



PASSIE VOOR AUTO'S BIJ VAN LEEUWEN SMARTREPAIR & CAR CLEANING

**NIET LULLEN,
MAAR POETSEN!**

'Ik had nog 35 euro op mijn rekening staan toen ik begon'

Van je hobby je bedrijf maken. Frank van Leeuwen durfde het aan. Midden in de crisis. En hij slaagde met glans: Van Leeuwen Smartrepair & Car Cleaning, specialist in cosmetisch onderhoud van auto's voor zowel bedrijven als particulieren, groeit al zes jaar op rij.

Stond dat in de sterren geschreven?

'Nou, niet helemaal... Ik wilde vrachtwagenchauffeur worden. Dat lukte, maar na een half jaar was ik doodongelukkig. Te eenzaam. Daarna heb ik jarenlang gezocht naar wat ik wilde. Tot ik bij een autopoetsbedrijf terechtkwam. Dat beviel, maar het bedrijf bewoog niet mee met de markt. Daardoor werden klanten ontevreden. Eén van die klanten zei: *Frank, als jij voor jezelf begint, zijn wij jouw eerste klant. Toen heb ik het risico genomen.*

Heb je daar lang over nagedacht?

'Wel even, ja. Het was september 2013, midden in de crisis. De autobranche was een van de zwaarst getroffen sectoren. Ik was net anderhalf jaar vader, de tweede was op komst en we hadden net een huis gekocht. Ga dan maar aan je zwangere vrouw, die van zekerheid houdt, vertellen dat je voor jezelf gaat beginnen... Dat leidde dus tot enige discussie, maar ik geloofde erin. Ik heb een busje gekocht en een lening afgesloten voor m'n gereedschap. Toen ik begon, had ik nog 35 euro op mijn bankrekening.'

En de rest is geschiedenis...

'Ik heb nooit een dag zonder werk gezeten. Dat kwam mede door een tender die ik won, drie maanden nadat ik was begonnen. Binnen enkele weken moesten 256 nieuwe Volkswagen Polo's opgepoetst worden. Ik had gebloft, kon dat natuurlijk nooit alleen. Toen heb ik drie Engelse jongens ingehuurd en hebben we samen in acht dagen die auto's er *doorheen gestampt*. Niet lullen maar poetsen, inderdaad. Letterlijk! Dat ik die opdracht aankon, gaf veel vertrouwen. Het opende deuren. Daar plukken we nu nog steeds de vruchten van. Binnen een jaar moest ik personeel aannemen en een bedrijfspand openen in Ridderkerk. Inmiddels zitten we al weer drie jaar met zeventien werknemers naast de A16 in Dordrecht. Van daaruit kunnen we alles in de driehoek Rotterdam-Dordrecht-Gorinchem snel bedienen.'

Kun je het groeitempo bijhouden?

'Ik kan het bijhouden, omdat ik soms zelf even op de rem trap. Onderweg heb ik ook veel geleerd. Ik weet nu dat ik de planning niet 100, maar 60 procent moet vullen, omdat er gedurende de dag altijd klusjes bijkomen. Daardoor kunnen we nu onze snelheid en

kwaliteit waarborgen. Ook heb ik in het verleden klanten aangenomen met wie ik geen optimale klik had. Dat leverde geld op, maar ook slapeloze nachten. Nu laat ik zo'n klant lopen, al kost het me twee ton. Daar ben ik te veel een gevoelsmens voor.'

Ook voor je eigen personeel?

'Ja, ik probeer mijn medewerkers veel waardering te geven. Dat heb ik zelf namelijk altijd gemist bij een werkgever. Ik betrek mijn mensen bij toekomstplannen en beslissingen, waardoor ze binding krijgen met de zaak. Een van mijn werknemers zei pas: *Als je geen verkering wilt met Frank van Leeuwen, dan zit je hier misschien niet op je plek*. Dat vond ik wel typerend voor de familiale band die we met elkaar hebben.'

En wat vind je vrouw er inmiddels van?

'Haha, die werkt sinds drie jaar ook hier. Ze doet de administratie en heeft dezelfde kriebels voor de zaak als ik. Maar mijn vrouw is ook degene die me dwingt tot een vrije dag in de vakantie van de kinderen. Dat heb ik nodig, anders zou ik hier zeven dagen per week bezig zijn. Er zijn momenten dat ik mijn telefoon even uitzet en zelf een auto *beetpak*. Om zelf bij te blijven, om respect te houden bij mijn werknemers, maar vooral omdat ik het nog steeds leuk vind om auto's te poetsen. Want ja, het blijft toch een uit de hand gelopen hobby...'

'Een begrip in de regio'

Van Leeuwen Smartrepair & Car Cleaning bedient zowel de zakelijke als de particuliere markt op het gebied van *spotrepair*, *restylen*, *velgherstel*, *koplamprenovatie*, *interieurherstel*, *carcleaning* en *lakverzegeling*. Frank van Leeuwen: 'Onze voornaamste klanten zijn dealerbedrijven. Zo doen wij voor achttien dealers binnen de Amega-holding alle cosmetische handelingen. Daarnaast begroeten we steeds meer particulieren, die bijvoorbeeld twee keer per jaar hun auto volledig laten poetsen, wekelijks hun auto laten wassen of na een vakantie het leer laten voeden en steenslag laten herstellen. Ook bedrijven met een wagenpark weten ons steeds meer te vinden. We zijn echt een *one-stop-shop* geworden en onderscheiden ons in service, snelheid, kwaliteit en flexibiliteit. Ons doel is om een begrip te worden in de regio Rijnmond.'

