



Auto Albers: Mitsubishi lokaal en Donkervoort internationaal Yin en yang in Musselkanaal

In Musselkanaal en omgeving is Auto Albers al vanaf 1974 vooral bekend als Mitsubishi-dealer. Maar tot ver buiten onze landsgrenzen is datzelfde bedrijf ook bekend als 's werelds grootste Donkervoort occasionspecialist.

Dit is een verhaal over een zoon, die in hetzelfde bedrijf een volstrekt andere weg kiest dan zijn vader. Het gaat over een autobedrijf met twee merken onder één dak, Mitsubishi en Donkervoort, die niets met elkaar gemeen hebben. Beide merken hebben gescheiden werkplaatsen, eigen monteurs, gescheiden showrooms en zelfs eigen klanten, want een klant van Donkervoort zal nooit een Mitsubishi kopen en andersom evenmin. Johan Albers: "Ik kreeg in het verleden nog wel eens opmerkingen van Mitsubishi-klanten, die naar een Donkervoort keken en zeiden dat ik zulke leuke buggy's heb. Iemand vroeg me eens wat zo'n autootje zou kosten. Ik zei: 'die kost 48, die 68 en die daar kost 65'. Ik bedoelde natuurlijk keer duizend, ik dacht dat dat wel duidelijk was. Niet dus. 'Oh', zegt die klant, 'dat valt nog mee, ik dacht dat ze wel een duizendje of vijftien zouden kosten.'" Gelukkig kan Albers er om lachen. Er werken zeven mensen bij Auto Albers. De Donkervoort-monteurs kunnen misschien wel eens helpen bij Mitsubishi, maar andersom komt niet voor. Het enige dat die twee afdelingen gemeenschappelijk hebben, is dat de autotechnici speciaal gereedschap van elkaar kunnen lenen. Maar of ze dat doen?

Johan Albers: "Ik heb twee zoons, een van negentien en een van zestien. De oudste zit op het IVA en ze zijn beide autogek. Ik heb een boerderij met een mooie ruimte en ik mag graag sleutelen. Dat lijkt me een leuke hobby als de zoons in de zaak zitten".



"Mitsubishi hoort bij het bedrijf"

De vader van Johan Albers begon in 1959 in Valthermond een DKW-garage en verhuisde in 1970 naar het verderop gelegen Musselkanaal. DKW werd Audi en Audi werd ingeruild voor Mitsubishi. Zo rond 1977 kwam Johan zijn vader in de zaak helpen; eerst in de werkplaats en later ook in de verkoop. In 1992 overleed Johans moeder en daar

had zijn vader het zo moeilijk mee, dat hij geen zin meer in het bedrijf had. "Mijn vader kon het moeilijk verwerken en bleef soms wekenlang weg. Daardoor werd ik in het diepe gegooid." Het lukte Johan Albers overigens prima al maakte hij andere keuzes dan zijn vader. "Mijn vader had zelden meer dan twintig auto's te koop en ik zette er gelijk honderd neer. Dat was iets teveel, waardoor de



In meerdere opzichten is dit heilige grond. De Donkervoort-showroom van Auto Albers is namelijk gevestigd in een oude kerk. Johan Albers heeft de kerk zo origineel mogelijk gelaten, zodat de auto's op de prachtige houten vloer staan. Op de achtergrond is de Donkervoort-werkplaats zichtbaar.

omzetsnelheid te laag was. Nu heb ik zo'n vijftig auto's en dat is goed te doen. De tijd dat we hier een mooie lange rij van nieuwe Colts hadden staan - klaar voor aflevering - is voorbij. Maar ik wil Mitsubishi graag blijven vertegenwoordigen. Mitsubishi geeft uitstraling, hoort bij ons bedrijf en we hebben veel knowhow van het merk in huis." Albers is nu service-dealer en zou best genegen zijn om weer dealer te worden, maar het aantal demo-auto's dat een dealer moet hebben staat dat vooralsnog in de weg. "Met de aantallen die wij doen kost dat teveel. Ik zou het ook prima vinden om als Mitsubishi-specialist verder te gaan."

De kennismaking met Donkervoort

Het is bijna twintig jaar geleden dat Johan Albers met het automerk Donkervoort in aanraking kwam. Albers zocht een sportieve klassieke auto, die zijn Triumph TR6 kon vervangen. Hij zocht in de rubriek 'oldtimers' in De Telegraaf en zag ineens in de kolom 'schade-auto's' een Donkervoort staan. Albers: "Ik betaalde 28.000 gulden voor een

Wie Donkervoorts verkoopt, ruilt regelmatig ander leuk speelgoed in. Deze Porsche heeft vierhonderd pk, maar biedt volgens Johan Albers lang niet zoveel rijplezier als een Donkervoort.



S8 uit 1984 en de schade viel best mee. Ik kocht de onderdelen bij Joop Donkervoort en hij vertelde mij dat hij die auto aan iemand had verkocht die beloofde de schade te herstellen. Joop had de auto verkocht voor twaalfduizend gulden! Ik voelde me zwaar bekocht". Het was de eerste keer dat Johan Albers zich realiseerde dat het blijkbaar moeilijk is om de prijs van een Donkervoort in te

schatten. Albers herstelde de schade en ging daarna met de auto rijden. De 115 pk waren hem echter net iets te tam en dus bood hij de auto in De Telegraaf aan voor 43.000 gulden. Na het tweede of derde telefoontje verkocht hij de auto ongezien voor de vraagprijs. "Ik heb toen weer een Donkervoort gekocht, een S8AT met turbo en daar veel plezier mee gehad. Die auto zou negen-



Volgens Johan Albers valt er weinig aan het onderhouden van Donkervoorts te verdienen, want ze gaan nooit kapot. Monteur Auke Wiegers heeft blijkbaar toch iets gevonden.

Helemaal voor in de kerk, pardon showroom, achter het balkon en het rookglas zit nog een kantoor. Daar wordt alleen gepredikt over Donkervoort.

tigduizend gulden moeten kosten, maar ik kocht 'm van een handelaar die er 65.000 gulden voor vroeg." Dat was de tweede keer dat Albers meemaakte dat de prijs van een Donkervoort moeilijk is in te schatten. Met twee keer een Donkervoort-ervaring was Johan Albers zo enthousiast, dat hij wel dealer wilde worden. Albers: "Ik ben naar Joop gegaan en vertelde hem dat ik Donkervoort-dealer wilde worden. Ik vond dat heel Noord-Nederland mijn rayon moest worden". Het zou een mooie aanvulling op Mitsubishi zijn en Auto Albers zou beide nodig hebben; als yin en yang.

Toch dealer geworden

Joop Donkervoort wees het plan echter van de hand. Die afwijzing prikkelde Albers. "Ik ben naar de kelder gegaan waar ik oude tijdschriften bewaar en heb alle exemplaren van 'Auto Motor und Sport' doorgebladerd, inclusief de exemplaren van twee, drie en vier jaar geleden. Ik heb alle advertenties waarin een Donkervoort werd aangeboden opgezocht, gesorteerd en ben vervolgens al die mensen gaan bellen. Sommigen mensen hadden hun Donkervoort nog steeds en wilden best verkopen." Albers ging naar Duitsland en kocht Donkervoorts. Hij plaatste zelf advertenties 'Donkervoort gesucht' in 'Auto Motor und Sport' en kreeg er veel reacties op. "Ik kocht alle auto's op die me werden aangeboden. Joop Donkervoort wilde graag weten waarom die mensen hun auto verkochten - ze hadden geen nieuwe of andere Donkervoort bij hem gekocht - en hij wilde weten of er iets aan zijn auto's mankeerde. Dat was absoluut niet het geval; niemand was negatief over een Donkervoort." Albers ontdekte dat mensen om uiteenlopende redenen hun Donkervoorts verkochten. Een eigenaar had een nieuw exemplaar gekocht bij de Duitse importeur, compleet met alle extra's en maar liefst 340 pk onder de motorkap. Albers: "Dat is tamelijk veel voor een auto van nog geen zevenhonderd kilo. Het was een geweldig snelle auto, maar de vorige eigenaar durfde er niet



meer mee te rijden. Er stond slechts vijfhonderd kilometer op de teller. Misschien is hij ergens van geschrokken..." Ondertussen werd het contact tussen Auto Albers en Joop Donkervoort steeds

Dit is de werkplaats van Donkervoort, achter in de voormalige kerk. De auto's worden altijd opgetild, zodat de autotechnici niet op hun knieën hoeven de werken. De hefbruggen hebben geen moeite met de slechts zevenhonderd kilo van een Donkervoort.





De werkplaatsen van Mitsubishi en Donkervoort zijn gescheiden. Monteur Sip Sipkens - hier onder de motorkap van een Mitsubishi - is al 48 jaar bij Auto Albers in dienst.

Van Audi naar Mitsubishi

Hart Nibbrig & Greeve verloor in 1974 het importerschap van Audi aan Pon. In datzelfde jaar werd HN&G gevraagd of ze wat in het Japanse merk Mitsubishi zagen. HN&G importeerde via een dochteronderneming al Datsun (Nissan). De Japanners kregen de importeur dus op een presenteerblaadje aangeboden. Het wegvallen van Audi was cruciaal voor het succes van Mitsubishi in Nederland. Tenminste veertig van de zeventig dealers gingen blindelings van Audi naar Mitsubishi over. Het merk Mitsubishi mocht de dealers dan onbekend zijn, de reputatie van importeur HN&G was ijzersterk en aanzienlijk beter dan die van Pon. Al in het eerste jaar, 1975, werden er ruim drieduizend Mitsubishi's in Nederland verkocht. Een van die dealers die Audi inruilde voor Mitsubishi was Auto Albers in Musselkanaal.

Mitsubishi-rijders in Oost-Groningen weten de weg naar Musselkanaal wel te vinden. Auto Albers doet ook veel mee met regionale autoshow's in Assen, Stadskanaal, Groningen, Zuidlaren en Zuidbroek. Albers: "Dat werkt uitstekend, want we verkopen elke keer tussen de vier en tien auto's per weekend".

beter en beide partijen leken daarvan te profiteren. "Mensen die in Loosdrecht op de fabriek kwamen kregen ook steeds vaker te horen 'dan moet je even bij onze dealer in Musselkanaal kijken'. Ik rolde gewoon het dealership in."

Niets zo geweldig als een Donkervoort

Als verse Donkervoort-dealer - de eerste en enige in Nederland - kocht Albers in 1999 zijn eerste nieuwe Donkervoort. Hij reed de eerste kilometers tijdens de Paasraces op het Circuit van Zandvoort. Het jaar ervoor had hij zijn racelicentie gehaald, want Joop vond dat hij als dealer ook zelf met de Donkervoort Cup moest meedoen. Albers: "Dat was natuurlijk geen straf, maar het inschrijfgeld was wel 21.000 gulden. Ik deed voor mijn klanten ook de circuitservice en bracht zelfs nieuwe klanten aan voor de Cup. Sommige van mijn klantenauto's reden sneller dan die van de fabriek. Het ging fantastisch; ik verkocht zo'n 35 Donkervoorts per jaar - nieuw en gebruikt - en daar zaten natuurlijk ook wel eens klanten bij die Joop misschien liever zelf een auto had willen verkopen". De relatie tussen Johan Albers en Joop Donkervoort bekoelde, wellicht door kleine irritaties, misschien had één van beide of allebei zich de relatie tussen fabrikant en dealer anders voorgesteld, hoe dan ook, in 2002 kreeg Albers een nieuw dealercontract aangeboden. Maar waar het

oude contract uit twee A4-tjes bestond, was het nieuwe contract volgens Albers zo dik als een telefoonboek. Albers: "Het stond vol met regeltjes en daar had ik geen zin in. Misschien hoopte Joop dat als ik zou stoppen als dealer, dat ik dan ook met de Donkervoorts zou stoppen. Ik ben inderdaad gestopt als dealer, maar natuurlijk niet met de auto's. Er is geen enkele auto vergelijkbaar met een Donkervoort; vooral niet als de auto 250 pk of meer heeft. Ik heb van alles gereden: Lamborghini, Ferrari, Corvette, Porsche - hier voor het pand staat een Porsche met vierhonderd pk - maar er is niets dat zo geweldig rijdt als een Donkervoort".

Musselkanaal op de wereldkaart

De toewijding van Albers tot het merk kon beide mannen echter niet dichtert tot elkaar brengen. Er ontstond zelfs een periode waarin ze elkaar weinig gunden. "Blijkbaar botsen onze karakters, maar ik heb altijd het grootst mogelijke respect gehad voor de manier waarop Joop die auto's maakt." De relatie is inmiddels weer iets beter geworden. "Joop begrijpt best dat ik nooit zal stoppen met zijn auto's. Ik heb de indruk dat hij het niet echt leuk vindt wat ik hier doe, maar dat begrijp ik eigenlijk niet. Ik denk dat ik meer gebruikte Donkervoorts in Nederland verkoop, dan de fabriek zelf doet. Wat is er nou mooier dan iemand die enthousiast is, veel knowhow heeft,



jouw merk promoot en verkoopt, de prijzen hoog houdt en voor veel rumoer zorgt? We spreken elkaar een paar keer per jaar. Eigenlijk hebben we elkaar heel veel te vertellen, maar we doen het niet. Zo is het nog steeds." Een poosje nadat Auto Albers dealer-af was, heeft de Donkervoort-fabriek een paar Audi-dealers als Donkervoort-ambassadeurs aangesteld. Ze hadden volgens Johan Albers geen schijn van kans. "Je moet uitstralen dat je passie voor die auto's hebt en dat ontbrak bij die Audi-dealers volledig, misschien op een enkele verkoper na. Ze zijn allemaal gestopt met Donkervoort en van vier van die dealers heb ik de demo-auto's gekocht." Ook die ene nieuwe Don-

kervoort die de fabriek in Dubai had verkocht, heeft Johan Albers weer teruggehaald ("Wat moet ik dan doen? Die auto werd mij aangeboden!"). De afstand tot Musselkanaal in Oost-Groningen, toch niet de meest centraal gelegen plaats in Nederland, blijkt geen enkel probleem. Auto Albers heeft klanten in heel Nederland, Duitsland, Frankrijk en Monaco. Albers: "Zelfs de tweedehands Donkervoorts worden ongezien gekocht. Recentelijk verkocht ik een Donkervoort van 120.000 euro, terwijl de koper de auto helemaal niet heeft gezien. Dat kun je misschien vreemd vinden, maar dat is bij ons helemaal niet ongewoon". Hoe anders is dat met de Mitsubishi's, die Auto Albers alleen lokaal verkoopt. "Een Outlander met auto-maat gaat hooguit de provinciegrens over. Ik heb dat liever niet, want dan zie ik de auto niet meer in de werkplaats terug."

"Ik besloot de prijzen hoog te houden"

Auto Albers verkocht zo rond 1997, 1998 een Donkervoort S8AT voor pakweg 75.000 gulden. Zo'n zelfde auto brengt nu dertigduizend euro op. Donkervoorts behouden hun waarde heel goed en dat is voor een belangrijk deel te danken aan Auto Albers. Hoe doet Albers dat? "Toen ik vier of vijf Donkervoorts had staan, wist niemand wat een tweedehands Donkervoort zou moeten kosten. Ik besloot om de prijzen zo hoog mogelijk te houden. Tweedehands exemplaren waren moeilijk te vinden. Ik kocht veel in Duitsland - waar ze ook niet wisten wat de juiste prijs was - en door te

Door de circuitservice heeft Auto Albers ook veel klanten uit de racewereld en dat trekt weer opvallende auto's aan. Hier rijdt Johan Albers een 'Seven' de werkplaats in, terwijl een Mustang en Corvette staan warm te draaien.



Sinds een paar jaar importeert Albers met een vriend - uiteraard een Donkervoort-rijder - bijzondere auto's uit Amerika. Dat kunnen klassieke auto's zijn, zoals deze MG, maar Albers haalt ook Amerikaans geweld op, zoals T-birds en Corvettes.

De Donkervoort GT is gemaakt met prepregs (pre-geïmpregneerd) van koolstof ('carbonfiber') en van kevlar, die met hars zijn geïmpregneerd. Daardoor is het zeventien inch composietspatbord maar liefst een derde in gewicht lichter (en veel sterker), dan het kleinere vijftien inch polyesterspatbord van de eerdere Donkervoort-modellen. Het 'oude' stofdeurtje met RVS-frame van de D8 weegt 2,5 kg, terwijl de nieuwe veel grotere GT-vleugel-deur dat eveneens weegt.

bieden met contant geld lukte het mij bijna altijd om Donkervoorts te kopen; ook als ik fors minder geld bood. Ook de Donkervoort D8 RS06, die het Nordschleife-record reed, kocht ik van de Duitse importeur. We hadden 'maar' honderdduizend euro verschil, maar ik heb er geen euro bijgedaan en de auto toch gekocht." Inmiddels heeft internet de prijzen zo transparant gemaakt, dat Auto Albers met diezelfde tactiek vandaag niet zo ver meer zou komen. Dat hoeft overigens ook niet; de reputatie van Auto Albers als Donkervoort-specialist is inmiddels in heel Europa gevestigd, dus klanten zoeken hem wel in Musselkanaal op. Albers: "Als je de auto's eenmaal hebt, kun je zelf de prijs vaststellen. De klanten zijn ook bereid om de vraagprijs te betalen en dat vindt Joop Donkervoort natuurlijk ook prima. Hoge inruilprijzen maken het verkopen van een nieuwe auto ook weer eenvoudiger. Bovendien had de fabriek toen maar een paar occasions staan". De omzetnelheid van de Donkervoorts is niet hoog. Soms staat een Donkervoort jaren in de showroom. "Daar moet je niet zenuwachtig van worden, want dat heb je nu eenmaal met aparte auto's. Het voordeel is dat je op veel Donkervoorts nauwelijks afschrijft, dus het kost alleen maar rente. Vanwege de lange statijden moet je wel wat meer marge maken. Een Donkervoort D10, een jubileummodel waarvan slechts een paar exemplaren zijn gemaakt, staat hier zelfs al twaalf jaar. Die auto mag best verkocht worden, maar ik vind het ook prima als dat nog jaren duurt."

