



Jurjen Rook, nieuwe vestigingsmanager Bakker Bedrijfswagens Amersfoort:

‘Dit is een bedrijf met veel goodwill’

Met decennialange ervaring op zak mag Jurjen Rook met recht een kenner in de wereld van bedrijfswagens worden genoemd. Geroutineerd, maar zeker niet belegen. Nieuwe uitdagingen gaat hij niet uit de weg. Vestigingsmanager van Bakker Bedrijfswagens in Harderwijk was hij al, sinds september vorig jaar is hij dat ook van de Amersfoortse locatie. Een introductie.

Zo bekend als Rook is in de bedrijfswagenbranche, zo onbekend was hij met de Amersfoortse regio. ‘Dit is een nieuw gebied voor mij. Ik heb voornamelijk in het noorden van Nederland gewerkt. Amersfoort, daar kwam ik alleen voorbij als ik over de A28 reed. Nu kom ik ineens in plaatsen als Soest en Baarn om kennis te maken met klanten. En denk ik: wat mooi allemaal! Het is echt een ontdekkingsstocht.’

Rook zit al sinds 1974 in het vak. Vrijwel

zijn gehele arbeidzame leven staat in het teken van het dealerschap voor de trucks van het merk DAF. ‘In deze branche kom je terecht als je, zoals ik, als jonge jongen gefascineerd bent door alles wat rijdt en rolt. Ik was er al snel over uit: ik ga in de trucks. In die wereld heb ik alle stappen doorlopen. Van huis uit ben ik technicus, dus ik heb in de beginperiode veel geleerd. Vervolgens ben ik in de verkoop gegaan, om uiteindelijk in managementfuncties te belanden. Aftersalesmanager,

servicemanager en dat is de laatste jaren uitgegroeid tot vestigingsmanager, vaak van meerdere vestigingen.’

Goodwill

Zo ook nu. Hij leidt Bakker Bedrijfswagens in Harderwijk én Amersfoort. ‘Het mooie daarvan is dat je de sterke punten van beide vestigingen bij elkaar kunt brengen.’ Toen de Amersfoortse uitdaging voorbijkwam hoefde hij niet lang na te denken. ‘Het is een bedrijf met veel

» Rinze Kwint (DAF verkoper), Carlo van Batenburg (DAF verkoper), Jurjen Rook (vestigingsmanager) en Ernest Kroon (Iveco/Fiat verkoper)

goodwill. Met een hecht team, waarmee we onze beloftes aan de klant kunnen nakomen. Ik ben in een warm bad beland. Daarnaast: hier is alles begonnen voor Bakker Bedrijfswagens. Hier in Amersfoort ligt de bakermat van het bedrijf. De familie Bakker, die al drie generaties een bedrijf heeft in transport over water en over de weg, heeft de eerste werkplaats in 1960 opgericht. Destijds was het nog een kleinschalig garagebedrijf in de Amersfoortse wijk de Koppel.’

In de jaren die volgden maakte de onderneming een flinke groei door. In 1976 verhuisde de vestiging Amersfoort naar de Nijverheidsweg-Noord 83. Bakker Bedrijfswagens zetelt vandaag de dag ook in Nijkerk, Scherpenzeel, Barneveld, Harderwijk, Apeldoorn, Doetinchem en Winterswijk. Tevens maakt het deel uit van de Bakker Groep, waar ook warehousing en transport onder vallen. In totaal biedt Bakker ongeveer 1800 arbeidsplaatsen.

‘In deze branche kom je terecht als je, zoals ik, als jonge jongen gefascineerd bent door alles wat rijdt en rolt’

Multibrand

Bakker Bedrijfswagen Groep mag zich nu één van de grotere dealers in Nederland op het gebied van DAF-trucks noemen. ‘We verkopen als groep rond de zeshonderd zware trucks en 280 LCV’s per jaar. We hebben in de vestiging Amersfoort DAF-trucks, Iveco Light en service voor Iveco Heavy en Fiat LCV. Tevens verkopen wij T.R.P.-delen, Truck Related Parts - truck- en trailerdelen voor andere merken dan DAF, geleverd via onze eigen onderdelenlijn.’ Op deze manier profileert Bakker Bedrijfswagens Amersfoort zich als een ‘multi-brand’ organisatie. ‘Alle truckmerken zijn bij ons meer dan welkom. Ze kunnen naar Bakker Bedrijfswagens Amersfoort, gewoon om de hoek.’

Breed karakter

Het brede dienstenpakket van Bakker Bedrijfswagen Groep is de kracht van het bedrijf, weet Rook. ‘We bieden voertuigen aan met een laadvermogen van 300 kg tot 50 ton. Getrokken materieel én trekkend materieel. Koelmotoren, laadkleppen of campers: we weten overal raad mee. We hebben (semi)overheidsbedrijven en grote vuilverwerkers in onze orderportefeuille.’ Tevens kan Bakker Bedrijfswagens participeren in het voertuigbeheer om samen met de klant te onderzoeken of er mogelijkheden zijn om de kilometerkostprijs te verlagen.

Smeerolie

Rook heeft een hecht, sterk team tot zijn beschikking. Bijvoorbeeld de twee vertegenwoordigers voor de truckverkoop: Rinze Kwint en Carlo van Batenburg. En Ernest Kroon, de vertegenwoordiger van de lichte lijn, Fiat en IVECO. Maar hij wil vooral het team monteurs noemen; zij werken niet alleen met smeeroilie, maar zijn dat in figuurlijke zin ook binnen het bedrijf.

‘Ik geef je de garantie: onze monteurs moeten soms over heel veel kennis beschikken, en moeten per jaar meer bijscholen dan een universitair geschoold persoon’, stelt Rook. ‘De techniek gaat bliksemsnel. Neem de nieuwe DAF XF die we sinds mei verkopen. Dat mooie voertuig zit complex in elkaar, er zitten honderden sensoren in die met elkaar verbonden zijn. Veel mechanische componenten worden daarmee aangestuurd, maar ook de draadloze communicatie en aansturing neemt een grote sprong voorwaarts. Alleen een goed opgeleide vakman kan daarmee overweg. De monteurs krijgen tien tot vijftien dagen opleiding per jaar, over een breed vlak, om bij te blijven.’

Om haar klanten op dat hoge niveau te kunnen blijven bedienen tuigt Bakker Bedrijfswagens momenteel een eigen kenniscentrum op. Rook: ‘We focussen ons meer en meer op de toekomst. Als je daar niet proactief mee bezig bent, word je een bedrijf als zovelen. Wij zijn onderscheidend, en willen dat ook blijven.’



Bakker Bedrijfswagens Amersfoort

Nijverheidsweg Noord 83
3812 PL Amersfoort
033-4630184
033-4655571

www.bakkerbedrijfswagens.nl