

## WERKPLAATS PRAKTIJK



# Dorpsgarage met vizier op de toekomst

Het is een prachtig autobedrijf dat Maikel Janssen in Rijsbergen runt, samen met zijn vrouw Ilse. Sterk geworteld in de techniek en sinds begin 2021 aangesloten bij CarProf bereidt het bedrijf, dat op 1 april 2021 zijn vijftigjarig bestaan vierde, zich gedegen voor op wat komen gaat. “De afgelopen tien jaar is het hard gegaan in de autotechniek, maar de komende tien jaar zal het nog veel harder gaan.”

Tekst Emil Peeters

**N**adat in 2007 het subdealerschap van Hyundai werd beëindigd, heeft Autobedrijf Janssen jarenlang zelfstandig bestaan, om zich begin dit jaar toch aan te sluiten bij de garageformule CarProf van de Alliance Automotive Group Benelux. Maikel: “De klant kent ons natuurlijk als ‘Janssen’, zijn vertrouwde universele garage. Belangrijk voor ons was dat we dat ook in de toekomst kunnen blijven. We zochten een

partner die bij ons past en voor ons was al snel duidelijk dat de visie van CarProf goed bij onze toekomstvisie aansluit. We hadden het hier al goed voor elkaar, met opleidingen voor monteurs, toegang tot data, pass-thru en merkspecifieke apparatuur voor VAG, BMW/Mini en PSA. Wij staan nu goed en om ook in de toekomst mee te kunnen doen, zijn wij van mening dat je je het beste kunt aansluiten bij een grote partij als CarProf. Alleen ga je het, met alle veranderingen die

eraan komen, echt niet redden. Ik vind het leuk om het kennispeil hoog te houden en voor de monteurs steeds nieuwe uitdagingen te creëren. Vandaar ook dat we ANWB Wegenwachtpartner zijn. Dat zorgt voor een leuke afwisseling voor onze monteurs en worden ze uitgedaagd om andere oplossingen te bedenken dan hier in de werkplaats. Daarnaast specialiseren we ons in DSG en de welbekende problemen. Daarmee kunnen we onze klanten heel goed helpen en trekken we ook nieuwe klanten aan. Waar bij de dealer al snel gezegd zal worden dat er een nieuwe regeleenheid in moet, kijken wij bijvoorbeeld naar een softwareaanpassing of revisie, voor een prijs die veel aantrekkelijker is. Met dat soort specialismen kunnen we ons onderscheiden.”

## NEXDRIVE

De aansluiting bij CarProf bood Autobedrijf Janssen tevens de mogelijkheid om aan te sluiten bij het deelconcept NexDrive, voor onderhoud aan elektrische auto's. Ilse



## Autobedrijf J. Janssen

Het verhaal van het autobedrijf dat Jos Janssen in 1971 startte, is het klassieke verhaal van een man die vanuit zijn garagebox auto's inkoop, verkoopt en repareert. Al snel is de garagebox te klein en huurt hij een pand in de Van Oosterhoutstraat in Rijsbergen. In april 2000 verhuist het bedrijf naar de huidige locatie op het industrieterrein De Waterman en wordt het tevens subdealer van Hyundai. De beslissing om te stoppen met Hyundai is een van Jos Janssens laatste beslissingen, want nog in hetzelfde jaar overlijdt hij. Zijn zoon Maikel is dan net achttien jaar en hoewel hij misschien net iets te jong is om het bedrijf al van zijn vader over te nemen, is hij daartoe vastbesloten. Samen met zijn moeder en monteur Peter, die onlangs bij het bedrijf zijn twintigjarig jubileum vierde, zet Maikel zijn schouders eronder. De eerste jaren na de dood van zijn vader zijn zwaar. Maikel: "We zaten op dat moment middenin de crisis, ik was pas achttien jaar, mijn vader was net overleden, we waren net dealer af... We moesten het vertrouwen zien terug te winnen." Met hard werken is dat gelukt en in 2018 neemt Maikel het bedrijf volledig over. Op 1 april 2021 bestaat het bedrijf precies vijftig jaar. Op die datum wordt ook bekend dat het bedrijf zich eerder dat jaar heeft aangesloten bij CarProf.

vertelt: "NexDrive maakt onze klanten meteen duidelijk dat ze ook met hun elektrische auto bij ons terecht kunnen. Dat op de klant overbrengen zien we toch als de grootste uitdaging. Al onze monteurs zijn gecertificeerd om te kunnen werken aan elektrische auto's en blijven via Tech360 trainingen volgen. Onze werkplaats is uitgerust met het juiste gereedschap en equipment om veilig aan EV's te kunnen werken. Al is het aandeel EV's nu nog relatief klein, je moet nu al zorgen dat je mee kunt blijven doen."

### DEALER

Hoewel Autobedrijf Janssen al vanaf de oprichting in 1971 (zie kader) de universele markt is blijven bewerken, zagen veel

mensen het bedrijf toch vooral als dealerbedrijf nadat het in 2000 subdealer werd van Hyundai, een dealerschap dat in 2007 werd beëindigd. Maikel: "Je merkt dat de omschakeling van dealer naar universeel toch even lastig is. In ons geval viel het beëindigen van het dealerschap samen met het overlijden van mijn vader en de economische crisis. We hebben hard ons best moeten doen om opnieuw het vertrouwen van onze klanten en de lokale gemeenschap te winnen. Nadat we dealer af waren, zijn veel Hyundai-klanten gebleven, maar we zijn natuurlijk ook klanten kwijtgeraakt. Dan moet je actief op zoek naar die universele klanten. Met de wetenschap van nu zijn we nog te lang doorgegaan als Hyundai-specialist, terwijl we

meteen hadden moeten overschakelen op de universele markt."

### TECHNIEK

Met de voortschrijdende techniek en zeker met alle mogelijkheden die de connected car biedt, dreigt het gevaar dat dealers in de toekomst een stapje voor hebben in de strijd om de klant. Toch is Maikel niet bang dat hij klanten zal kwijtraken. "Met hoge kwaliteit, goede service en goed klantencontact met duidelijke afspraken kunnen wij die klant aan ons binden."

Ilse: "Gelukkig kunnen wij, met onze originele apparatuur, en gesteund door Europese wetgeving, onze klanten net zo goed van dienst zijn als bijvoorbeeld de dealer, en dan ook nog eens veel persoonlijker. Zo ben ik bijvoorbeeld veel bezig met onze eigen website met eigen foto's en content die we zelf geschreven hebben en die ook klopt met wat we te bieden hebben. Bovendien zijn we ons bewust van onze maatschappelijk positie. Maikel en ik zijn allebei heel actief in het gemeenschapsleven en proberen dat als bedrijf ook zoveel mogelijk te ondersteunen. Dat versterkt onze positie en het persoonlijke karakter dat we willen uitstralen als bedrijf in Rijsbergen."

Maikel: "Voor de merken die we hier het vaakst binnenkrijgen, hebben we inderdaad de officiële merkapparatuur in huis, met een verbinding voor de officiële informatie van de fabrikant. Voor die merken kunnen we software en navigatie updaten, sleutels inleren, eigenlijk alles wat de dealer ook kan. Voor de merken waarvoor we geen eigen toegang hebben tot fabrieksinformatie hebben we twee opties: Autodata en Haynes Pro. En

Ilse van Belmont en Maikel Janssen, jonge ondernemers, klaar voor de toekomst en met het concept NexDrive ook voor klanten met een elektrische auto.



Voor vaak in de werkplaats terugkerende merken beschikt Autobedrijf Janssen over de officiële fabrieksapparatuur.



mocht er eens een exotisch merk binnenkomen, dan kunnen we via Tech360 en de helpdesk er vaak toch wel uit komen.”

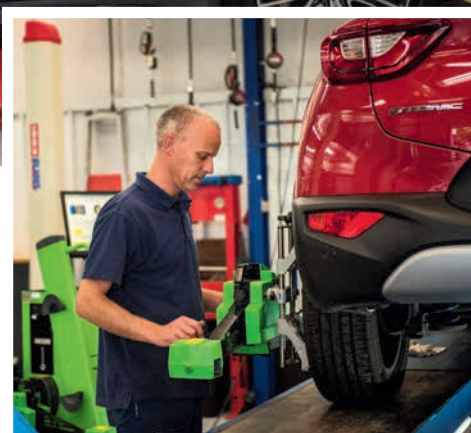
Ilse: “Maikels hart ligt duidelijk in de werkplaats. Het liefst zou hij voor alle merken in apparatuur willen investeren, omdat hij dat nu eenmaal gaaf vindt, maar we moeten de afweging blijven maken of we dat ook gaan terugverdienen. Wanneer we bepaalde merken maar af en toe binnen krijgen, gaan we niet investeren in apparatuur en de bijbehorende abonnementen. Voor DSG-reparaties hebben we wel een aantal investeringen gedaan. Daarna hebben we gezorgd dat we daarvoor online goed vindbaar zijn. Klanten komen dan ook speciaal daarvoor naar ons toe en dan loont het ook om daarin te investeren.”

## VERDIENMODEL

Ondertussen houden Maikel en Ilse scherp in de gaten hoe het wagenpark zich ontwikkelt. Maikel: “Het is niet ondenkbaar dat je straks een auto koopt zonder opties, die je wel later bij kunt programmeren. Bijvoorbeeld als je voor de vakantie extra vermogen nodig

**‘Liefst zouden we in elk merk investeren, maar je moet het wel terugverdienen.’**

hebt. Die ontwikkelingen, daar willen we in meegaan. In plaats van in olie zit je verdienmodel dan in het aanpassen van software, of in het aanbieden van verschillende vormen van mobiliteit via een mobiliteitspas. Al zitten we hier niet in de Randstad, ook dat zijn



Autobedrijf Janssen profileert zich bovendien met specialismen als DSG-reparatie en uitlijnen.

concepten waar we wel naar kijken. We zijn al actief met autoverhuur en hoe gaaf zou het zijn als wij straks het eerste bedrijf in Rijsbergen zijn dat een aantal auto's neerzet voor autodelen? Daarnaast zijn wij dealer van Aixam brommobielen, die ook in een elektrische variant beschikbaar is en waar we er geregeld een van verkopen. Ook wat die techniek betreft willen we graag vooroplopen.”

## LEASE

De klanten van Autobedrijf Janssen zijn van oudsher voornamelijk particuliere klanten. Via CarProf is de toegang tot de leasemarkt wel verbeterd, maar de eigenaren verwachten niet dat dat een grote verschuiving teweeg gaat brengen. Ilse: “We werkten al voor een aantal leasemaatschappijen middels onze aansluiting op ROB-Net, maar het aantal leaserijders hier in de gemeente is beperkt. Het is ook niet de doelgroep waar we ons op willen richten. Private lease zal naar verwachting wel blijven groeien onder onze klanten. We willen al onze klanten kunnen blijven bedienen, of ze nu zakelijk of privé leasen, of gewoon een eigen auto willen rijden. Dat is dan ook een van de redenen waarom we hebben gekozen voor de aansluiting bij CarProf.”

## Cijfers en algemeenheden

Aantal doorgangen per jaar

4350

Aantal apk's per jaar

1550

Verkoop occasions per jaar

380

Verhouding particuliere /zakelijke klanten

80% 20%

Aantal monteurs

6 monteurs/5,2 fte

Aantal trainingsdagen per monteur per jaar

6 per jaar

Uurloon

55 euro excl. btw

Specialismen

Diagnose, DSG-reparaties, software aanpassingen, uitlijnen, EV/hybride, ANWB partnerbedrijf

Garageformule

CarProf

Voorkeursleverancier automaterialen

Staadegaard

Aantal leenauto's/leenfietsen

5 auto's, 1 bedrijfsbus, 1 elektrische brommobiel en 2 fietsen