

*Met trots presenteer ik de eerste editie van onze jubileumkrant. Januari 2017 is het 50 jaar geleden dat mijn opa B. van Nieuwkerk Autoverhuurbedrijf B.N. van Nieuwkerk oprichtte aan de Bozenhoven in Mijdrecht. Om precies te zijn was dat 13 januari 1967. Ik vind het een speciaal moment om dit te vieren met het uitgeven van vier jubileumkranten en zo het bedrijf open te stellen voor onze klanten en belangstellenden. Zeker omdat wij weten dat ze betrokken zijn bij ons bedrijf en een beetje familie zijn geworden. Wij nodigen u dan ook uit om het feest samen met ons mee te vieren.*

Er volgen dit jaar nog drie jubileumedities. In deze uitgave vertellen Henny en Benny uitgebreid de historie. Zij hebben het bedrijf van opa en oma uit weten te bouwen tot vier schitterende locaties. Maar u leest ook verhalen van medewerkers en over onze merken. En natuurlijk is er ieder kwartaal een jubileumactie. De krant verschijnt zowel fysiek in iedere vestiging als online op onze website. Onze klanten krijgen een digitale versie gemaild.

### Wie is wie binnen ons familiebedrijf?

Laat ik in deze eerste editie met mezelf beginnen. Ik ben Rebecca Marques Duarte - van Nieuwkerk, dochter van Henny. Sinds 2008 ben ik 50% eigenaar en sinds eind 2015 volledig eigenaar van Automotive-centre Van Nieuwkerk. Ik ben de derde generatie in dit familiebedrijf. Mijn man Manuel is Portugees en we hebben twee kinderen; zoon Shia van 8 en dochter Noa van 5. De balans houden tussen werk en privé vind ik heel belangrijk.

Rebecca Marques Duarte - van Nieuwkerk



Henny en Benny hebben zich 40 jaar lang, 60 uur per week ingezet om het bedrijf succesvol te maken en te laten groeien. Dave, de zoon van Benny, is commercieel directeur en mijn rechterhand. In iedere editie staat uiteraard een teamfoto. De medewerkers hebben, sommigen al heel lang, immers hard meegewerkt om Van Nieuwkerk tot een mooi bedrijf te laten uitgroeien.

### Ontwikkeling pompstation De Haan

Opa startte in 1967 met een witte pomp, wat later een Total tankstation werd. Na 35 jaar zijn we overgegaan op Haan, een grote leverancier van brandstoffen. Het eisenpakket dat Haan stelt aan benzinepompen is kleiner dan van de andere merken en dat heeft effect op de kosten en dat brengt weer lagere prijzen met zich mee. Zo zijn we in staat om als bemand benzinstation te concurreren met een onbemand. De shop en de bediening zorgen voor een persoonlijk contact, waarbij uitgangspunt is dat we klanten helpen zoals we zelf geholpen willen worden. Een andere ontwikkeling die met de garage te maken heeft, is dat we per 1 oktober 2016 in Mijdrecht Mazda reparateur zijn.

### Driven tot be the best

Aandacht hebben voor het personeel, goed zijn voor onze klanten en businesspartners en positief rendement draaien. Bij iedere beslissing die we nemen, draait het om deze pijlers. Wij zijn ervan overtuigd dat dit bijdraagt aan ons succes. Waar 10 jaar geleden ons motto Making Dreams Come True was, is onze slogan nu Driven to be the best. En dat menen we oprecht.

### Ik wens u veel leesplezier toe.

Hartelijke groeten,  
Rebecca Marques Duarte - van Nieuwkerk

# In 50 jaar van Autoverhuurbedrijf B.N. van Nieuwkerk naar Automotive-centre Van Nieuwkerk

*De broers Henny en Benny van Nieuwkerk vertellen trots hoe hun ouders de basis legden voor dit mooie familiebedrijf. Henny, de oudste van de twee, stapte in 1976 in het bedrijf. Jongere broer Benny volgde vijf jaar later. Eind 2008 gingen de aandelen van Henny over op zijn dochter Rebecca en zeven jaar later kwamen alle aandelen in haar handen. Hiermee staat de 3e generatie aan het roer van een succesvol familiebedrijf.*



In 1953 stichtte familie Van Nieuwkerk een gezin. Acht kinderen groeiden op in het gezin; drie zonen en vijf dochters. Omdat het woonhuis naast het tankstation lag, werd ieders inzet verlangd. Benny herinnert zich zijn schooltijd nog goed: "Voor en na schooltijd was ik altijd te zien in de zaak. Van het zakcentje dat ik zo bij elkaar spaarde, kocht ik een brommer."

Het maakte niet uit welk tijdstip het was: stond er een klant die benzine wilde hebben, dan vloog een van de kinderen naar buiten. Vaak kregen ze nog vette fooi, vanwege de goede service. Ook moeder was fanatiek aanwezig. Vanuit huis regelde zij de verhuur. "Je kunt wel zeggen dat zij meer de manager was en vader van het 'handenwerk' oftewel de techniek", licht Henny toe. "Maar... moeder had gelukkig wel hulp in de huishouding."



Henny (links) en Benny van Nieuwkerk

## Henny

Henny volgde een technische opleiding: de VAM, wat staat voor Vakopleiding Automobielen en Motorfietsen. Na het behalen van zijn diploma en het middenstandsdiploma was hij opgeleid om als zelfstandig ondernemer aan de slag te kunnen. "Als 19-jarige was ik best wel recalcitrant en wilde per se niet in het leger. Vader spande zich in om dat te regelen, door mij in dienst te nemen. Maar dan moest ik wel drie jaar aan de zaak verbonden blijven. Hij vroeg een Verklaring van persoonlijke onmisbaarheid aan. Die werd geaccepteerd en zo gebeurde het dat ik vrijstelling kreeg en aan het werk ging. We richtten toen een v.o.f. op."

## Hondadealer

Het tankstation en het verhuurbedrijf waren kleinschalig. Vader, moeder en Henny besloten het roer om te gooien en maakten een keuze voor het Hondadealerschap. In 1977 openden ze een showroom onder het woonhuis met erachter een nieuwe werkplaats. Waarom Honda? Henny: "Het was een merk met groeipotentie. Het blijkt een goede keuze te zijn geweest, want we zijn sinds jaar en dag de grootste Hondadealer van de Benelux."

## Benny

Bij broer Benny ging het anders. Hij wilde de commerciële kant op. Na zijn studie belde hij een autobedrijf in Nieuwkoop op om daar te solliciteren. "Ik werd echter meteen aangenomen, zonder dat ze mij gezien hadden. Daar schrok ik wel van. Ik besloot toch maar om nee te zeggen en stapte in 1981 in het familiebedrijf. We verdeelden de taken en aandelen. Geen van de andere kinderen is in de zaak gestapt."

## De groei: Hilversum, Alphen aan de Rijn en Amsterdam

Meer over deze vestigingen leest u in de volgende jubileumedities.

## De derde generatie

Ruim 40 jaar 60 uur werken in de week, inclusief het volgen van allerlei cursussen. Dat was geen uitzondering voor beide broers. Ondersteund door een oom die aangaf welke cursussen voor het tweetal interessant waren, vader die tot hoge leeftijd meewerkte in de zaak, maar de beslissingen overliet aan zijn zonen en een moeder die zelfs op 80-jarige leeftijd nog brieven rondbracht en achter de kassa stapte mocht het nodig zijn. Henny en Benny gaan hun werktijden van lieverlede afbouwen. Ze blijven betrokken bij de dagelijkse uitvoering en houden een adviserende rol bij het nemen van strategische beslissingen. Dave, Benny's zoon, is inmiddels commercieel directeur.

"We laten het bedrijf met een gerust hart over aan de derde generatie. Ook in de wetenschap dat dochter en nicht Rebecca dé persoon is om ons op te volgen. We hebben er alle vertrouwen in dat Rebecca het bedrijf, samen met Dave en de diverse teams, verder zal laten floreren", besluiten Henny en Benny trots.



Team Mijdrecht

1967

## Mijdrecht

In 1953 trouwden Annie de Graaff en Benard van Nieuwkerk in Mijdrecht. Bernard was automonteur en kocht al vrij snel zijn eigen auto. Het onderhoud deed hij zelf en de auto werd al vrij snel verhuurd aan de lokale kroegbaas (en nog andere bekenden uit het dorp.) In die tijd konden alleen de notabelen zich een auto veroorloven. Van Nieuwkerk merkte al snel dat deze handel lucratief was en kocht een tweede auto. Na circa tien jaar bestond het verhuurbedrijf uit dertien auto's. Ongekend in die tijd, omdat de auto's allemaal in de woonwijk stonden waar geen enkele buurman een auto had. Moeder Van Nieuwkerk ontpopte zich als zakenvrouw: zij plande, rekende en zorgde voor service. Het bedrijf floreerde en de familie kreeg de mogelijkheid een eigen pand te kopen aan de Bozenhoven. Hier werd vergunning aangevraagd voor het bouwen van een tankstation. Er kwam een werkplaats bij voor het onderhoud van de verhuurvloot. Al vrij snel waren er ook klanten bij het tankstation die gebruik wilden maken van deze dorpsgarage.

1977

## Hondadealer

Origineel krantenartikel: Mijdrecht heeft er sinds enige tijd een autodealer bij. Dit is het bedrijf van Van Nieuwkerk dat is gevestigd aan de Bozenhoven 36-43. Er verrees een geheel nieuw pand bij de witte pomp en hierin is nu het dealerschap voor Honda ondergebracht. Hoewel het een nog niet zo enorm ingevoerde naam op de automarkt is, wordt er (vooral door de dames) een grote belangstelling getoond. Momenteel verkoopt Van Nieuwkerk in zijn showroom van zo'n 130m<sup>2</sup> oppervlakte twee types terwijl er binnenkort nog een derde bijkomt.



1993

## Hilversum

Meer info over de vestiging in Hilversum leest u in de tweede editie (april 2017)

1997

## Alphen aan de Rijn

Meer info over de vestiging in Alphen aan de Rijn leest u in de derde editie 3 (juli 2017)

2002

## Amsterdam

Meer info over de Amsterdamse vestiging leest u in de vierde editie (oktober 2017)



# Medewerkers aan het woord

**Eric Aarsman**  
after sales manager

**Aantal jaren bij Van Nieuwkerk:** 37 jaar. Als leerling monteur kwam ik 37 jaar geleden bij Van Nieuwkerk binnen. Een extra paar handen waren welkom. Ik kwam net van de lts, was 16 jaar oud en vond sleutelen aan auto's geweldig. Vanuit Vinkenveen ging ik dagelijks op mijn brommer naar Mijdrecht. Ik volgde dag- en avondopleidingen en klom op tot eerste monteur. Toen er meerdere vestigingen kwamen, wilde Henny als after sales manager wat meer van zijn werkzaamheden uit handen geven.

**Werkzaamheden:** De omgang met klanten vond ik altijd al erg interessant en ik wilde ook minder sleutelen. Dus het werk van Henny overnemen kwam op een juist moment. Als after sales manager onderhoud ik de relaties met onze klanten en ben ik verantwoordelijk voor het oplossen van klachten, garantie vragen en het verhelpen van schade of andere problemen. Het gezicht naar buiten dus. Ik krijg daar veel waardering en vertrouwen van onze relaties voor terug.

In al die jaren zie ik wel een opmerkelijk verschil in de manier van communiceren. Met de jonge generatie wordt er vaak digitaal gecommuniceerd, terwijl de ouderen het fysieke contact nog steeds belangrijk vinden. Van Nieuwkerk past zich daar op aan.

**Lievelingsauto:** Thuis heb ik een oude, rode Jaguar staan. Helaas ontbreekt het me aan tijd om er aan te sleutelen. Van mijn vrouw mag ik hem echter niet wegdoen.



**Marinka Leijgraaff-Kuijper**  
medewerkster shop tankstation

“Ik werk ruim negen jaar in de shop bij het tankstation. Mijn taken zijn heel divers: van het afrekenen van aankopen, bijvullen en schoonmaken van de schappen tot het regelen van de inkoop. Dat doe ik niet alleen. Omdat onze klanten zeven dagen per week en het gehele jaar door bij ons terecht kunnen, is er een team van zes collega's. Drie werken er door de week en de anderen zijn er in het weekend. De ene week werk ik de ochtenden en de andere week de middagen. Er is altijd een constante aanloop van klanten. Na zoveel jaar weet ik dat de meest verkochte producten sigaretten en Red Bull zijn. Via onze leverancier krijgen we een agenda wat de speciale acties zijn.

Het is een echt dorpstankstation, zodat wij een grote groep vaste klanten hebben. Ik ken ze allemaal en andersom is dat net zo. Iedereen is weer anders; dat maakt het werk zo boeiend. Er is altijd tijd voor een kletspraatje. Toen ik bevallen was van mijn zoontje Tygo wilden klanten weten hoe het met ons ging en foto's van de baby zien.

Op voorhand had ik niet verwacht er zo lang te blijven. Het is dicht bij huis, dat is een voordeel. De gezelligheid onder de collega's draagt er zeker aan bij dat ik het er nog steeds erg naar mijn zin heb.”

## Jubileumacties

Het hele jubileumjaar 2017 hebben wij aantrekkelijke (seizoens)acties. Blijf op de hoogte en kijk regelmatig op [www.vannieuwkerk.nl/jubileum](http://www.vannieuwkerk.nl/jubileum) welke jubileumacties er lopen.

## Jubileumactie januari 2017

Profiteer van de unieke actie in de jubileummaand januari. Wie in deze maand bij Automotive-centre Van Nieuwkerk een auto aanschafft én de eerste editie van ons jubileummagazine toont, ontvangt een luxe dinercheque ter waarde van € 100,-.