



KOOIJMAN AUTOGROEP: 60 JAAR FAMILIEBEDRIJF

OOSTERSE MENTALITEIT

Oprecht gastheerschap en een voortdurend streven naar verbetering, dat kenmerkt de oosterse wereld. Die mentaliteit dient al vele decennia lang als inspiratiebron voor Kooijman Autogroep, dat niet toevallig de kwaliteitsmerken Toyota en Kia vertegenwoordigt. In een wereld van grote dealerconglomeraten weet dit familiebedrijf al zestig jaar zelfstandig te blijven en vast te houden aan zijn kernwaarden.

In de autobranche begint het steeds zeldzamer te worden dat nazaten van de oprichters nog aan het roer staan van de onderneming. Niet voor niets zocht Zuidenwind Filmproducties in 2014 de Kooijman Autogroep op in samenwerking met NTR om de documentaire 'Garage 2.0' te maken, over een familiebedrijf in de mobiliteitssector dat erin slaagde de crisis op een gezonde manier te overleven. De uitzending behaalde zelfs een tweede plaats in de Gouden Kalf-verkiezing. "We leggen de lat heel hoog, vanuit het streven dat er altijd iets te verbeteren valt," vertelt Gert Kooijman, die samen met Jacob Sterrenburg en Klaas van Ooijen de directie voert. "Daarin nemen we een voorbeeld aan de oosterse cultuur, die we van dichtbij kennen van onze merken Toyota en Kia. Deze ambitie vraagt om

een goede verslaglegging met een sterke focus op kpi's. We doen interne en externe bedrijfsvergelijkingen, zetten mystery shoppers in en houden enquêtes onder klanten, want uiteindelijk gaat het erom hoe zij ons ervaren."

OPENT DE OGEN

Je proeft de bevoegenheid bij Gert Kooijman. "Ons contact met de klant is anders. We benaderen hem met gevoel, we willen een warme deken om hem heen leggen, ons inleven in zijn situatie en daar proactief op reageren. Wanneer een bedrijf een order plaatst voor tien bestelwagens, kun je natuurlijk makkelijk een offerte uitwerken, maar wij vragen dóór: 'Waarom zou je dit type en uitvoering nemen?', 'Heb je hier en daar aan gedacht?' Dat opent de ogen en op dat moment ga je een relatie in plaats van een leveringsovereenkomst aan." Ook daar weerspiegelt zich de oosterse cultuur, in passie en gastheerschap. Volgens Kooijman werkt dat inspirerend richting de medewerkers, net als de drang tot continue verbetering. "Ik voer altijd zelf de sollicitatiegesprekken en vraag dan stevast: 'Waarom wil je hier werken?' en 'Wat onderscheidt je?' Als ik de antwoorden hoor, heb ik de meeste gevallen mijn besluit al genomen."

“MIJN VADER, ARIE KOOIJMAN, BEGON IN 1959 VANUIT ZIJN OUDERLIJK HUIS IN VIANEN VOOR ZICHZELF EN REPAREREDE EIGENLIJK ALLES WAT OP WIELEN STOND.”

WITTE WAS SMERIG

In 2019 bestaat Kooijman Autogroep zestig jaar, wat natuurlijk een mooie aanleiding geeft om kort in de geschiedenis te duiken. “Mijn vader, Arie Kooijman, begon in 1959 vanuit zijn ouderlijk huis in Vianen voor zichzelf en repareerde eigenlijk alles wat op wielen stond. Toen hij een eigen woning betrok, sloopte hij de zolder eruit om een hefbrug kwijt te kunnen. Vrachtwagens repareerde hij op straat, tot ongenoegen van de burens, zeker als hij zijn kachel op afgewerkte olie stookte en de witte was aan de lijn smerig werd. In 1961 kocht hij grond op de huidige locatie aan de Stuartweg en begon daar een garagebedrijf met een Shell-tankstation. Friesche Vlag gaf mijn vader opdracht voor levering van een serie DAF-vrachtwagens en daaruit rolde een dealerschap van dat merk. Bij dat zware materieel lag echt zijn hart, hoewel hij ook personenwagens van Opel begon te verkopen, als subdealer. Wat hij ook deed, kwaliteit leveren stond altijd op nummer één.”

TOYOTA STUNT TEAM

Bij dat laatste past het in 1971 verworven dealerschap van Toyota heel goed, aangezien dat merk sinds mensenheugenis tot de koplopers behoort in betrouwbaarheidsstatistieken. “Toen importeur Louwman & Parqui mijn vader benaderde, liep hij zelf ook al een tijdje met de gedachte rond om deze auto’s te gaan verkopen. Hij wist dat er erg goede producten uit Azië kwamen en zag in de combinatie



met zijn eigen manier van werken een potentiële succesfactor. Zo’n relatief nieuw merk aan de man brengen betekende dat je de gevestigde orde opzij moest duwen. Toevallig zag hij in de Verenigde Staten het Toyota Stunt Team in actie en dat bracht hem op een idee: ‘Als ik dat nou eens naar Vianen haal?’ Zo geschiedde. Drie dagen lang vermaakten we hier op het terrein een massa toeschouwers die een kaartje hadden gekocht. Celica’s reden op twee wielen en zelfs over een schans heen, motorfietsen vlogen door een vuurkoepel en in de pauze showden wij onze nieuwste demo-Toyota’s. Ik zat ook achter het stuur, als jochie van acht.”

LELIJKE SECRETARESSSE

In 1983 kwam Gert Kooijman in de zaak werken, vijf jaar later volgde zijn broer Ton, die zich vooral op het bergingsbedrijf richtte. Toen eerstgenoemde in 1985 zijn hart volgde en van de werkplaats naar de showroom verhuisde, kreeg hij boekhouder Klaas van Ooijen aan zijn zijde. “Mijn rechterhand, tot op de dag van vandaag. Ik noem hem ook wel ‘mijn lelijke secretaresse’ of ‘mijn derde broer’. We hadden direct



SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



— *Al sinds 1979 dé Afrika specialist* —

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





een klik en zijn altijd zeer loyaal aan elkaar gebleven." Van Ooijen herinnert zich: "Gert hield er een andere filosofie op na dan zijn vader. Sowieso interesseerde hij zich veel meer voor personenwagens en stootte later de vrachtwagens ook af. Op dag één besloot hij de voorraad gebruikte auto's flink uit te breiden, om de klant keuze te geven. Verder koos hij voor een snellere doorloop, door genoeg te nemen met kleinere marges." Kooijman beaamt dat. "Liever vijf keer honderd gulden verdiend dan één keer vijfhonderd. Het leverde namelijk veel meer klanten op voor service en onderhoud."

VIJFTIEN PALMBOMEN

Gert Kooijman beschrijft zichzelf als een 'mensenmens, geboren als verkoper'. "Van meet af aan ging ik de boer op om onze auto's en ons bedrijf onder de aandacht te brengen. Ik bezocht bedrijven, we stonden op markten en braderieën en naar goed voorbeeld van mijn vader organiseerden we allerlei evenementen, van een ballonvaart hier vanaf het terrein tot een Mid Summer Occasionshow met vijftien palmbomen hier aan de weg, zes à zeven meter hoog." Van Ooijen vult aan: "Weet je de Sportwagenshow nog, waarbij we ook bolides van andere merken uitstalden? Of de Auto + Caravanshow, in samenwerking met Avento uit Meerkerk? Konden de mensen met een complete combinatie proefrijden. Voor de zakelijke markt hebben we recentelijk een drukbezochte presentatieavond rondom rijden op waterstof georganiseerd, met een hoofdrol voor de Toyota Mirai. Verder verzorgde onze eigen divisie Flex Autolease recentelijk een informatiebijeenkomst waar relaties alle vragen mochten stellen over zakelijke mobiliteit."

ZEVEN JAAR GARANTIE

In de loop der jaren breidde Kooijman Autogroep zich uit met dealervestigingen in Tiel (1993), Utrecht (2001) en Naarden (2016), naast de services op het gebied van leasing, schadeherstel, berging en het tankstation, dat na zestig jaar nog altijd het Shell-label draagt. "Wij zijn zeer trouw aan onze leveranciers," verklaart Gert Kooijman. Dat geldt eveneens voor de relatie met Toyota, maar in 2006 omarmde de onderneming tevens het ambitieuze Koreaanse merk Kia. "Fabrikanten vrezen vaak dat consumenten overlopen, iets dat ik in de praktijk niet vaak zie gebeuren. Albert Heijn en Lidl trekken ook elk hun eigen doelgroep; voor ons bleek het echt een aanvulling. Kwalitatief begint Kia zich de laatste jaren echt op het niveau te begeven waar Toyota zit, wat onderstreept wordt door zeven jaar garantie. Ik kreeg een keer de kans om het productieproces in Korea te volgen en raakte behoorlijk onder de indruk van de doordachte logistiek, die ervoor zorgt dat Kia veel minder voorraden hoeft aan te houden. Een pull- in plaats van een push-strategie."

"IN 2011 BEHOORDEN WIJ TOT DE PIONIERS IN NEDERLAND MET EEN ERKEND DUURZAAM-LABEL VAN DE BOVAG."

ERKEND DUURZAAM PLUS

Maatschappelijk verantwoord ondernemen blijkt sterk verankerd binnen Kooijman Autogroep en sluit aan bij de kernwaarden. "In 2011 behoorden wij tot de pioniers in Nederland met een Erkend Duurzaam-label van de BOVAG," vertelt Klaas van Ooijen. "Toen dat anderhalf jaar geleden evolueerde tot Erkend Duurzaam Plus, waren wij er wederom als één van de eerste autobedrijven bij, sowieso als eerste Toyota- en Kia-dealer. Louwman & Parqui heeft ons zelfs bezocht om informatie in te winnen, vanuit het streven om de gehele organisatie in Nederland aan deze norm te laten voldoen, aangezien Toyota wereldwijd naar nul CO2-uitstoot toe wil." Kooijman Autogroep maakt zich ook sterk op het charitatieve vlak, door lokaal verenigingen en stichtingen te ondersteunen, oldtimer-toertochten en jaarlijkse de lokale bejaardenreis te sponsoren. Binnenkort schenkt het bedrijf een mini-Land Cruiser aan het St. Antonius Ziekenhuis in Nieuwegein ten behoeve van ernstig zieke kinderen. Het kwam ook naar voren tijdens de 'Kraak de kluis'-actie tijdens het jubileumfeest voor klanten op 23 maart. "Er lag duizend euro klaar, waarvan de winnaar de helft mocht houden en de helft aan een zelf te bepalen goed doel mocht schenken," vertelt Gert Kooijman. "Weet je, dit soort initiatieven brengt je dicht bij de samenleving en daar willen wij staan als bedrijf. We werken al zestig jaar lang met passie en gevoel."

Meer informatie: www.kooijman-autogroep.nl