



Ruud Derks • Derks Bedrijfswagens

“Wij zijn al enige tijd actief op de Franse markt. Wij kopen daar in sinds 2005. Voor de export van bedrijfswagens lijkt Frankrijk minder geschikt omdat Fransers vaak toch een ander gevoel bij een bedrijfswagen hebben dan Nederlanders.”

Derks Bedrijfswagens (www.derksbedrijfswagens.nl) is in 1991 opgericht door Jack Derks. Het bedrijf is gevestigd in Uden. Bij het bedrijf werken 18 medewerkers, waarvan 11 in de werkplaats. Het bedrijf is gespecialiseerd in de in- en verkoop van bedrijfswagens in de meest brede zin van het woord: onderhoud en reparatie, APK-keuringen, aircoservice en schadeherstel. Het bedrijf is een *Bosch Car Service-bedrijf*, een garageformule die de compleetheid en het hoge opleidingsniveau van de werkplaats waarborgt. Daarnaast is het bedrijf gespecialiseerd in maatwerk, zoals het inbouwen van dubbelcabines, rolstoelaanpassingen, betimmeringen en inrichtingen. Het bedrijf richt zich op eindgebruikers, collega-autobedrijven en export.

Tegelijk maakt dit de inkoop voor het in Uden gevestigde bedrijf ook erg lastig. Ruud: “Je moet echt op zoek naar goede voertuigen. Komen deze uit de omgeving Parijs, dan kun je het vergeten. Voertuigen die daar vandaan komen zitten vol deuken. De voertuigen die wij verkopen bieden we in principe schadevrij aan. Dat wordt met voertuigen uit Parijs al snel een te dure grap..”

Derks Autobedrijf

Derks Bedrijfswagens werd in 1991 opgericht door Jack Derks. In 1999 richtte Jack daarnaast samen met zijn broer Ruud het bedrijf Derks Speciaalbouw op, dat zich toelegde op de inrichting en aanpassing van bedrijfsvoertuigen. In 2004 hebben Derks Autobedrijf en Derks Speciaalbouw een busremise in Uden overgenomen.

Daarna zijn beide bedrijven gefuseerd tot één bedrijf, met als doel om complete mobiliteit te verschaffen voor gebruikers van lichte bedrijfswagens en personenwagens. Ruud: “We werkten al heel veel samen en zagen dat we continu facturen naar elkaar



stuurden. Dat was natuurlijk onzinnig en daarom zijn we samengegaan. We zijn beide directeur van het nieuwe bedrijf, maar Jack is eindverantwoordelijke. Een logische stap, want die is veel commerciëler dan ik.”

Het gaat goed met het bedrijf en beide heren hebben veel ambitie om door te groeien. Ruud: “Daar hebben we hier in Uden ook de ruimte voor. We hebben nu 12.000 m² bedrijfsoppervlakte en ongeveer 200 bedrijfsvoertuigen op voorraad en kunnen op onze huidige locatie nog makkelijk groeien.”

Buitenland belangrijk voor groei



Sinds de verhuizing in 2004 legt het bedrijf zich meer en meer toe op internationale handel, zowel op het gebied van export als wat betreft de inkoop van voertuigen. Ruud: “De Nederlandse markt is klein voor



ons. Iedereen kent elkaar en de markt is daardoor heel transparant. Om te groeien moeten we dus wel naar het buitenland. We proberen voet op buitenlandse bodem te zetten door advertenties op het internet te plaatsen en te adverteren in lokale en regionale vakbladen in de diverse landen. In Frankrijk werken we met een vaste tussenpersoon. Dit contact heb ik gelegd via een ander contact in Oost-Europa. Een beetje toeval dus, maar het klikte en dus zijn we later naar Parijs gegaan om de zaken met de tussenpersoon verder door te nemen. Onze tussenpersoon heeft veel ervaring in bedrijfswagens en spreekt vloeiend Engels. Dat was voor ons echt een pre. We bekeken de voertuigen waar hij in handelde en hebben direct twintig voertuigen bij hem gekocht. Zo konden we ervaren hoe alles verliep, welke kwaliteit hij leverde voor welke prijs en of het prettig zakendoen was met hem. Alles verliep uitstekend en sindsdien kopen we elke maand vast bij hem in.”

Betrouwbare inkoper regelt alles

Ruud heeft voor de zekerheid wel wat gegevens van zijn tussenpersoon nagetrokken. Dit deed hij in eerste instantie bij de ambassade. Deze instantie verwees Ruud door naar de Franse Kamer van Koophandel. Ruud: “Van hen ontving



ik gratis een keurig rapport over de kredietwaardigheid van onze inkoper. Beide partijen waren overigens erg behulpzaam. Toen alle gegevens bleken te kloppen durfde ik met een gerust hart met onze tussenpersoon in zee te gaan. Overigens betalen we hem wel vooruit. Dit is een afspraak die we met hem gemaakt hebben om ook ons vertrouwen in hem uit te spreken. In feite fungeert onze inkoper ook weer als tussenpersoon. Wij kopen in bij zijn klanten en halen zelf de voertuigen op. Voor de eerste levering hebben we nog wel een contract opgesteld, maar dat doen we nu niet meer.”

Liever alles goed geregeld

De Franse inkoper regelt in feite alles voor de beide broers, van het aanvragen van een exportverklaring of buitenlands kenteken tot en met de voorbereiding van het transport (die het bedrijf wel vaak zelf uitvoert). Ruud: “Onze tussenpersoon is echt heel belangrijk voor ons, een echte spil in onze Franse activiteiten. Het is prettig dat hij alles regelt. Als een kenteken bijvoorbeeld niet klopt, krijg je in Frankrijk te maken met een gigantische bureaucratie. Het duurt al snel een maand of twee, voordat je een nieuw kenteken hebt kunnen regelen. Zulke problemen worden nog eens versterkt, doordat wij de taal niet goed beheersen. Dan spreek je al snel op het verkeerde niveau en zie je door het Franse hiërarchiebos de bomen niet meer.”

De risico's die met het transport gemoeid zijn, zijn voor het bedrijf zelf. Dit risico vangt aan, zodra de voertuigen in Frankrijk de weg opgaan. Daarom laat het bedrijf de ingekochte voertuigen altijd ter plaatse door de inkoper inspecteren. Als er dan iets met de wagens is, wordt er door de inkoper een andere wagen geregeld.

Culturele hobbels

Ruud: “Het grootste knelpunt van het zakendoen in Frankrijk vind ik de taal. De taalachterstand brengt je al snel in een kwetsbare positie in een onderhande-



lingsproces. Verder duurt alles langer in Frankrijk. Je krijgt niet zo snel iets geregeld en dat werkt best vertragend. Als een klant belooft eind van de middag terug te bellen, wordt dat gerust eind van de middag een week later. Dat vind ik nogal eens moeilijk.

Bij ons is een afspraak een afspraak. Toch liggen er naar mijn idee veel kansen in Frankrijk voor Nederlandse ondernemers. Het is een enorme markt, met veel inkooppotentieel.