdag tussen 04.00 en 07.30 uur tweeduizend ijskrabbers verdeeld over diverse auto's.



Op de ijskrabber stonden de bedrijfsgegevens met de leus: 'ontdek onze verrassende service'. „We hebben de auto's gedaan die voor ons makkelijk bereikbaar waren. Op onze zaak hebben we nog een aantal krabbers liggen die mensen op kunnen halen als ze nog een ijskrabber willen”, laat het team weten.

Jilis vertelt: 'Ik heb het altijd leuk gevonden om mensen te helpen. Reclame te maken voor het bedrijf, gecombineerd met iets leuks voor de mensen. Een soort cadeautje, iets wat ze onthouden. Ik heb daarom een keer heel veel ijskrabbers besteld met logo en naam erop, en de tekst: ervaar onze verrassende service. Tijdens een vriesnacht zijn we om 3.00 uur uit bed gesprongen en hebben we in heel Geldermalsen op elke voorruit een ijskrabber neergelegd. We deden dat met de monteurs Henk Geleijnse en Bart-Jan van Oossanen, een paar enthousiaste klanten en ikzelf dan. Tassenvol en dan maar lopen. We zijn in alle wijken geweest. De een ging bij het station beginnen, een ander in het centrum, straat in, straat uit, bij elke auto een ijskrabber op de ruit. We hebben daar ook de krant mee gehaald. We kregen direct leuke reacties. En nog leuker, jaren later kwamen er opeens mensen die herinnerden aan de ijskrabber. Die waren dat dus nooit vergeten. Ik realiseer me nu, dat ik toen al volop bezig was met onze huidige nieuwe slogan: service die bijblijft. Ik deed iets wat bijbleef. Veel mensen zijn het niet vergeten.'

Hoofdstuk 4.3

Verbouwing showroom in 2018

Kozijnen showroom
plaatsen



Beplating
achtergevel

Afwerking beplating



Afwerking binnenzijde



Luifel aanbrengen
boven showroom





Zuilen entree
metselen



Plafond aanbrengen



Muren sauzen

Hekwerk
plaatsen



Bestrating
vernieuwen



Deel 5

Bedrijfswagens als aparte bedrijfstak

Bedrijfswagens zijn groter en zwaarder dan personenauto's en trekken automatisch diepere en bredere sporen. Je ziet ze nogal eens op modderig terrein waar je met je gewone autootje maar liever niet komt. Nóg diepere sporen. Om over een aanhanger maar te zwijgen. Dubbele sporen. Bedrijfswagens moeten op alle fronten goed uitgerust zijn om optimaal werk te leveren. Toch vormen ze bij veel bedrijven geen core-business. Te ingewikkeld misschien? Te specialistisch? Te lastig? 't Kan zomaar waar zijn.

Jilis ziet die complexiteit juist als een uitdaging. Hij raakt helemaal enthousiast over bedrijfswagens. Hoe complexer, hoe liever. Hij komt met prima concepten en brengt gouden ideeën naar boven, waar ondernemers direct hun winst mee doen. Terwijl collega's met pijn en moeite wat bussen verkopen, schieten bij Jilis de verkopen omhoog. Zijn nieuwe hal is er helemaal voor ingericht. Zijn geheim? Zelf de aanpassingen doen, de inrichting en de hele uitrusting verzorgen. Compleet, betrouwbaar en veilig. Met maximaal voordeel voor de klant. Die auto's laten mooie sporen na. Mooi!



HOOFDSTUK 5.1

Jilis: 'We hebben een hal omgebouwd tot een soort bedrijfswagencentrum en de groei zette door'

Elke garage verkoopt wel eens een bedrijfswagen. Een leuke Caddy, een handige Sprinter of stoere Transporter. En daar blijft het bij. Leuk. Alleen Jilis steekt zijn antennes verder uit. Hij ontdekt wat ondernemers willen, speelt er handig op in, en maakt er zelfs een aparte bedrijfstak van. Een bloeiende tak, die hem veel persoonlijk genoeg en reeksen nieuwe klanten bezorgt. Hij levert geschikte bussen met onmisbare accessoires, toegesneden op de klant, snel en kundig gemonteerd. In een mum van tijd de weg weer op. 'Bedrijfswagens is inmiddels een aparte tak geworden, waar ik veel energie uit haal.'

Het leek me wel leuk om wat meer met bedrijfsauto's te gaan doen, want ik merkte dat daar behoefte aan was. Regionale klanten gingen vaak wat verder weg om een bus te kopen. Naar Kleyn Trucks of andere bedrijven. Ik heb voor verkoop van die bussen daarom in oktober 2007 een ervaren verkoper aangenomen. We gingen van één bus naar drie, van drie naar vijf, en na twee

maanden hadden we er al twintig staan. Die verkoper had er verstand van. Hij wist wat een goede uitvoering was en waar je op moet letten. Ik heb veel van hem geleerd.



Hoofdstuk 5.4

Mercedes Sprinter is onze specialiteit.
Een greep uit de afleveringen.





Hoofdstuk 6.7

Quotes van medewerkers en klanten

Ze zijn belangrijk en soms ook nog leuk: inspirerende quotes. Grappig misschien. Of puur zakelijk. Het is een kunst om een verhaal terug te brengen naar één uitspraak. Heel bijzonder eigenlijk, dat in één kort zinnetje zo veel kracht kan schuilen. Die kracht zit in de betekenis die de uitspraak heeft voor jou. In wat die woorden met je doen. Wat ze

voor jou betekenen. Quotes kunnen boekdelen spreken. Over een garagebedrijf bijvoorbeeld. Ze kunnen je nieuwe inzichten geven. Over het verkoopbeleid. Over de service en de garantie. Over de mensen, hun achtergronden en motivaties. Allemaal quotes. Van medewerkers en klanten. Over Jilis Autobedrijven.

*Tadeo Kelder,
monteur Leerdam:*

'Ik zie onszelf als een boerengarage waar je makkelijk naar binnen kan lopen. Je hoeft niet te wachten. Boeren zijn wat makkelijker, niet zo officieel. Daar houd ik wel van.'

*Jilis van Mourik,
eigenaar:*

'We leveren de kwaliteit van een dealer, met de persoonlijkheid van een dorpsgarage.'

*Jeroen Hartgers,
verkoper Geldermalsen:*

'Met het eerlijke verhaal bij de auto win je heel veel qua reputatie. Je verkoopt niet alleen een auto, maar je verkoopt het bedrijf.'

*Frits van der Ham,
chef-werkplaats Leerdam:*

'We kunnen het ons niet veroorloven om er een zootje van te maken in zo'n dorpsgarage als Leerdam. Want dan gaat het praatje rond op iedere verjaardag. Mensen moeten een vertrouwd adres hebben.'

Willem den Hartog,
klant:

'Ik moet het gevoel hebben dat ik niet wordt belazerd, dat er geen spelletjes worden gespeeld. Ik moet ervan uitgaan dat het eerlijk en betrouwbaar gebeurt. Dat gevoel heb ik bij Jilis heel sterk.'

Erik Koemans, klant:

'Jilis is vanaf nul begonnen en heeft in tien jaar tijd een behoorlijk pand en behoorlijk bedrijf opgebouwd. Ik zou zeggen, begin er eens aan!'

Bart-Jan van Oossanen,
werkplaatschef aflevering:
'De diagnose van auto's wordt steeds beter. We hebben duur meetmateriaal. We hebben cursussen vanuit de GMTO organisatie. Iedereen is bijgeschoold over alles. Je moet blijven leren.'

Jilis van Mourik,
eigenaar:

'Als ik personeel aanneem dan vraag ik twee dingen: je moet je uiterste best doen en altijd eerlijk blijven. Als je die twee dingen doet, dan kan een klant eigenlijk niet boos worden.'

Arjan Braspenning,
chef-werkplaats
Geldermalsen:

'Als klanten naar ons bellen, wordt er geluisterd. Bij een dealer ben je een nummer. Hier kennen we je. Je krijgt iemand aan de telefoon die weet wie je bent.'

Bart-Jan van Oossanen,
werkplaatschef aflevering:

'Als Jilis 's avonds belt, dan kom ik. Het is een bepaalde gedrevenheid. Jilis staat omgekeerd ook altijd voor ons klaar.'

Jeroen Hartgers, verkoper
Geldermalsen:

'Het is hier laagdrempelig. Het is geen etalage waar je binnenkomt. Mensen vinden het praatje pot dat hier mogelijk is ook wel prettig. Bij dealers is het veel lastiger binnenstappen.'

Deel 7

De klassiekers van autoliefhebber Jilis

Sporen van klassiekers. Tja, wat is een klassieker eigenlijk? Een klassieke auto is een uniek symbool van een vergane tijd, vaak beschouwd met gevoel van nostalgie. Een pareltje, dat in een garage of showroom staat en tot in de puntjes wordt onderhouden met hart, gevoel en handen. Dat eigenaars en geïnteresseerden doet glimmen. Sommige auto's hebben jaren stof staan vangen. De historie, de sporen uit het verleden, zijn voor liefhebbers belangrijker dan de staat van de klassieker. Afkomstig van de eerste eigenaar en origineel in Nederland geleverd. En als de sporen ook nog eens gedocumenteerd zijn, gaat het hart van menig autoliefhebber nóg sneller kloppen. Liefhebbers genieten hiervan, deze klassiekers hebben letterlijk hun sporen verdiend. Soms vertoont een auto sporen van roest of beschadiging. Ook de tand des tijds kan zichtbare en onzichtbare sporen achterlaten, maar zoiets is te restaureren. Juist de gedocumenteerde sporen uit het verleden maken een klassieker uniek. Het gaat er niet om welke weg ze inslaan, maar welk spoor ze achterlaten. Sommige oude beestjes kun je nog prima de sporen geven, zelfs als de sporing niet klopt.

Op de volgende bladzijden leiden de sporen naar de collectie van Jilis. Naar zijn klassiekers, naar hun sporen en hun verhalen. Hij geniet van unieke auto's uit de jaren tachtig en negentig, auto's die hij als jochie bewonderde, vaak de snelste en uniekste uit een serie. Menig spoor van zo'n klassieker leidt op een bijzondere manier naar de showroom in Geldermalsen. Hij geniet ervan als showroombezoekers van zijn collectie genieten. En van de sporen.



HOOFDSTUK 7.1

Jilis de autoliefhebber

Klassiekers zijn een feest voor eigenaren en liefhebbers die dit weten te waarderen. Elke liefhebber heeft wel een droomauto. De één een sportieve Ferrari, de ander droomt van een klassieke Jaguar. Of van een dikke Amerikaan met een grommende V8. Zo ook autoliefhebber Jilis. Hij richt zijn aandacht

op sportieve auto's uit de jaren tachtig en negentig. Het blijft niet bij dromen, want menig exclusief exemplaar vindt zijn weg naar Geldermalsen. Hij is altijd op zoek naar speciale auto's. Als zo'n parel tevoorschijn komt, bijvoorbeeld op internet, dan koopt hij die. Auto's met een verhaal.

BMW M3 ophalen met een omweg

Op mijn altijd voortdurende zoektocht naar exclusieve klassiekers, ontdekte ik een zeldzame BMW M3 van de eerste generatie uit 1986. De auto stond te koop in Krabbendijke en ik wilde hem graag hebben. De eigenaar vroeg een eerlijke prijs, maar had al heel veel gegadigden. Ik vertelde hem dat ik liefhebber ben, en de auto niet zou kopen voor de handel, maar voor mijn eigen verzameling in de showroom. De auto was van zijn inmiddels overleden broer geweest. Hij vond het daarom fijn, dat de auto deze mooie bestemming zou krijgen en verkocht hem aan mij. Ik moest er zelf heen om de auto op te halen. Dus ik naar de Krabbendijk in Brouwershaven. Ik toetste dat in de navigatie in en ging op weg met



Hoofdstuk 8.3

Uitje met beide teams kort na de overname van Leerdam

Een vestiging erbij betekent twee groepen vakmensen die elkaar niet of nauwelijks kennen, maar die wel met elkaar gaan samenwerken. Een teamuitje draagt dan bij aan de onderlinge band, zowel binnen als buiten de groepen. Je leert elkaar kennen in een heel andere omgeving. Onder de bruggen gaat dat eenvoudig niet. Bij de receptie ook niet en in de kantine schiet het ook niet op. Een uitje werkt beter. Een barre overtocht over een wa-

tertje zorgt voor spanning, een nat pak zorgt voor hilariteit en tegelijk voor meeleven. Mensen die elkaar niet kennen, moedigen elkaar aan, zo hard als ze kunnen. Bij een barbecue komen ze nog meer los en ontstaan spannende verhalen. Ook een uitje is iets dat blijft. Medewerkers voelen zich nóg meer verbonden met elkaar en met de organisatie. Ze zetten vaker een stapje extra. Extra service die blijft.



