

Een dealer met ambities

De ambities van Wensink zijn groot: doorgroeien van de huidige dikke half miljard omzet (2017) naar een miljard in 2025. En die groei hoeft niet per se alleen in Nederland plaats te vinden. Na een moeilijke periode is het concern klaar om de groei te verwezenlijken. Twee directieleden van Wensink vertellen aan AUMACON wat hieraan vooraf ging en kijken vooruit naar de toekomst

TEKST CLEM DICKMANN FOTO'S WENSINK



De activiteiten van Wensink, de achtste grote autodealer van Nederland – alweer een plaatsje geklommen in de AUMACON Dealerholding Top-100 - zijn niet gering: naast de dealerschappen van Mercedes-Benz, Smart en Ford met 36 vestigingen in Noord- en Oost-Nederland, is Wensink naar eigen zeggen de grootste Mercedes-Benz-truckdealer van Nederland. Daarbij verzorgt Wensink het onderhoud van bussen in Noord-Nederland, heeft men drie schadefabrikanten en een snelgroeiend eigen leasebedrijf met 1.500 leasecontracten. De Mobility services (verzekeringen, fleet- en leaservices en ROC) faciliteren de divisies.

Wensink heeft ruim duizend medewerkers in dienst. Iedere dag zetten zij zich vol enthousiasme in voor hun klanten onder leiding van een minstens even enthousiast directieteam. We spreken met twee van de vijf leden van het directieteam van Wensink: CEO Laurens Stigter en COO Gert van Kooy. Het directieteam wordt gecompleteerd door Francis Arkes, Chief Financial Officer (CFO), Hans van Eenennaam, Chief Business Officer (CBO) en Tako de Jong, Strategic Program Officer (SPO). Stigter en Van Kooy zijn na hun opleiding geworden in het zogeheten Job Rotator Project van Mercedes-Benz Nederland. Doel van dit project was om toekomstige managers van zowel dealers als importeur te selecteren en een brede opleiding te geven om ze nadien een plek in de organisatie te geven. Stigter werd na de selectie in 1988 voorgesteld aan Ron Wensink: “Ze dachten dat ik wel bij Ron zou passen.” Het was als liefde op het eerste gezicht. Stigter: “Later hoorde ik dat Ron Wensink tegen Leo Knijn (toen nog CEO van Van Kooy) had gezegd dat hij zijn opvolger had gevonden.” Gert van Kooy's entree kwam een jaar later. Hij startte aanvankelijk bij de importvestiging. Via dealer Van Kooy (toen al in handen van Leo Knijn, *red.*) in Amersfoort en de importeur kwam hij uiteindelijk ook bij Wensink terecht.

Bedrijfsprofiel Wensink Automotive

Positie op de AUMACON
Dealerholding Top-100 Editie
2018: 8

- Aantal medewerkers : 1035 (headcount)
- Netto-omzet 2017: 542 miljoen euro
- Verkoop nieuw 2017: 8.786
- Aantal verkooppunten (merkvoordeuren): 33
- Aantal servicepunten (merkwerkplaatsen): 40
- Aantal vestigingen (daken): 36
- Aantal merken: 4, Mercedes-Benz, Ford, smart en Fuso
- Nevenactiviteiten: 3 schadefabrikanten, 13 occasionbedrijven, leasebedrijf (1.500 auto's)
- Eigendom: directie: 80%, (twee) kinderen Wensink: 20%



Gert van Kooy

Geboortjaar: 1964

Huidige functie: COO

Opleiding: HTS

Eerder gewerkt voor: Van Kooy Mercedes-Benz dealer Amersfoort en Mercedes-Benz Nederland

Ron Wensink als grondlegger

Grondlegger Ron Wensink startte zijn bedrijf in 1987. In dienst van Mercedes-Benz Nederland kreeg hij de opdracht om de eigen dealerbedrijven (AGAM) te verkopen. Gert van Kooy: “Ron zei altijd dat hij de mooiste bedrijven niet kon verkopen. Toen heeft hij ze zelf maar gekocht.” Het ging om de bedrijven in Zwolle, Apeldoorn, Deventer, Zutphen en Harderwijk, die in de daaropvolgende jaren onder Wensink's leiding tot verdere bloei werden gebracht. Al vrij snel kwamen er ook verzoeken van Mercedes-Benz Nederland om slecht renderende bedrijven over te nemen. Stigter: “Deze bedrijven werden aangepast aan het DNA van Wensink: betrokken, betrouwbaar, bevlogen, trots en professioneel.” Echter, het overlijden van Ron Wensink's echtgenote in 1999 heeft hem doen beseffen dat niets oneindig is en dat opvolging georganiseerd moest worden. Zijn toenmalige mededirectieleden Hans van Eenennaam en Laurens Stigter werden vanaf het begin van deze eeuw in positie gebracht om later het stokje over te

kunnen nemen. Tien jaar na het overlijden van zijn echtgenote werd Ron Wensink ziek. Stigter: “Ron moest daarom in 2009 noodgedwongen meer afstand nemen van het bedrijf. Ik werd CEO, Ron werd vice-president.” Maar voor een eigenaar is het verdraaid moeilijk om afstand te nemen van zijn bedrijf. Stigter: “Voor Ron was het een worsteling tussen zijn drang om toch betrokken te blijven en de onmacht om dat goed te doen, als gevolg van zijn ziekte die hem in 2013 fataal werd.”

Het Wensink-Lab: om klanten slimmer te benaderen, te boeien en binden

Van Mercedes-Benz naar méér

De afgelopen 10 jaar werden voor Wensink Automotive gekenmerkt door groei en de overname van tal van bedrijven. En daar dwars doorheen speelden de ziekte van Ron Wensink en de bijbehorende noodzakelijke bestuurswissel. Alsof het niet genoeg was, viel deze fase ook nog eens in een tijd dat de crisisjaren hun hoogtepunt kenden.

Astrum Automotive

“We zijn een ambitieuze club, en dat waren we jaren geleden ook al. Wilden we blijven groeien, dan moesten we onszelf heruitvinden.” Dat heruitvinden begon met een nieuwe naam voor de holding in 2005: Astrum Automotive. Stigter: “We vonden toen dat de naam Wensink te zeer verbonden was aan Mercedes-Benz. Een nieuwe naam voor de holding deed naar onze mening meer recht aan de andere merken.”

Twee extra merken

Na de aanvankelijke uitbreiding met enkel Mercedes-Benz dealers werd begin 2009, een week voor het faillissement van importeur Kroymans, het eerste ‘vreemde’ merk in huis gehaald: Alfa Romeo. Drie kwartalen later kocht Wensink Ford-bedrijven in Apeldoorn, Zwolle, Kampen en Arnhem waarmee een heuse Ford-tak een feit werd. De Ford-bedrijven gingen vervolgens Mundus heten.

Zware jaren

Tegelijkertijd met die nieuwe merken begon ook de start van de moeilijkste periode in de bedrijfsgeschiedenis. Stigter: “De jaren tussen 2011 en 2014 waren ronduit zwaar. Ron die wegviel, de markt zakte in en in 2012 leden we zelfs ons eerste verlies. Hoog tijd dus om terug naar de tekentafel te gaan. In 2014 is besloten terug te vallen op de naam Wensink voor alle bedrijven. Niet alleen vanwege de kracht en bekendheid ervan, maar ook als eerbetoon aan de oprichter. Ook is in die periode besloten afscheid te nemen van het Italiaanse merk.

Verdere groei

Met het gecompleteerde directieteam is besloten de organisatie voor te bereiden

op verdere groei. In dat kader werd het ‘Wensink-Wijs’ programma gestart.

Gert van Kooy legt uit wat dat inhoudt: “Talent moet je binnen je organisatie houden. Daarom zijn we het Wensink-Wijs programma gestart. In dat programma krijgen alle duizend medewerkers de kans om hun talent te ontwikkelen. Het aanbod aan trainingen en cursussen wordt bepaald door waar we in de toekomst willen zijn.” Het programma start met talent-assessment en persoonlijke ontwikkeling en is bedoeld om de inzet van alle medewerkers te waarderen.”

Ook kreeg Wensink oog voor ontwikkelingen buiten de grenzen van de eigen organisatie: het Wensink-Lab ontstond

om in samenwerking met innovatieve bedrijven vooral slimmer klanten te kunnen benaderen, te boeien en te binden. Voor de directiestructuur werd, op aandringen van de merken, gekozen om per merk een verantwoordelijke binnen de directie te benoemen. Stigter: “Begin vorig jaar werd ons aangeboden om de buitenlandse Mercedes-Benz-dealer over te nemen. Onze eerste buitenlandse acquisitie. Aanvankelijk waren we daar erg enthousiast over. Tot we binnen het team elkaar aankeken en ons afvroegen: ‘Wie gaat hierin de kar trekken?’ Het bleek dat we het allemaal erg druk hadden met onze eigen merken en rollen en er geen extra activiteiten bij konden doen. Het ging daarom niet door. Dat is nu veranderd: er is nu een divisie-structuur met elk een eigen directie, waardoor we eenvoudig een nieuwe divisie erbij kunnen plaatsen.” De back-office activiteiten zijn gecentraliseerd, samen met de marketingondersteuning en het klantencontactcenter (onder leiding van Gert van Kooy, *red.*) zodat nieuwe divisies snel kunnen worden ingebed in de Wensink-organisatie. Stigter: “Ons team kan zich daarom richten op de groei en het coachen van de divisies.”

‘Onze visie is dat ‘mobility as a service’ de toekomst zal hebben’



Laurens Stigter

Geboortjaar: 1965

Huidige functie: CEO

Opleiding: MTS

Eerder gewerkt voor: Mercedes-Benz Nederland

Wensink heeft haar werkgebied nu in het oosten en noorden van Nederland. Dat dit zo blijft, is geenszins zeker. Stigter: “We sluiten niets uit. En de groei hoeft niet per se enkel uit auto’s voort te komen. Onze ambitie is om de komende jaren uit te groeien naar een omzet van € 1 miljard met 100.000 connected klanten. Onze visie is dat ‘Mobility as a service’ de toekomst zal hebben. Hoe we dat precies gaan invullen, daar kan ik nu nog niet al te veel over vertellen. Maar een ding kan ik beloven: u gaat nog van ons horen!”

‘De ambitie is er om uit te groeien naar een omzet van **1 miljard euro en 100.000 connected klanten**’