

JAN VAN MOURIK & ZN JUBILEERT

1980 - 2020 40 jaar Autobedrijf Geldermalsen

2000 - 2020 20 jaar Autobedrijf Culemborg

2010 - 2020 10 jaar Schadeherstel Geldermalsen



JAN VAN MOURIK & ZN
AUTOBEDRIJVEN



JAN VAN MOURIK & ZN
SCHADEHERSTEL

Jan van Mourik als ondernemer aan de Willem de Zwijgerweg



Hester en vader Jan

Jan verhuist van de Lingedijk naar de Willem de Zwijgerweg en kiest om meer dan één reden voor het ondernemerschap. 'Je begint ergens aan omdat je het graag doet. Ik wilde vroeger altijd al iets doen voor mezelf, niet mijn hele leven bij een baas werken. Niet omdat ik er te groot voor ben, maar het lag me niet. Daarom ben ik voor mezelf begonnen. Naamsbekendheid ging van mond tot mond; ik heb nog nooit een advertentie gezet. Het ging snel en eigenlijk vanzelf.'

te koop. We hebben dat op een zaterdagmiddag op papier gekocht, heel de garage, monteurs erbij, alles. Een paar uur later belde die garage uit Zetten, dat ze alsnog wilden verkopen, maar ze waren te laat. Marinus werkte toen net thuis en Mark vertrok naar de garage in Culemborg. Nu ik ouder word, worden de klantcontacten minder. Daardoor raken de twee nieuwe garages in Geldermalsen en Culemborg wat verder van me af. Wel wordt bij die garages voor kleine klusjes nog steeds geen werkorder gemaakt. Dat doen we even snel tussendoor, die mentaliteit is er wel ingebleven. Maar het is zo gelopen en het is goed.



Marinus

Band gerepareerd en bakkie koffie toe voor drie knaken

Toegegeven, het ziet er niet echt flitsend uit bij autobedrijf Van Mourik. Geen showroom met vet blinkende bolides achter tientallen strekkende meters glas. Geen snel gestropte verkoper waarbij je de onderkant van een auto in zijn glimmende mocassins kunt bewonderen.

Maar een werkplaats die je vanaf de weg nooit ziet als je hem niet kent of er niet heel driftig naar opzoek bent. Ik raakte er geheel toevallig verdwaald. Een logo van welk automerk dan ook, ontbreekt op de gevel.

En die gevel verrijst weer tientallen meters van de Willem de Zwijgerweg in Geldermalsen. Achteraan een oprit die zo smal is, dat geen twee auto's er elkaar kunnen passeren. En voor die werkplaats een uitpuilend parkeerplaatsje vol kriskras gestald blik. Blik, dat net onderhanden genomen

is, of dat staat te wachten tot een van de enkele monteurs die Jan van Mourik rijk is, tijd vindt om het onderhanden te nemen.

Snelle service voor bijna niks: het bestaat, bij garage Van Mourik.

Binnen oogt het al even druk en vol. Er wordt gesleuteld dat het een lieve lust is. In een afgeschot hok dat dienst doet als kantoor, directiekamer en receptie, wordt driftig gebeld. En vervolgens gevraagd: 'Waarmee kan ik u van dienst zijn?' De man vraagt met een blik die verradt dat hij weet dat ik hem niet ga vragen mij een wagen van tientallenduizenden euro's te verkopen.

Hij verbleekt of verbloost niet als ik, als totale vreemde uitleg dat buiten mijn achterband staat te sissen en dat ik erg blij zou zijn als daar iets aan gedaan zou kunnen worden.

Hij wijst mij de weg de trap op, naar het schafthok boven en naar een automaat met naar believen dampende chocomelk of koffie. Vijf minuten later komt een vriendelijke monteur de sleutels vragen. Binnen tien minuten zit er een nieuw ventiel in de band. En nog eens vijf minuten later heb ik de hele rekening voldaan. Zomaar cash: de volle zeven-euro-vijftig. Drie ouderwetse knaken. Snelle service, voor bijna niks: het bestaat.

Uit: De Gelderlander, dinsdag 9 december 2008.

Marinus van Mourik: 'Dat het zou worden wat het nu is, had ik nooit kunnen bedenken.'

Marinus van Mourik leidt de vestiging Geldermalsen. Die functie is hem niet komen aanwaaien. En gesolliciteerd heeft hij ook niet. Hij is geen man van de voorgrond. Juist niet. Hij is bescheiden. Maar toch ... Door zijn leidinggevende capaciteiten en sterk verantwoordelijkheidsgevoel loopt het garagebedrijf als een geoliede machine. Marinus kent het vak van binnenuit en fungeert als schakelfiguur en verbindingsman, als vraagbaak en gratis encyclopedie. Voor alles en iedereen. En de hele dag online. Delegeren? Lastig. Hij kent alle ins en outs en heeft aan een paar woorden genoeg. Hij adviseert in uiteenlopende kwesties en bewaart het overzicht in piekmomenten, die er de hele dag zijn. Hij werkt tot in de late uurtjes en is zelden voor negen uur thuis. En ook daar blijft hij online. Een uurtje ongestoord praten voor een interview valt niet mee. Maar het verhaal komt er. Speciaal voor dit jubileumboek. Nuchter. 'Je doet gewoon je best en het loopt zoals het loopt.'



meer aan het lot overgelaten. Het is ook mooi om een totaalpakket te leveren. Het bedrijf kwam op onze weg en we hebben het gekocht. Daar ben je ook ondernemer voor. En het werkt prima zo.

Hoe zie je de carwash?

Carwash hoort er gewoon bij omdat we alles in eigen huis willen hebben. We hebben garage, schadeherstel en ook carwash. Een totaalpakket. Elke gerepareerde auto gaat door de carwash. Het is ook mooi voor klantenbinding. Mensen komen even binnen, maken een praatje en zien auto's in de showroom staan. Wassen gebeurt bij ons erg intensief. Daarin onderscheiden we ons. We willen een perfect wasresultaat.

Wat betekent de christelijke identiteit?

Da's lastig, want wanneer ben je een christelijk bedrijf? Voor mij persoonlijk is dat natuurlijk belangrijk en thuis weten we dat wel. Maar een bedrijf is geen kerk en ook geen evangelisatiepost. Toch moet je die principes zeker uitstralen en we proberen daar wel naar te leven, met alle tekortkomingen misschien. Maar we zijn door die identiteit natuurlijk niet beter dan mensen die niet christelijk zijn. De meeste klanten weten wel hoe we werken.

Kun je goed delegeren?

Delegeren kan ik niet goed, dat ben ik aan het leren. Da's voor mij het moeilijkste wat er is. Tegenwoordig wordt dat op school geleerd, maar vroeger was dat niet. Het heeft ook wel met mijn karakter te ma-



Hoe is het met jullie beider vrije tijd?

Marinus: Vrije tijd heb ik zat. Het ligt eraan wat je onder vrije tijd verstaat, wat je patroon is en hoeveel tijd je nodig hebt. Ik ben niet anders gewend dan elke week zes lange dagen werken. Toch vind ik dat ik vrije tijd genoeg heb. Ik weet dat het thuis goed geregeld is. Een vrije zaterdag heb ik dus niet. Misschien krijg ik meer vrije tijd als ik beter kan delegeren. Mijn vrouw Marieke is het van huis uit, in de zaak van haar vader, ook zo gewend. Zij werkt nog steeds twee dagdelen per week in het autobedrijf in Geldermalsen.

Marieke: Toen we nog geen kinderen hadden, werkte ik de hele week mee in het bedrijf: in de administratie, in personeelszaken, de receptie en auto's op internet zetten. Ik kan best wel delegeren en heb bij elk kind een stapje teruggegaan. Ik doe nu nog de salarissen, de personeelsgegevens, de belastingen, de holdings en de huur van de panden. Het is ook belangrijk dat iemand van de familie zicht heeft op dat deel van de boekhouding. Ik ken niet alle details, maar

weet wel hoe het werkt. Ik kan dit werk ook vanuit huis doen als er eens een kind ziek is. Anders zou ik het niet meer kunnen doen omdat we vijf kinderen hebben en mijn man altijd druk is. Ook heb ik een goede oppas, dat scheelt enorm. Als de kinderen het goed hebben, kan ik makkelijk een uurtje weg, en kan ik werk en huishouden goed combineren.

Soms zou het wel fijn zijn, als Marinus wat meer vrije tijd had; dat komt later nog wel. Maar je bent niet alleen een

goede vader als je er bijna altijd bent, maar wél als je er bent wanneer je er ook echt moet zijn. En dat is Marinus. De kinderen moeten genoeg aandacht krijgen, en dat krijgen ze zeker. Een kind schreef pas nog: 'Lieve papa, ik houd van u. U hebt niet altijd heel veel tijd voor ons, maar dat komt doordat u zo hard voor ons werkt.'



De nachtwacht

Tijdens dit interview, rond 10 uur 's avonds, belt een klant om een APK-keuring uit te voeren. Dat is vrij normaal hier. Mark: 'Ik ben nog even in gesprek, kom over een uurtje maar.' Klant: 'Oké, tot zo.' Typisch Mark. Typisch Van Mourik. Zoek in de Betuwe maar een garage die tegen middernacht je auto keurt. Zoek er in Nederland maar een.



Heb je wel eens leergeld betaald?

O ja, genoeg. Ik vertrouw misschien te snel mensen, ik heb weinig wantrouwen. Ik kan niet begrijpen hoe iemand anderen kan bedriegen. Ik ben soms een makkelijke prooi geweest in het verleden. Gelukkig is dat sporadisch en zijn het incidentele gevallen. Opa Van Mourik zei wel eens: 'Met mensen val je om; tot een gulden gaat het nog wel, maar daarna moet je uitkijken.'

Wat betekent: goed voor elkaar?

Zo staat het op onze website. Je moet het zo lezen: eerst proberen om zo goed mogelijk voor elkaar te zijn. Als je dat in de praktijk kunt brengen, als je dat als team gerealiseerd kunt krijgen, dan heb je het ook goed voor elkaar. Als je de mensen goed en eerlijk behandelt, een normale prijs rekent en ook servicegericht bent, dan is er toekomst. Je kunt voor een klant niet goed genoeg zijn. Dat

*Als je de mensen
goed en eerlijk
behandelt, een
normale prijs rekent
en servicegericht
bent, dan is er
toekomst*

vind ik ook echt leuk, zeker als je waardering terugkrijgt. Het maakt niet uit in welke vorm. Soms met een gebakje en soms met een fantastische review. Dan krijg je een band. Dus weer: goed voor elkaar.

Heb je wel eens een verkochte auto teruggekocht?

Elk geval staat op zich en je kunt niet zeggen: daar hebben we een draaiboek voor. Als iemand dat vraagt, gaan we om de tafel zitten, en ik kan me niet herinneren dat we ergens niet uitgekomen zijn. Als je in oplossingen denkt, lukt dat prima. Ik heb pas bij een scheiding een auto teruggenomen voor de volle prijs. Die hulpactie kon me dus alleen maar geld gaan kosten. Maar de betreffende vrouw zat zo in de penarie, dat ik haar graag heb geholpen.



Jeroen, Tim, Wessel



Jeroen



Yonas



Waarom koop ik een auto bij jullie en niet elders?

We hebben een grote en aantrekkelijke voorraad, een ruime keuze, bovengemiddeld, en we werken met een enthousiast en deskundig team. Als er eens problemen zijn, worden die altijd opgelost. Dat zie je ook in de reviews.

Hoe denk je over elektrische auto's?

Die introductie mag van mij zo lang mogelijk duren. Hybride auto's vind ik veel beter. Het is een tussenstap naar volledig elektrisch rijden. Ze bieden goede prestaties en voordelen zoals lagere brandstofkosten en toegang tot milieuzones. En ze winnen de laatste tijd sterk aan populariteit.

Noem eens twee speciale aankopen

Ik heb drie jaar geleden een Aston Martin gekocht. Dat vond ik een heel speciale auto. Maar die speciale auto's gaan me niet zo best af. Het was achteraf gezien net niet het goede type. Die Aston Martin staat er nog steeds en die zal er ook wel staan als dit boek klaar is. De prijs is goed, maar het type is niet gewild.

Ik kocht ook eens een witte Kever Cabrio. Ik dacht: dat is een unieke. Ik had op internet een paar slechte foto's gezien en dacht: nou, die dingen zijn geld waard. Ze kwamen die auto brengen en Mark zei: 'Jelle, wat heb jij nou toch gekocht.' Het was een normale Kever geweest, maar ze hadden hem zelf omgebouwd tot cabrio. Ze hadden het



Jan en Jan bij de koffieautomaat

Soms beginnen ze samen te stralen als ze zien hoe goed alles lukt. Jan en Marinus en Jelle en Jan. Dankbaar. Zo'n prachtig pand met veel glas en een uitgekiend lijnenspel. Terwijl de to-do-lijst krimpt en ze al voor zich zien hoe straks de eerste klanten worden geholpen. In hun droomdomein vol technische hoogstandjes. Alles op maat, met doordachte indeling en routing. En stiekem zijn ze er een beetje trots op. Alles zelf geregeld. Na een halfjaar vroeg opstaan, stressen, afzien en doorzetten, gaat het naar de opening. Langzaam dringt het tot de mannen door dat het grote genieten niet zover meer is. En ze zien zich al staan bij de koffieautomaat. Al roerend in de cappuccino.







De eigenaars en hun dreamteams

Je las al heel wat over de bedrijven van Jan van Mourik. Heel veel moois. Over het karakter. Over de geheimen ook wel een beetje. Ze hebben iets waaraan veel concurrenten niet kunnen tippen. Absoluut. Vakmanschap? Intuïtie? Boerenverstand? Doorzettingsvermogen en zegen? Zeker.

Ook ondernemersbloed. Stambetovergrootvader Jan zocht bestaansverbetering en is wellicht daarom met zijn boeltje op een kruiwagen uit een slapend dorpje vertrokken. Zo werkten ondernemers in vroeger eeuwen. De echten. Puur. Kwam pionier Jan uit Maurik misschien? En streek hij neer in Malsen? 't Zou zomaar kunnen. Hij heeft zich in zijn nieuwe dorp vast Maurik laten noemen. Wat chiquer: Mourik. En dus: Jan van Mourik. De eerste ondernemer.

Ondernemersbloed erf je. Nazaat Jan stapte in de auto's, ontpopte zich eveneens tot

businessman en breidde de boel snel uit. Bedrijven staan of vallen met mensen. Die vormen het fundament of de bodemplaat. In hen schuilt de kracht. Jan moest dus een fijne neus hebben om medewerkers te vinden. En organisatietalent om teams te bouwen. Welke teams? Moeilijk te zeggen. Authentieke mensen met originele eigenschappen. Dat in elk geval. Ze houden van alles wat met auto's te maken heeft. Ze zien hun auto als een levend wezen en doen er alles aan om de paardenkrachten aan het werk te zetten en te houden. Het gegrom onder de motorkap is het mooiste gehuil dat ze ooit hebben gehoord. Ze krijgen er kippenvel van en rillingen door de ruggegraat. En ze poetsen dat het een lieve lust is. Allround. Het team is een team, anders konden ze hun werk zo lang en zo gedreven niet doen. All-inclusive. Drie topteams. En toch één. Ontdek ze zelf maar. De eigenaars en hun dreamteams.