

De Jong's Autobedrijven 40 jaar Citroëndealer

Dit jaar is het precies 40 jaar geleden dat de Jong's Autobedrijven erkend dealer werd van Citroën. "Citroën is een mooi merk, bestemd voor een brede doelgroep," stelt eigenaar Harold de Jong. "In iedere prijsklasse en voor iedere levensfase is er een geschikt model. Het is een merk zonder poespas en dat past goed bij hoe we zelf zijn. Hoe sterk we door de jaren heen ook zijn gegroeid, de menselijke maat hebben we nooit uit het oog verloren. Niet voor niets luidt onze slogan 'dichterbij dan u denkt'; fysiek, vanwege het aantal vestigingen in ons werkgebied, maar ook omdat we voor onze klanten heel benaderbaar willen zijn."



De overstap van brommerverhuur naar autoverhuur was daarna snel gemaakt. "Het bedrijf groeide in rap tempo. In korte tijd waren er maar liefst tachtig auto's in de verhuur," weet De Jong. "Mijn vader kocht kapotte auto's en repareerde ze. Hij nam een monteur, een plaatwerker en een autospuiter in dienst. En niet lang daarna kwam, net van zee gekomen, ook mijn oom Teun de Jong in de zaak en richtte een taxibedrijf op." De volgende stap was om subdealer van Renault te worden en later van het merk Morris. Huisvesting werd gevonden in de Willy Sluiterstraat in Katwijk, waar later ook het taxibedrijf en de autoverhuur werden ondergebracht. De groei zette door en in 1971 werd het bedrijf officieel Citroëndealer.

Aan het besluit van De Jong's Autobedrijven om in 1971 Citroëndealer te worden, gaat een mooie historie vooraf. Het was kort na de Tweede Wereldoorlog dat Jaap de Jong, vader van de huidige eigenaar, het plan opvatte om op 21-jarige leeftijd zelfstandig ondernemer te worden. "Mijn grootouders hadden een sigarenwinkel aan de Secretaris Varkevisserstraat in Katwijk," vertelt De Jong over die periode. "Vanuit de ruimte achter de winkel ging mijn vader brommers verhuren. Hoewel hij er geen verstand van had, leerde hij in korte tijd alles over reparaties en onderhoud. Met de onderdelen die hij bewaarde, maakte hij eenvoudigweg van twee oude brommers één 'nieuwe'.

In 1957 kocht hij van het geld dat hij met de verhuur verdiende zijn allereerste auto."





Mooie tijden

Piet Guyt heeft de groei van De Jong's Autobedrijven van nabij meegemaakt. Hij is inmiddels met pensioen, maar vervoert nog twee dagen per week nieuwe auto's voor alle vestigingen.

"Ooit kwam ik als klant bij De Jong voor de reparatie van een bedrijfsauto," vertelt hij. "Jaap vroeg of ik niet wat taxiritjes voor hem wilde doen. Overdag deed ik mijn eigen werk en 's nachts reed ik op de taxi. Salaris kregen we niet, maar alle fooien mochten we van Jaap zelf houden en dat kon oplopen tot een paar duizend gulden in de maand!" Guyt herinnert zich dat hij vaak zeelui in zijn taxi had. "Die waren altijd heel royaal met fooien en daarnaast kregen we hun lege bierflesjes en manden vol met slib tong, die wij dan weer aan cafeetjes verkochten." Na zijn militaire diensttijd trad Guyt bij De Jong in dienst, onder andere als 'magazijnman', en ging er nooit meer weg. "Het waren mooie tijden. Jaap hield erg van gezelligheid en nam ons vaak mee naar de Chinees op de Grent. Regelmatig ook mochten we een kijkje in buitenlandse fabrieken nemen. Hoewel tijden zijn veranderd, is de sfeer binnen het bedrijf altijd plezierig gebleven. Aan stoppen met werken denk ik voorlopig dan ook nog niet."

Locatie Van de Mortelstraat Noordwijk



Er volgde een flinke professionaliserings-slag. Bij zijn aantreden formuleerde De Jong de nieuwe missie van het bedrijf: regionaal actief op het gebied van Automotive en merkonafhankelijk zijn en zorgen voor een brede basis door activiteiten te spreiden. Naast dealer en erkend reparateur van de merken Citroën, Dacia, Fiat, Renault en Peugeot heeft De Jong's Autobedrijven een eigen Autoschadeherstelbedrijf, een Leasemaatschappij en enkele Shell tankstations. De Jong: "Momenteel hebben we vestigingen in Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Hoofddorp, Alphen aan den Rijn, Noordwijk, Zoetermeer, Heemstede en Velsbroek. Mede door de groei van het aantal merken, vestigingen en medewerkers behoren we inmiddels tot de top 50 van grootste dealer holdings. Samen met de andere 49 eigenaren van deze bedrijven zijn we verantwoordelijk voor bijna de helft van de totale verkoop van nieuwe auto's in Nederland. Dat houdt in dat we met grote leasemaatschappijen en importeurs om de tafel zitten. Het stelt ons in staat nog slimmer met kwaliteit om te gaan."

Locatie Karel Doormanlaan Katwijk



Professionalisering

Harold de Jong nam in 2001 het bedrijf over. Er hadden toen al diverse uitbreidingen plaatsgevonden. "Inmiddels waren er vestigingen in Katwijk, Noordwijk, Valkenburg en Leiden. En behalve garages voor reparaties en onderhoud hadden we ook wasstraten, pompstations en een grote showroom. In 1993 werden we naast dealer van het merk Citroën ook Peugeotdealer."

Was de groei al die jaren gestaag doorgaan, na de overname door zoon Harold maakte het bedrijf een ware groeispurt door. "De autobranche was in die tijd sterk in beweging. Importeurs kozen steeds meer voor grote dealergroepen. De Jong's Autobedrijven verkeerde op dat moment tussen laken en servet. We konden twee dingen doen: doorgroeiën of juist kleiner worden. We kozen voor het eerste."

Behandel de klant zoals je zelf behandeld wilt worden

Basisprincipes

De Jong's Autobedrijven is in de basis altijd het toegankelijke familiebedrijf van vroeger gebleven, maar De Jong realiseert zich dat veranderingen als gevolg van de professionalisering onvermijdelijk zijn. Als dealer krijg je te maken met

strengere voorwaarden vanuit de importeur. Als je dat voor wil zijn, moet je een keuze maken. "De komende anderhalf jaar zullen we consolideren, maar daarna moeten we nog een slag maken. Maar persoonlijk contact, service en klantgerichtheid zullen altijd voorop blijven staan," benadrukt hij. "Heel bewust zijn we regionaal gericht om ook letterlijk dichtbij de klant te zijn."

Kort na WOII: Jaap de Jong start brommerverhuur (met reparatie) in de Secr. Varkevisserstraat in Katwijk
1957 Uitbreiding met autoverhuur

Eind '60 Uitbreiding met taxibedrijf door toetreden Teun de Jong, Subdealerschap Renault en Morris in Willy Sluiterstraat Katwijk.

1971 Dealerschap Citroën
1974 Garagebedrijf met showroom en Shell tankstation Valkenburg

1976 Garagebedrijf met showroom, wasstraten en Shell tankstation Noordwijk
Garagebedrijf Karel Doormanlaan Katwijk.

1993 Overname Peugeotdealer met Shell tankstation Katwijk
2000 Dealerschap Citroën Leiden

2001 Bedrijfsvername door Harold de Jong
2002 Dealerschap Citroën en Erkend Reparateur Peugeot Katwijk

Opening tweede Shell tankstation Rijnmond in Katwijk
2005 Verhuizing van Leiden naar Weversbaan Leiderdorp
Overdracht taxi activiteiten aan neef Dave de Jong

2008 Dealerschappen Citroën en Fiat Hoofddorp.
Verhuizing schadeafdeling Valkenburg naar Lageweg Katwijk als Autoschade Service Dijkman de Jong

2009 Dealerschap Citroën Zoetermeer
Dealerschap Renault en Dacia Leiden
2010 Dealerschap Renault Noordwijk.

Dealerschap Citroën Alphen aan den Rijn
2011 Dealerschap Peugeot Heemstede en Velsbroek.

Historie in vogelvlucht:

“Voor zo’n superbaas heb je graag iets over”

Piet Oudshoorn kwam bijna 50 jaar geleden bij het bedrijf. “In een kolenschuur in Katwijk repareerde ik auto’s. “Ik kan wel een boek schrijven over wat we allemaal meemaakten,” zegt Oudshoorn, die het van doorsmeerder tot chef werkplaats bracht. “In de begintijd van de autoverhuur hadden we veel studenten als klant, via het studentenreisbureau NBBS. Heel vaak gingen we met de trein gestrande huurauto’s uit het buitenland ophalen. Van Jaap mochten we in de beste hotels overnachten en dineren.” Als hij ging zeevissen nam De Jong Oudshoorn mee als monteur. “Voor als er iets mis ging met de boot, maar dat gebeurde nooit, dus had ik altijd een heerlijke vrije dag. Jaap, Teun de Jong, Piet Guyt en ik hadden samen een oude sloep. De makrelen die we vingen werden gerookt en met de klanten gedeeld. Jaap was heel sociaal, als je iets nodig had of er was een probleem, kon je altijd bij hem terecht.”

Hoewel Oudshoorn acht jaar geleden met pensioen ging, is hij nog altijd drie keer per week bij het bedrijf aan het werk. “Jaap was een superbaas, en zijn zoon Harold heeft dezelfde inslag. Zelf beschouwen ze zich niet als zodanig, maar als medewerkers heb je voor zulke superbazen graag iets over.”

Persoonlijke benadering behoort ook tot één van de zes kernwaarden van het bedrijf. Ze geven volgens De Jong zowel richting aan bestaand personeel als aan nieuwe medewerkers, die nog niet met de



De Jong's Autobedrijven, dichterbij dan je denkt

bedrijfscultuur vertrouwd zijn. “Een mentaliteitsverandering bereik je natuurlijk niet van de ene op de andere dag, maar iedereen moet ervan doordrongen zijn dat service verlenen, afspraken nakomen, eerlijk zijn en fouten toegeven tot onze basisprincipes behoren. De klant behandelen zoals je zelf behandeld wilt worden, dáár gaat het om. Dit jaar werden we op basis van onze klantgerichtheid uitgeroepen tot Sterkste Schakel in de Automotive Branche. Dat zien we als een compliment voor al onze medewerkers.” Hoewel De Jong geregeld een rondje langs alle vestigingen maakt, is het als gevolg van de groei onmogelijk geworden met alle medewerkers persoonlijk contact te onderhouden. “Daar heb ik wel aan moeten wennen,” bekent hij, “maar we hebben goede vestigingsmanagers. Zij onderhouden de contacten en hebben veel eigen verantwoordelijkheden. Ze krijgen tools om zelfstandig op te treden, waardoor ik tijd heb voor tal van zaken die weliswaar anders, maar evengoed uitdagend zijn. Met de vele verschillende aspecten is Automotive een lastige, maar ook heel interessante branche.”

Carrièremogelijkheden

Om optimaal te functioneren is goed opgeleid personeel een must, weet De Jong. “Door onze schaalgroottes kunnen mensen met ambitie bij ons doorgroeien in hun carrière en kunnen we ze ook langdurig aan ons binden. Een van onze medewerkers is hier bijvoorbeeld als administratief medewerkster begonnen, doorge-



Harold de Jong nam het bedrijf in 2001 over.

groeit tot service adviseur in Katwijk en nu werkzaam als servicemanager in Velsbroek. Een ander werkte in Hoofddorp en heeft een nieuwe uitdaging gevonden in onze vestiging in Heemstede. Medewerkers hoeven zo niet aan een nieuw systeem te wennen en weten al hoe de hazen hier lopen. We hebben medewerkers van het eerste uur, die nooit meer zijn weggegaan. Dat zegt wel iets over de manier waarop we als team samenwerken en daar zijn we best trots op.” ■

1971 2011
40 JAAR
Citroën dealer

De Jong's Autobedrijven

Lageweg 14
222 AG Katwijk
T 071 - 405 00 00
F 071 - 576 93 22
I www.dejongsautobedrijven.nl