

JUBILEUMMAGAZINE

JILIS AUTOBEDRIJVEN



ONDERHOUDSADVIEZEN

ACHTERGRONDEN **REPORTAGES**

TOEKOMSTVISIE

KLASSIEKERS **SERVICE DIE BIJBLIJFT**

OCCASIONS

We hebben die hal
omgebouwd tot een soort
bedrijfswagencentrum
en de groei zette
onverminderd door.

Forse groei

We hebben die handel in de loop der jaren steeds meer uitgebouwd. Die verkoper is weggegaan en ik ben zelf met de verkoop doorgegaan. Eerst had ik alleen buiten een rijtje bussen staan, maar op de duur wilde ik ze liever binnen hebben, niet meer in regen en kou. Dat kon prima, toen er een verhuurde hal vrijkwam. We hebben die hal omgebouwd tot een soort bedrijfswagencentrum en de groei zette onverminderd door. We verkochten ook steeds meer luxere bussen.

Eerste hal voor bedrijfswagens





Snelle levering

Ondernemers willen direct geholpen worden, want een kapotte of stilstaande bus kost geld. En de aanvragen komen vaak heel onverwacht. Als een bus schade rijdt en niet meer kan worden gemaakt, moeten ze elders op een nieuwe bus soms wel drie maanden wachten. Dat is erg vervelend, want dan ligt een deel van het werk stil. Ik ging dus steeds meer nieuwe bussen op voorraad zetten. Dat was best spannend, want er zit een hoop kapitaal in. En als je hem niet snel verkoopt, wordt hij alsmaar ouder. Maar dat pakte heel goed uit. De gang kwam erin en ik bestelde ze algauw met tien tegelijk. Ik kon die bussen direct leveren: daar kwamen de klanten op af. Het is nu door de nasleep van corona en door de oorlogssancties rond Oekraïne overigens wel een andere tijd geworden. De leveringen verlopen moeizamer, al kan ik door mijn goede contacten nog wel aan nieuwe bussen komen. De mensen weten dat. Ze komen van heinde en ver omdat ze elders soms wel langer dan een jaar moeten wachten.



Auto op maat

Een bus met openslaande achterdeuren is anders dan een bus met een achterklep. Een bus van een grondbedrijf moet een zware kar kunnen trekken. En een bezorgbakker kan onder een achterklep lekker droog staan. Zo heeft elke ondernemer zijn eigen voorkeuren. Het is zaak om daar goed op in te spelen en de juiste vragen te stellen. Het zijn meest zakelijke klanten, die met zo'n bedrijfswagen de kost moeten verdienen. Die vinden het belangrijk dat ze een goede bus kopen. Een betrouwbare. En met goede service. Speciaal voor het werk dat ze ermee moeten doen. Ze komen vervolgens ook in de werkplaats om de auto's avonds of 's zaterdags een onderhoudsbeurt laten geven. Dan hoeven ze overdag niet te verletten. Bij ons kan dat allemaal. Ook hiermee ontzorgen we de klanten. Bedrijfswagens is inmiddels een aparte tak geworden, waar ik veel energie uit haal.

Hoofdstuk 4.4

Werkplaats motorreparaties

Het kan zomaar gebeuren dat ergens in een verlaten Hollandse dreef het lampje 'check engine' gaat branden. Je rijdt dan gewoon rustig door, want dat branden kan niet meer dan een simpele waarschuwing zijn. Het kan ook zomaar gebeuren dat je kort erna het tikkend geluid onder de motorkap niet hoort of dat zomaar argeloos negeert. En ook dat je twee kilometer verder denkt dat blauwe rook uit je uitlaat normaal is. Tja. Totdat je een paar honderd meter verder geraas, gerammel, gesis en ge-

plof hoort. Ja, dan wil je wel stoppen, als je daar in de paniek nog kans voor ziet. De krukas breekt af, draait nog een paar keer rond en slaat het hele motorblok aan diggelen. Het vermogen valt weg, de motor spuit olie en de auto verdwijnt in een rookwolk. Dat is slecht nieuws: voor je auto, voor jou en je portemonnee. Maar Jilis is er ook nog. Otto rukt uit met zijn ambulance, Ruben met zijn meldkamer, Arjan met zijn planningsbord en de techneut met zijn technieken. En de fotograaf met zijn camera.



Bart-Jan



Evert



Max



Robin



Hoofdstuk 5.2

Een greep uit de collectie (toekomstige) klassiekers

Klassiekers in beeld, in alle soorten en maten. Meerdere auto's zijn toekomstige klassiekers. Het zijn series van meerdere modeljaren. Zo hebben we van de BMW M3 een reeks tussen 1986 en 2007. En van Ford staat er van de Escort/Focus RS een reeks van

1988 tot 2009. Enzovoort enzovoort. Dus van zeer exclusief tot toekomstig klassieker. Komt u gerust eens kijken in onze showroom in Geldermalsen. De auto's staan er speciaal voor u. Van harte welkom.





Hoofdstuk 5.3

Brommertjes in de showroom

Wie doet dat nog? Jilis. En waarom? Hij legt het uit. 'Ik heb aardigheid in brommertjes. Maar dat is niet het enige. Brommertjes maken de sfeer ontspannen. Je creëert er een bepaalde sfeer mee. Met brommertjes erbij is het niet zomaar tien auto's op een rij. Er gebeurt wat, dat is leuk. Ons doel is niet om snel een auto te verkopen. De klant voelt zich welkom en gewaardeerd. En op zijn gemak. Er

is iets speciaals voor hem of haar gedaan. Mensen vinden het leuk om te zien en je hebt gelijk een praatje. Het doet iets met je bedrijf. Je kunt een hele hal strak vol met auto's zetten, maar ik breng graag wat extra sfeer aan. Dat doe ik met die oude brommers. Sommige klanten zeggen: daar heb ik nog op gereden. En dan komen de verhalen. Extra gezellig. Service die blijft!'





*Jilis met
jongste zoon Herman*



Hoofdstuk 6.3

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.





Hoofdstuk 7.2

Introductie logo en huisstijl

De nieuwe huisstijl is op vrijdagavond 20 mei 2022 intern gepresenteerd aan alle betrokkenen. Op deze gezellige avond hebben de teams van Geldermalsen en Leerdam voor het eerst de nieuwe kleding aangetrokken. Een professionele fotograaf legde de grote gebeurtenis en alle medewerkers afzonderlijk keurig vast. Met als resultaat: alle specialisten in beeld met hun gloednieuwe outfit. En natuurlijk volgde een heerlijke maaltijd.

De tweede helft van de avond heeft gastspreker Johan Lammers ons bijgepraat over de kunst van

gastvrijheid, een bijzonder passend onderwerp. Het was voor allen een leerzame en vooral ook gezellige avond. Alle medewerkers kregen na afloop een rugtas met gepersonaliseerde broodtrommel, een drinkfles en een voetbal mee naar huis. Uiteraard alles in de nieuwe huisstijl. Hiermee was de aftrap gemaakt om de uitstraling naar buiten toe te presenteren. Die uitstraling is goed ontvangen en is na enkele weken, nog voor de verschijning van dit boek, al helemaal ingevoerd.



Hoofdstuk 7.4

Verrassingslevering oldtimer op locatie

Willem Willemse is autoliefhebber met vooral belangstelling voor oldtimers. Zijn vrouw wilde hem dan ook op zijn laatste werkdag voor zijn pensioen verrassen met een oldtimer. Ze was al een tijdje op zoek naar een mooi exemplaar en zag plots deze auto, een Opel Rekord, voorbijkomen. Ze hadden samen wel eens over een oldtimer

gesproken, maar zo'n parel was altijd een droom gebleven. Het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd was een mooie gelegenheid om die droom werkelijkheid te laten worden. Mevrouw kwam de auto in Geldermalsen bekijken en was er meteen weg van. Het was nog wel een uitdaging om de auto in Zeeland te krijgen. Een lange rit maken zonder rijervaring met een oldtimer, is bepaald niet ideaal. En manlief mocht vooraf natuurlijk nergens van weten. Tot grote vreugde van mevrouw bood Jilis aan om de



Hoofdstuk 7.5

Werkplaats die blijft

Wat heb je aan goede monteurs zonder goede apparatuur! Een goede monteur moet over de juiste equipment of uitrusting beschikken om goed en efficiënt te kunnen werken. We weten dat als geen ander en investeren daarom continu in nieuwe en moderne werkplaatsapparatuur. We hebben inmiddels geïnvesteerd in moderne diagnose-apparatuur met een labscope. Ook hebben we als een van de eerste werkplaatsen in de regio aircoservice-apparatuur voor het nieuwste koudemiddel

R1234YF. We beschikken over een geavanceerd 3D-uitlijnsysteem. Ook hebben we geïnvesteerd in vier extra bruggen waaronder een extra zware tweekolommer voor zware bedrijfswagens. We hebben ook een modern kloksysteem met een efficiënt werkend onderdelenbakkensysteem uitgedacht. En ten slotte hebben we voor de opslag van winterbanden een bandenhotel gebouwd. Met dit alles zorgen we ook in onze werkplaats voor uitstekende service. Service ... die ... blijft.



*Vier extra bruggen
geplaatst*



Bandenhotel



Nieuwste
aircoapparatuur



Investering
3D-uitlijnapparatuur



Efficiënt planning- en
urenregistratiesysteem

