OP DE HEI MET...
René Dale & Erik Meems

Op de Drentse hei gaan René Dale (57) van OldenburgerlFritom en Erik Meems (45) van Century Autogroep het gesprek aan over logistiek, automotive en ondernemerschap. Beide businesspartners van FC Emmen komen oorspronkelijk uit Oost-Groningen, maar voelen zich in Zuidoost-Drenthe uitstekend op hun plek.

Erik: „Deze regio is zo mooi. Vorige week heb ik nog een motortocht gemaakt naar de grens van Friesland en dan via Assen dwars door Drenthe weer terug. Dan kom je echt prachtig mooie natuurgebieden tegen. Daar ben je je eigenlijk helemaal niet bewust van."

René kan erover meepraten, al pakt hij de racefiets. „Ik heb vroeger nog marathons gelopen, maar ben inmiddels overgestapt op de racefiets. Dan ga ik met mijn vrouw een stuk fietsen. We genieten van de Drentse natuur en ze houdt me nog redelijk bij ook, haha. Je ziet op de fiets toch veel meer dan in de auto, zelfs al ben je er al honderd keer langsgereden."

VAN OOST-GRONINGEN NAAR HEEL EUROPA

Zo zijn de van oorsprong Oost-Groningers prima op hun plek in Zuidoost-Drenthe. René is geboren in Oude Pekela maar verhuisde al heel vroeg naar de stad Groningen. „Ik ben wel een echte stadjer", aldus de CEO van Oldenburger|Fritom, dat al meer dan 100 jaar bestaat en hiervoor koninklijk onderscheiden is. „Ik ben in Groningen opgegroeid, heb er mijn opleiding gehad en kreeg er mijn eerste baan in de logistiek bij Reining Transport. Daar begon ik als loopjongen en ben ik in 2000 weggegaan als vestigingsdirecteur."

Vervolgens kwam René na ruim drie jaar als algemeen directeur van het Amerikaanse Penske in Coevorden (voorheen Van de Graaf Transport) bij de Fritom-groep: „Ik heb veel geleerd van de Amerikaanse cultuur, vooral op het gebied van kwaliteit en presentatie. Maar ik miste het échte ondernemerschap. Ik heb bij Oldenburger|Fritom geprobeerd om het noordelijke nuchtere ondernemerschap te combineren met hetgeen wat ik daar geleerd heb. En dat is op zich prima gelukt."

In zes jaar tijd groeide het Oldenburger|Fritom van René van zes miljoen naar 25 miljoen euro omzet met een gezond rendement. René: „We hebben de transitie van een transportbedrijf naar een logistieke dienstverlener doorgemaakt. Naar een klant toe willen wij vooral onderscheidend zijn. Dat doen we door onze kennis, mensen, systemen en certificeringen goed op orde te hebben. Als zelfstandige werkmaatschappij binnen de Fritom-groep hebben we dat goed gedaan. Transport doen we met name in Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk, Slowakije, Tsjechië, Hongarije en Noord-Italië. De wielen heeft iedereen. Maar die wielen zijn voor ons ook nog belangrijk, hoor."

VEEL MEER DAN WIELEN

Dat laatste geldt voor Erik uiteraard ook. De directeur/eigenaar van de Century Autogroep is geboren en getogen in Mussel. „Ik heb daar twintig jaar gewoond, toen ben ik in Groningen gaan studeren. In 2000 begon ik bij Pon Automotive in Leusden aan mijn afstudeeropdracht en daar heb ik vervolgens twaalf jaar gewerkt. Ik ben dus altijd al een automan geweest, van kinds af aan. Ik heb van mijn werk mijn hobby gemaakt."

Erik begon in 2012 als directeur bij Century en kocht in 2014 de meerderheid van de aandelen van Pon. Inmiddels is de autodealer een begrip in heel Groningen en Drenthe. Erik: „We zijn in deze regio verankerd. En dat verzorgingsgebied vind ik prachtig, hier spreken ze in ieder geval nog dialect. Aaltied goud. Maar zonder gekheid, het is heel belangrijk dat je daar persoonlijk dicht bovenop zit."

Aan de andere kant heeft hij het aantal showrooms juist teruggebracht: „Je ziet dat mensen bereid zijn verder te rijden voor het kopen van een auto. Dat gaat hartstikke goed, we zijn alleen maar gestegen in marktaandeel. Maar dat komt ook omdat het bij ons over veel meer dan auto's gaat. Wij leveren mobiliteit en beleving. We maken mobiliteit slimmer en duurzamer. En dat doen we al sinds 1932. Auto's verkopen kan iedereen, maar daar begint het pas bij ons. Alles wat daarna komt is minstens zo belangrijk."

CORONA

De coronaperiode was daarin wel een uitzondering, aldus Erik: „In het begin dachten we: 'dat komt nooit meer goed.' We draaiden ineens nog maar tien procent van de omzet, zo van de ene op de andere dag. Dat duurde een week of drie. En ook de werkplaatsen liepen leeg omdat mensen gingen thuiswerken. Gelukkig gingen we daarna al vlot naar zo'n zestig of zeventig procent van wat we normaliter draaiden. Inmiddels is iedereen eraan gewend om online een auto te configureren. Dat is voor mij wel de bevestiging geweest dat

Erik Meems

René Dale

we ook niet zoveel showrooms meer nodig hebben. En nu gaat het gelukkig weer top, de auto's zijn niet aan te slepen." René reageert: ,,Dat is ook typisch Nederlands, hè? Even in paniek en dan gewoon weer door. Wij hebben het geluk gehad dat we door corona juist enorm gegroeid zijn. Doordat de prijzen van containers voor overzees transport enorm waren gestegen en er een tekort dreigde, werd luchtvracht voor onze opdrachtgevers interessant. We kunnen luchtvracht via onze vestging op Schiphol prima verzorgen, zodat de klanten van onze opdrachtgevers in Azië en Amerika op tijd beleverd werden."

MENSENVAK

Eén andere opvallende verandering is de afname van het aantal afspraken buiten de deur. Erik: ,,Ik ben vandaag toevallig wel even naar Amersfoort geweest, maar de voorbereiding van die vergadering hebben we gisteravond gewoon digitaal via Teams gedaan. Toch moet je in de autobranche vaak ook even fysiek dingen doen. Het is toch een mensenvak."

René: ,,Ja, je moet de momenten kiezen. Ik heb ook bepaalde klanten die ik gewoon even móét zien. Als ik dan voorstel om het via Teams te doen, zeggen ze: 'Most eem luustern, doe komst mar mooi eem langs!' En dat doe je dan. Het blijft tenslotte people's business."

DE OMSLAG NAAR DUURZAAMHEID

Een ander onderwerp waar vrijwel iedere ondernemer tegenwoordig mee te maken heeft is duurzaamheid. Zo merkt Erik ook dat de vraag naar elektrische auto's sterk toeneemt: ,,We zijn druk bezig met onze strategie rondom elektrificatie. Op dit moment is ongeveer 35 procent van de nieuwe auto's die wij verkopen elektrisch. Ook zakelijk wordt steeds meer elektrisch gereden. Dat had vijf jaar geleden niemand verwacht. En het betekent voor ons op de lange termijn ook dat je een heel ander type monteur in de werkplaats nodig hebt."

,,Elektrisch rijden is ook gewoon goedkoper", gaat Erik verder. ,,Lekker thuis of op het werk opladen en geen wegenbelasting. Ik rijd tachtig procent van de tijd elektrisch, met heel veel plezier. Dat had ik zelf ook niet verwacht, haha." Een van de klanten van Century is Oldenburger|Fritom. René: ,,Onze bedrijfsauto's kopen we allemaal van Century. Op één na rijdt heel ons managementteam dit jaar elektrisch. Zelf rijd ik hybride. Het mooie van Century is dat we altijd een vast aanspreekpunt hebben en het werkt altijd prima. En als dat niet zo is, wordt het ook snel opgelost. Daar zijn we erg tevreden over."

Ook in de logistieke sector wordt qua duurzaamheid flink aan de weg getimmerd, vertelt René. ,,Twee jaar geleden hebben wij in Veendam een distributiecentrum neergezet van vijftien meter hoog, met twintigduizend palletplaatsen. Het is het meest duurzame distributiecentrum dat in Noord-Nederland is gebouwd. We wilden onderscheidend zijn en iets bouwen waarmee onze klanten zich kunnen en willen identificeren. Want als je logistiek dienstverlener duurzaam bezig is, is dat voor jou ook goed. We hebben op dat distributiecentrum de hoogste internationale duurzaamheidscertificering die er is weten te behalen, namelijk de BREEAM Outstanding, en daar zijn we enorm trots op."

SPONSORSCHAP BIJ FC EMMEN

Van Veendam gaan we terug naar Emmen, waar zowel Oldenburger|Fritom als Century Autogroep tot de businessclub behoren. René: ,,Ik ben van oudsher eigenlijk Groningen-supporter, maar ik woon in Emmen en we komen nu al meer dan tien jaar bij de club. We zijn hier ook businesspartner en sinds dit seizoen naamgever van de VIP Lounge, waar we ook weer enorm trots op zijn."

Century is zowel bij FC Emmen als bij FC Groningen al jaren gewaardeerd sponsor. Erik: ,,Het is hier qua sfeer kleinschalig, met ondernemers onder elkaar. Je kunt heel makkelijk mensen benaderen en business doen. Het is een prachtige club. Toen we degradeerden, kwam de vraag of we wel door wilden als sponsor. Nou, juist nu! Met z'n allen sterk achter de club blijven staan!" ■