



Vader Bert (rechts) was achtereenvolgens dealer van Simca, Mazda en Nissan. Zijn kinderen Bart en Caroline hebben het bedrijf overgenomen, zijn lid geworden van Vakgarage en hebben Green2Go opgericht.



Elektrisch vervoer biedt kansen voor autobedrijf

Het gemengde bedrijf

Het gemengde bedrijf van Autobedrijf Van Nieuwenhoven bestaat uit een onbemand tankstation van Texaco, een Vakgarage, een erkend Nissan-reparateurschap en uit Green2Go.

Caroline en Bart van Nieuwenhoven hebben een 'gemengd bedrijf'. De werkplaats, de autoverkoop en het tankstation zorgen allemaal voor omzet, maar om het bedrijf nog gemengder te maken, worden ook elektrische vervoermiddelen – fietsen, scooters, scootmobielen en auto's – verkocht. Volgens Caroline van Nieuwenhoven liggen hier ook voor andere bedrijven kansen.

In 2008 stappen Bart en Caroline van Nieuwenhoven (broer en zus) het autobedrijf van hun vader in, dat ze later in een VOF van hem overnemen. Sindsdien is Bart verantwoordelijk voor het technische gedeelte van 'Autobedrijf van Nieuwenhoven' in Nederweert-Eind (Limburg) en is Caroline dat samen met haar man Robert voor het commerciële gedeelte. Het bedrijf heeft dan nog een dealerschap van Nissan, maar Bart en Caroline vinden het dealerschap te veel op de voorgrond staan. In de dagelijkse beleving van veel klanten is het vooral 'Nissan-dealer Van Nieuwenhoven', terwijl de nadruk veel meer zou moeten liggen op het feit dat Van Nieuwenhoven al veertig jaar een dorpsgarage is, waar alle merken auto's welkom zijn. Caroline: "Veel klanten met een andere auto dan een Nissan, dachten dat ze hier niet welkom waren. Het Nissan-stempel drukte zwaar op ons

en we vroegen ons af of we wel dealer moesten blijven. Het marktaandeel van Nissan is klein en we zouden waarschijnlijk – als voorwaarde om op lange termijn dealer te blijven – moeten verhuizen naar Weert. De vraag is hoeveel auto's we dan extra gaan verkopen en het antwoord is waarschijnlijk nihil". Het lijkt Bart en Caroline beter om het dealer-imago af te schudden en als universeel autobedrijf met een erkend reparateurschap van Nissan verder te gaan. Er worden vanaf dat moment ook jong gebruikte vreemd merk auto's in Nederland en Duitsland ingekocht, vooral uit het A- en B-segment. Het doel is om die vreemd merk rijders ook in de werkplaats als klant te houden.

Ruil de ene importeur voor de andere?

Bij de selectie van een universeel label gaan Bart en Caroline niet over één nacht ijs. Sommige

universeelketens komen met enorme eisenpakketten, maar het is niet de bedoeling om afscheid van de ene importeur te nemen, om via de achterdeur een andere, universele 'importeur' binnen te halen. Geen betutteling over de kleur van het pand dus; dat kennen ze nog wel uit de tijd dat ze dealer waren van achtereenvolgens Simca, Mazda en Nissan. Caroline: "Mijn vader kreeg eens van de importeur voorgeschreven dat de verkopers een pak aan moesten. Dat werkt misschien in de Randstad, maar hier vroegen de klanten of mijn vader naar een bruiloft ging. Nog zo'n tegenstrijdigheid vind ik dat importeurs nog steeds gouden showrooms voorschrijven, terwijl er nauwelijks nog klanten naar die showrooms gaan. Als ik kijk naar al die dealerschappen dan vraag ik me af in hoeverre dat nog zelfstandige ondernemers zijn. Bij elke ondernemer borrelt toch het onderne-



Een onbemand tankstation heeft geen tankshop meer nodig. Die ruimte is nu in gebruik als showroom voor elektrische mobiliteit, zoals fietsen, scooters en scootmobielen. Een hoekje in de autoshowroom werkt niet zegt Caroline van Nieuwenhoven.



Caroline en haar man Robert kopen actief vreemd merk auto's in. Ze doen dat in Nederland en Duitsland en kopen vooral jong gebruikte auto's uit het A- en B-segment. Het doel is om de nieuwe klanten in de werkplaats te houden.



De basis van Vakgarage Van Nieuwenhoven is de werkplaats. Er worden nu nog veel Nissans onderhouden, maar de garage wordt steeds merk-universeler.



De logo's heeft Caroline zelf ontworpen. Het logo van het autobedrijf is rood, dat van Green2Go is groen.

mersbloed? Als het met Nissan dus niet werkt, dan zijn we ondernemer genoeg om de koers te verleggen". Al snel is het Bart en Caroline duidelijk dat veel van de universele ketens vissen in de bestaande vijver van klanten. Met andere woorden: de marketingcampagnes die ze voor hun leden ontwikkelen bestaan vooral uit bewerkingen van de klantenkring die het bedrijf al heeft. Caroline: "Maar ik wil juist de vijver vergroten en nieuwe klanten aantrekken. Dat vonden we bij Vakgarage; daar is men bezig om klanten van buiten in de vijver te halen. Het is een prettige organisatie. We zien na een jaar dat er steeds meer vreemd merk rijders binnenkomen, dus het werkt".

Breder worden met Green2Go

Caroline en Bert hebben een 'gemengd bedrijf'. Hun dorpsgarage moet het hebben van de omzet



Green2Go is dealer van de elektrische voorwielgedreven Omnia brommobiel. Brommen doen ze niet, dus wie verzint er een andere naam voor?

in de werkplaats, van de verkoop van nieuwe en gebruikte auto's en van de omzet van het onbemande tankstation. Om inhoud te geven aan het eigen merk – en dat merk is niet Nissan, maar 'Autobedrijf Van Nieuwenhoven' – ontwerpt Caroline een eigen logo en huisstijl; een gebogen weg die naar de horizon loopt, geplaatst in een cirkel. Een jaar geleden is na een lange voorbereiding

'Green2Go, electric mobility' aan de activiteiten van het gemengde bedrijf toegevoegd. Green2Go verkoopt alles op het gebied van elektrische mobiliteit: elektrische fietsen, elektrische scooters, elektrische scootmobielen, elektrische 'brommobielen' (de 45 km-autootjes) en natuurlijk elektrische auto's, zoals de Nissan Leaf. Caroline verwacht ook elektrische auto's van andere merken te leveren. Caroline: "Wij moeten nog breder worden en nog meer werk naar ons toe trekken". Voor Green2Go is het logo groen uitgevoerd en gecombineerd met producticoontjes. Caroline: "Een scootmobiel biedt mobiliteit, en mobiliteit is vrijheid. Daar mag je van genieten. Wij zetten dat in een frisser jasje neer, dan een zorginstelling die dat doet met stempels als 'zorg', 'handicap' en 'invalide'. De scootmobielen die wij verkopen zijn ook hipper dan het gemiddelde dat je in het straatbeeld ziet".



Van Nieuwenhoven verkoopt ook aanhangers, die na gebruik rechtop zijn te zetten. Ze zijn ideaal voor auto's uit het A- en B-segment, die slechts een kogeldruk van dertig kg aan kunnen. Die auto's hebben niets aan een fietsdrager, maar kunnen met deze aanhangertjes scootmobielen, twee en zelfs vier elektrische fietsen vervoeren.



Niet iedereen is geschikt om elektrische mobiliteit te verkopen, want de verkoopgesprekken kunnen lang duren. Bovendien is niet elke verkoper gecharmeerd van de elektrische producten. Caroline: "Je moet er tijd in steken en er echt iets van maken".



Een mooie kelder is van alle tijden. Bart heeft veel plezier van deze grote diepe kelder, die ruimte geeft aan twee auto's.

Volgens Bart, die hier een accu doormoot, is vervuiling van de lagers bij elektromotoren een belangrijke oorzaak van teleurstellende prestaties. Als brug gebruikt hij een wielvrij schaarlift, waarvan de armen zijn gedemonteerd. De brug werd eerder voor schadeherstel gebruikt.



Scootmobielen passen bij autobedrijven

Caroline gaat ervan uit dat het aanbod van elektrische vervoermiddelen groeit en dat steeds meer klanten Autobedrijf Van Nieuwenhoven als een logische partij voor elektrische mobiliteit gaan ervaren. De ironie wil dat de voormalige tankshop nu dienst doet als showroom voor de elektrische producten. Caroline: "Je moet dit apart van het bestaande bedrijf doen, want een hoekje in de showroom werkt niet. Je moet er echt iets van maken. Green2Go leunt natuurlijk wel op het feit dat het een onderdeel is van Autobedrijf Van Nieuwenhoven, dat als betrouwbaar familiebedrijf al veertig jaar bestaat".

Leveranciers, zoals Qwic (elektrische fietsen en scooters), Vermeieren, Pride (elektrische scootmobielen) en Omnia (elektrische 'brommobielen') vinden dat hun producten goed door autobedrij-

ven verkocht kunnen worden. Zorginstellingen, de traditionele leveranciers van scootmobielen, maar ook fietswinkels zijn vaak huiverig voor de elektrische techniek. Ze zijn daardoor minder actief met elektrische producten en anticiperen te weinig op de veranderingen in de markt. Er zijn overigens ook heel wat autobedrijven, die weinig tot geen succes boeken met de verkoop van scootmobielen en aanverwante producten. Caroline: "Misschien hebben die bedrijven zich laten overrompelen met de gedachte dat de producten zichzelf wel verkopen. Dat is niet zo, je moet er veel voor doen. Ik presenter Green2Go op speciale 'zorgbeurzen' en maak speciale advertenties en folders om het juiste publiek te bereiken. De verkoopgesprekken duren vaak lang en moeten soms – door fysieke beperkingen van de klant – meerdere keren plaatsvinden. Het afle-

veren van de scooter doe je bij de klanten thuis. Je kunt dan niet zeggen: 'hier is ie, veel geluk', maar zult ook even met de klant moeten proberen of de scootmobiel makkelijk de lift in en uit kan. Niet elke autoverkoper is gecharmeerd van dit publiek of van deze producten".

Moelijk om er tussen te komen

Maatschappelijke ondersteuningsmiddelen, zoals bedden, krukken, bed- en toiletverhogers worden meestal door zorggroepen aan de gemeentes geleverd. Die zorggroepen weten weliswaar alles van krukken, rolstoelen en bedden, maar blijken in de praktijk weinig kennis van elektrische vervoermiddelen te hebben. Hier liggen duidelijk kansen voor autobedrijven, maar daarmee is het voor het autobedrijf nog geen gelopen race. De zorginstellingen zijn contractpartners van de ge-

meentes. Vooral kleinere gemeentes verschuilen zich achter Europese aanbestedingsprocedures en -regels en zijn bang die te overtreden. Daarmee houden ze andere leveranciers af. Caroline: "Zelfs onze aanwezigheid op een door de gemeente georganiseerde bewegingsbeurs had al heel wat voeten in de aarde. Uiteindelijk is het ons wel gelukt, we hebben zelfs een leuke samenwerking met VVN opgezet, maar je moet wel doorzetten en volhouden".

Wanneer een klant – na keuring door een arts en een gemeentelijke controle van de financiën – in aanmerking komt voor een scootmobiel, is de keus aan de klant. Die kan kiezen voor levering in natura en krijgt dan van de gemeente een scootmobiel. De klant kan ook kiezen voor een persoonsgebonden budget (PGB) en mag dan een duurdere scootmobiel kiezen, maar moet dan wel zelf het verschil bijbetalen. Caroline: "Veel gemeenten hebben een voorkeur voor levering in natura, mede omdat ze dan van de voorraad ingeleverde scootmobielen afkomen, die niet meer nodig zijn".

"Probeer het, leer het en investeer"

Green2Go levert inmiddels een kleine bijdrage aan Autobedrijf van Nieuwenhoven. Toch is volgens Caroline de omzet nog onvoldoende om het bedrijf op deze activiteit te laten draaien. "Maar we hoeven ook nog niet vandaag de vruchten te plukken, want we zien dit als een opstap naar elektrisch vervoer in de toekomst. Op de IAA in Frankfurt toonde elk automerk elektrische auto's en er zijn in ons land meer stopcontacten dan tankstations. Wij zetten elektrische scooters als vervangend vervoer in en iedereen komt met een glimlach terug. De jeugd weet straks niet beter. Iedereen begrijpt dat we niet om de elektrificatie van de markt heen kunnen." Investeren in marktkennis is een voorwaarde voor succes. Caroline probeert van allerlei elektrische vervoermiddelen te leren wat de inruilwaarde zou kunnen zijn. "Desnoods door zaken te doen via Marktplaats. Ik krijg zodoende een gevoel voor de markt. Je moet er tijd in steken, want het gaat niet vanzelf." Caroline kan ook andere autobedrijven adviseren om deze markt te ontwikkelen, maar wel met de kanttekening dat men niet moet denken dat dit er wel eventjes bij kan. Caroline: "Wij zijn een familiebedrijf en zetten allemaal de schouders eronder, maar vooral grote bedrijven moeten zich realiseren dat ze manuren moeten investeren. Dat kan een struikelblok zijn. Ook belangrijk is dat wij, dankzij de ruimte van de voormalige tankshop, over voldoende ruimte beschikken om onderdak te bieden aan Green2Go. Kostbare verbouwingen waren niet nodig. Als je die ruimte niet hebt of je moet er flink voor verbouwen dan wordt het een ander verhaal". Ook moet het personeel open staan om veel techniek bij te leren. Green2Go doet alleen zaken met betrouwbare leveranciers, die garantie en onderdelen kunnen leveren, maar er zijn veel handelaren die containers met elektri-



Bart probeert altijd samen met de klant uit of de nieuwe, gerepareerde of aangepaste scootmobiel weer helemaal naar wens functioneert. Dat kost tijd, net als het ophalen en afleveren van scootmobielen bij de klanten thuis.

sche voertuigen uit China importeren. Partijhandel. Voor garantie of onderdelen is zelden iemand bereikbaar. Toch pakken Bart en Caroline dit soort reparaties aan: lukt het, dan hebben ze er een klant bij. Lukt het niet, dan kunnen ze misschien

een ander product verkopen en hebben ze er ook een klant bij. Caroline: "Als een klant met een raar elektrisch stepje uit China bij de deur staat, zeg dan niet 'dat doen wij niet', maar probeer het, leer het en investeer er tijd en moeite in".

Veiligheidsvoorzieningen schrikken af

De meeste werkzaamheden aan de elektrische voertuigen worden door Bart van Nieuwenhoven uitgevoerd. Hij heeft de Innovam-cursus 'Veilig werken aan elektrische & hybride voertuigen' gevolgd en betreft de andere monteurs ook bij het onderhoud aan elektrische voertuigen. Op het moment dat Bart aan de hoogspanning werkt en de auto veilig stelt, moet hij speciale werkschoenen aan, een beschermende kap op en dikke handschoenen aan. Bart is een voorstander van deze veiligheidsvoorzieningen, maar heeft z'n twijfels over de afzettingen en waarschuwingsbordjes, waarmee de werkplaats afgezet moet worden. Bart: "Als je op die manier de werkplaats afzet, denken mensen dat hun elektrische auto levensgevaarlijk is; alsof we het over een wapen of kernenergie hebben. Dat schrikt mensen alleen maar af en helpt de acceptatie van elektrisch rijden niet". Op de foto werkt Bart aan een scootmobiel, waarvoor die veiligheidsvoorzieningen niet nodig zijn, omdat er slechts twee 12 Volt accu's in serie zijn geschakeld.

