



Estafette-Interview ondernemers, geeft het stokje door aan

Dit jaar gaat de Communicatiecommissie starten met interviews met leden van de PRO:

Waarom? Het kan leerzaam en inspirerend zijn:

leer van de levenslessen en succesverhalen van andere Purmerendse ondernemers. Je kunt je verhaal doen als verlengstuk op je business, of zien als publiciteit in de regio. Het bevordert de lokale betrokkenheid en je kan kennismaken met andere ondernemers uit de regio.

Wij zullen ernaar streven om in iedere nieuwsbrief een interview te plaatsen. De geïnterviewde ondernemer kiest vervolgens een collega-ondernemer voor het volgende interview.

Heb je interesse, neem contact op met Jeannette Zwaan, j.zwaan@pro-site.nl of j.zwaan@sbzw.nl

Bedrijf: Adrie Jonk

Branche: automobiel branche

Contactpersoon: Marco Jonk

Aantal medewerkers: rond 30 alles bij elkaar

Email: marco@adriejonk

Website: www.adriejonk.nl

Het eerste interview van het seizoen 17/18 is met Marco Jonk van Adrie Jonk. Ik kom binnen in de showroom en Marco en ik blijken elkaar te kennen vanuit de school van onze kinderen. Dat is het leuke van het lokale karakter van de ondernemers in Purmerend en ik als Purmerendse. Ik sla 2 vliegen in 1 klap want ik breng direct mijn auto voor een APK-keuring ;-}

1. Omschrijf in een paar zinnen de belangrijkste activiteiten/missie/doel van uw onderneming?

Het belangrijkste is niet “de grootste” te worden vindt Marco maar het gaat vooral om continuïteit, flexibiliteit en betrouwbaarheid. Gecombineerd met een goede service en klantgerichtheid weten klanten waar ze aan toe zijn en komen daarom vaak terug.

2. Wie wilt u hier vooral mee bereiken? M.a.w. wie is uw doelgroep?

Onze doelgroep is heel breed en heel simpel: iedereen met een leeftijd vanaf 18 tot ongeveer 80 jaar, aldus Marco. De meeste klanten zijn particulieren maar wij hebben ook veel zakelijke klanten die bij ons bedrijfsauto's kopen en /of leasen. Verder verkopen wij ook occasions en verhuren auto's/busjes. Vroeger hoorden autorijlessen ook nog bij het bedrijf Adrie Jonk. De (nieuwe) automerken die wij verkopen zijn Honda, Mazda en Seat.

3. Wanneer bent u op het idee gekomen om een eigen bedrijf te beginnen? Of wanneer bent u bij dit bedrijf gaan werken? En hoe is dat gekomen?

Adrie Jonk is een mooi familiebedrijf en Marco is er op deze manier ingerold toen er op een gegeven moment een verkoper wegging en hij die plaats op verzoek van zijn vader overnam. Marco's vader heeft dit bedrijf

PRO:

opgericht in 1963 met toendertijd ook een autorijschool. In 1991 kwam Marco erbij. En 3 van zijn broers zitten ook in het bedrijf. Marco's vader, Adrie Jonk, is in 2010 officieel gestopt maar is nog regelmatig op de zaak te vinden. Marco is in 2010 directeur/eigenaar geworden en zit inmiddels dus al ruim 25 jaar in het vak.

4. Hoelang bent u ongeveer bezig geweest met de voorbereidingen of het inwerken en wat is het meest leuke of uitdagende in deze onderneming?

Dit is vanzelf gegaan, erin gerold en met de paplepel ingegoten door zijn vader, vertelt Marco. Hij is begonnen in de showroom en heeft nu de eindverantwoordelijkheid van het bedrijf. Het leukst vindt Marco de veranderingen in de markt. Door zijn brede interesse is het niet moeilijk voor hem om alle ontwikkelingen bij te houden. Het aansturen van alle mensen en het contact met iedereen vindt hij erg leuk. Geen dag is hetzelfde. Meestal werkt Marco beneden in het midden van alle bedrijvigheid maar soms zoekt hij een rustig plekje op in een spreekkamer op de eerste verdieping om geconcentreerd te kunnen werken.

5. Loopt u bij uw bedrijfsvoering tegen conflicten aan met derden (bijv. bij overname, burens, gemeente)? Zo ja, zou u dit kunnen toelichten met een voorbeeld?

Nee is het antwoord van Marco. Niet echt maar overal is wel eens wat. En dat lossen we dan zo snel mogelijk op.

6. Wat zijn voor u de voor- en nadelen van het hebben van een eigen onderneming?

Het voordeel van het hebben van een eigen onderneming vindt Marco is het hebben van vrijheid wanneer je wat wilt doen en hoe.

Het nadeel is dat het je nooit los laat. Dus dat is dan weer het tegenovergestelde van vrijheid. Het verantwoordelijkheidsgevoel is er altijd, zelfs als ik op vakantie ben, zegt Marco.

7. Wat zijn volgens u de belangrijkste eigenschappen waarover een ondernemer moet beschikken wanneer deze een eigen onderneming wil opstarten of runnen? Hoe omschrijft u zichzelf als ondernemer?

Hier noemt Marco: gedrevenheid, klantvriendelijkheid, eerlijk en oprecht zijn. Betrokken zijn in de breedste zin van het woord. Ik weet altijd wat er speelt, mijn functie voelt echt, het is geen rol, het gaat vanzelf.

8. Hoe zou je graag door klanten omschreven willen worden? Waar onderscheidt uw bedrijf zich in t.o.v. andere bedrijven waardoor die klanten naar u toe komen?

Niets is te gek, zegt Marco. Hij is er voor zijn klanten. Hij zit niet meer in de verkoop maar soms toch ook weer wel. Door de goede vertrouwensrelatie komen klanten steeds terug. Ik ken bijna alle klanten persoonlijk, vroeger ook met de bijbehorende kentekens, lacht hij.

9. Door wie of wat bent u het meest geïnspireerd geraakt de afgelopen jaren?

Zonder na te denken, noemt Marco direct zijn vader die nog steeds ongeveer 1,5 dag werkt in het bedrijf. Hij is nu 72 jaar. Hij zei vroeger altijd: het is hard werken, weinig verdienen maar je hebt altijd wat te doen. Hij was het type van niet lullen maar poetsen. Houdt niet van pracht en praal maar van simpel.

PRO:

10. Hoe ziet uw onderneming er over 5 jaar uit?

Lastig om 5 jaar vooruit te kijken in deze branche, zegt Marco. We willen met tijd mee gaan en het bedrijf zoals dat nu is vooral vasthouden. Met vestigingen in Purmerend, Zaandam, Heerhugowaard en Zwaag. Hij hoopt dat de tak “verhuur” groter wordt en verwacht dat de verkoop van Mazda nog zal groeien. Mazda is er sinds 2014 bij gekomen. Ook de goede samenwerking met het personeel moet zo blijven. De meeste zaken lopen gewoon door als ik er even niet ben, aldus Marco. En dat je zo kunt bouwen op elkaar, is waardevol!

11. Wat is de belangrijkste ondernemers les die u zou willen delen? M.a.w. heeft u tips voor (startende) ondernemers of collega-ondernemers in het algemeen?

Blijf dicht bij jezelf! Blijf binnen je “comfort zone”!

12. Wat vond je van dit interview en heeft u vragen aan de PRO:?

Leuk!

13. Wie beveel je aan voor het volgende interview?

Voor het volgende interview beveelt Marco, Bert Knook aan van Knook Totaal Techniek.

Dankjewel Marco voor je tijd en gastvrijheid!

Heb je nog een foto die ik erbij mag plaatsen? Of jullie logo?

Adrie Jonk