

De Klinkerlandseweg in Nieuwe Tonge (ZH) houdt het pand van Verwers Auto's goed verborgen. Garage en showroom zijn vanaf de stille weg nauwelijks zichtbaar. Maar uit het hele land weet men het bedrijf van de familie Verwers te vinden. Vader, moeder en zoon maken lange dagen voor tevreden klanten. In gesprek met een enthousiaste King-gebruiker.

door
Joost van Meggelen

fotografie
Hans Tak

Verwers Auto's BV

Denkt aan de portemonnee van de klant



'We zijn geen merkdealer maar een universeelgarage', vertelt Cor Verwers, 'dus we kunnen heerlijk doen wat we zelf willen. Ik ben drie maanden Fiat-dealer geweest, dat waren de zwaarste maanden van mijn leven. Daar ben ik dus heel snel mee gestopt. Gespecialiseerd zijn we wel, in Volkswagen en Audi. Want je kunt niet alles weten. We hebben hier de testapparatuur staan. Maar ervaring is ook heel belangrijk. Je moet er wel verstand van hebben.'

Knorrenburg

'Ik ben er eigenlijk vanzelf ingerold', blikt Cor Verwers terug. 'Het begon met het opvoeren van brommers. Daarna volgden de auto's. In 1983 heb ik me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel als autohandelaar. De auto's stonden in een varkensschuur in Middelharnis. Aan de ene kant stonden de varkens en aan de andere kant de auto's. 'Knorrenburg' noemden we dat. Ik plaatste advertenties in De Telegraaf of het Algemeen Dagblad en vanaf 's morgens zes uur ging de telefoon. Op die manier zijn we geleidelijk gegroeid.'

A1-locatie

'In 1985 kon ik ruilen met een garagehouder in Nieuwe Tonge. De keus was snel gemaakt. Een business plan had ik niet, het was eigenlijk 'verstand op nul'. Het was een bollenschuur geweest. In de loop der jaren is alles vervangen en hebben we flink uitgebreid. Ik bleef de verkoop doen, mijn vrouw Gerie de boekhouding en ik had een monteur in de werkplaats. Die monteur is na 24 jaar voor zichzelf begonnen, nu doet onze zoon Dennis alleen de werkplaats. De percelen aan deze weg zijn smal maar wel groot. We hebben ruimte genoeg. Dankzij internet hebben we hier toch een A1-locatie. Vroeger moest je aan iedereen uitleggen waar Nieuwe Tonge ligt, maar nu rij je er met een TomTom zo naartoe. We hebben heel veel vaste klanten, ook van buiten het eiland.'

Gestudeerd

De overstap naar Nieuwe Tonge betekende dat Gerie haar werk in de verpleging moest opgeven en ook in de zaak kwam. De automatisering werd voortvarend aangepakt. 'Vanaf het begin hebben we zoveel mogelijk zelf gedaan', aldus Gerie. 'We kregen steeds meer problemen met het pakket dat we gebruikten. De boekhouder had extra

'Je hoeft er niet voor gestudeerd te hebben om met King te werken.'



werk om die problemen te herstellen. Op een gegeven moment zei Herman Blaak (van Blaak & Partners): nu is het tijd voor King! Sinds 2000 werken we met King Facturaren. Dat hadden we 25 jaar eerder moeten doen. King is heel gebruiksvriendelijk. Je hoeft er niet voor gestudeerd te hebben om met King te werken. Het gaat allemaal zó makkelijk! Ik doe de hele administratie zelf, ook de BTW-aangifte. Jordan Wulffraat van Blaak & Partners verzorgt alleen de margeregeling. Maar dat is maar één keer per kwartaal. Ik begrijp trouwens niet waarom de overheid de ondernemers opzadelt met dat soort ingewikkelde regels. Eén keer per jaar komt Jordan voor de jaarrekening. Dan vraag ik gelijk wat ik nog weten wil over King, hij legt alles rustig uit.'

Factuur

'Ik bel niet zo gauw naar de helpdesk van King. Ik probeer er eerst zelf uit te komen. Lukt dat niet, dan bel ik Jordan. Het administratiekantoor werkt zelf ook met King. Wat ik in King heel handig vind is dat je zelf tekst kunt typen in de tariefregels. Dat kon in het vorige pakket niet. Je kunt in King ook net zoveel tarieven aanmaken als je zelf wilt. Wij zetten alle artikelen gespecificeerd op de factuur met de stuksprijs. In King kun je dat allemaal bijhouden.'

Nuchter

Hoe houdt een klein autobedrijf het hoofd boven water? Cor: 'Van de huidige malaise hebben we eigenlijk niet zo veel last. Met de reparaties is het juist veel drukker, mensen stellen de aankoop van een nieuwe auto uit. Hier op het eiland was de hype trouwens niet zo hoog en was ook het dal niet zo diep. We zijn daar denk ik te nuchter voor. We hebben er trouwens zelf voor gekozen om klein te blijven. Onze klanten willen we snel helpen, dus dan gaan we 's avonds langer door. Op zaterdagochtend zijn we ook open. Maar al jaren lang zijn we in de zomer drie weken dicht. Onze meeste klanten zijn dan toch ook met vakantie, dus dat geeft geen enkel probleem.'

Eerlijk

'Wij staan dicht bij onze klanten', vervolgt Cor, 'en dat is juist onze kracht. We maken tijd voor een praatje en een kop koffie. We vervangen geen onderdelen als dat niet nodig is. Op internet kun je ongetwijfeld goedkopere auto's vinden. Maar onze prijzen zijn all-in. We geven BOVAG-garantie en leveren de auto goed af. Wij denken ook aan de portemonnee van de klant.' Gerie: 'Maar je moet wel concurreren met handelaars die het niet zo nauw nemen. Als je eerlijk wilt zijn is dat niet altijd gemakkelijk. Maar wij kunnen iedere avond met een gerust hart naar bed gaan. Eerlijk duurt het langst, daar ben ik van overtuigd.'

WWW.VERWERSAUTOS.NL

Samenwerking met accountant

Verwers Auto's is klant van administratiekantoor Blaak & Partners uit Barendrecht. Cor Verwers kende Herman Blaak via een bevriende ondernemer. Gerie Verwers omschrijft de samenwerking met dit kantoor als 'ideaal'. Ze doet de boekhouding zoveel mogelijk zelf en het administratiekantoor springt bij waar nodig. Een interview met Jordan Wulffraat van Blaak & Partners vindt u op pagina 20 van dit KingMagazine.