

Heren in de autohandel

Een succesvol jurist, een fabrieksdirecteur en een eigenaar van een consultancy-bedrijf hebben genoeg van hun werk. Ze geven toe aan een jeugddroom: 'iets' met auto's doen....

Hoe zou je hen moeten noemen? Laatbloeiers? Oude debutanten? Midlife-starters? Feit is dat ze een intens werkend leven achter zich hebben als advocaat en ondernemer. Ze waren goed in wat ze deden. En ze werden daar rijkelijk voor beloond. Maar allen werden tot een tussenstop gedwongen.

De jurist Marc Pinckaers (42) constateerde ernstig vormverlies en verliet - ziek, moe en uitgewoond - de advocatuur. Kees Lambrechtse (51) verloor zijn baan toen de Tielse conservenfabriek waarvan hij directeur was, werd gesloten. En Hans Hoogsteen (41) ondervond dat het leven aan smaak inboet zodra dromen zijn verwezenlijkt. Nog voor zijn veertigste bracht hij zijn consultancybedrijf naar de beurs, maar ging deze bezegeling van het succes spoedig als een keurslijf ervaren. Opeens was hij geen ondernemer meer, maar bestuurder. En hij verlangde hevig terug naar zijn pioniersjaren.

Drie jongmiddelbare mannen met een leven achter zich en nog zover te gaan. Wat staat hun te doen? Hoe redden zij zich uit de existentiële impasse? De gezamenlijke jeugdliefde voor auto's bood uitkomst. En via die jeugdliefde ontmoetten zij elkaar. Alsof het zo heeft moeten zijn. In november ging hun internetsite www.autoclick.nl de lucht in: een virtuele showroom voor vrijwel nieuwe Duitse auto's. Ouders en vrienden volgen hun ongebruikelijke career move met een mengeling van zorg en onbegrip. De autohandel immers, geldt niet als een gepaste omgeving voor nette jongens met een academische achtergrond. Maar de firmanten zijn zich van

geen sociale degradatie bewust. 'Op feestjes heb ik een veel beter verhaal dan toen ik nog advocaat was', zegt Pinckaers. 'De mensen hangen aan je lippen. En zo vreemd is dat niet. De auto spreekt immers tot de verbeelding.'

Bij Pinckaers manifesteerde die fascinatie zich al op prille leeftijd. 'Mijn vader liet zich hierbij onbetuigd. Die reed werktuigelijk in een kevertje, en zag dat ding in de conversatie als een non-item. Maar bij mijn oom Piet lag dat anders. Die dronk Cola, wat ik heel eigenaardig vond voor een volwassene, en reed rond in een Alfa Romeo Giulia. Ik zie hem nog voor me: badkamerblauw was ie.'

Diens broer Jan gleed in grootse stijl en in een bedaagd tempo over 's Heren wegen. 'Vooral zijn Opel Diplomat 5.4 V8 was fijn om in te zitten', zegt Pinckaers. 'Hij had hem door zijn zoontje laten uitkiezen. Die vergezelde zijn vader doorgaans naar de autosalon, en wist hem daar moeiteloos tot de aanschaf van een paarse auto met witte stoelen te overreden.'

Als puber kluste Pinckaers bij als pompbediende. De attractie van dat nederige baantje school vooral in het heerlijke aroma van benzine dat hem omhulde. Toen ook zijn beroepskeuze door deze voorliefde gedicteerd dreigde te worden, kwamen zijn ouders in het geweer. 'Ik wilde graag naar de autoschool in Driebergen', zegt Pinckaers. 'Maar dat voornemen werd door hun veto getroffen. Wat niet wegneemt dat ik nog wel een voorlichtingsbijeenkomst heb bezocht. Ik kwam er toen wel achter dat de autohandel niet de natuurlijke biotoop is voor iemand met ae in zijn achternaam.'

Dus ging hij rechten studeren in Utrecht. 'Dat is de goedkoopste verblijfstitel voor een student', zegt Pinckaers. Een heerlijke tijd heeft hij er

gehad. Vooral toen er zijn vermogen 'om dingetjes te regelen' tot leven werd gewekt. 'Ik maakte een studenten Almanak met een grammofoonplaatje erin, en ik merkte dat je bij de organisatie van een toneelbal ook quitte kunt draaien.' En van zijn bijverdiensten kocht hij in België zijn eerste autootje. 'Een zwarte Renault 5', zegt Pinckaers met een verzaligde blik. 'Een hip ding was dat.' Een speciale aanleg voor de autohandel manifesteerde zich bij die transactie nog niet. 'Om een goede deal te kunnen sluiten, moet je een positie hebben. Als particulier word je altijd in je schoenen gezeken. Dat was in dit geval ook zo.'

De Delftse student werktuigbouwkunde Hans Hoogsteen had zich op dat moment in de plaatselijke autohandel reeds een dergelijke positie verworven. 'Ik kocht bij dealers in de wijde omtrek alle auto's op die voor minder dan duizend gulden werden aangeboden. Die stalde ik onder het spoorviaduct tegenover mijn studentenhuus. Niemand deed daar moeilijk over. Ambtenaren van de gemeente lieten zich in deze contreien niet zien, en de enige buurtbewoner die bezwaar had kunnen hebben tegen deze handel was een loodgieter. Maar die vond het prachtig.' Pinckaers hoort het hoofdschuddend aan. 'Dat hele Delft is eigenlijk een nogal smoezelige stad. Een ideaal decor van de informele economie.'

Geholpen door vrienden en vrijwel ongehinderd door studieverplichtingen lapte Hoogsteen de auto's in hoog tempo op. 'Mijn afnemers konden extreem goedkoop autorijden. De enige prijs die zij daarvoor moesten betalen, was dat die autootjes er vaak niet uitzagen. Ze werden dan ook weleens van de weg gehaald. Bij het openen van de motorklep keek zo'n agent dan tegen een massa groen bouwschuim aan waarmee we her en der de gaten hadden gedicht. Maar meestal droop hij wel af als we hem verzekerden dat dat spul op metaalbasis was vervaardigd en sterker was dan gepantserd staal. Daarmee deden we de werkelijkheid maar ten dele

geweld aan. De auto's die ik verkocht, deden het doorgaans prima en waren geen gevaar op de weg.'

Hij denkt in de loop der jaren enkele honderden exemplaren te hebben verhandeld. Zijn faam strekte zich uit tot andere universiteitssteden. 'Op zeker moment leverde ik vooral aan Utrechtse meisjesstudenten. Die leefden daar in een technische woestenij. Voor elk klusje deden ze een beroep op de Delftenaren.' Hoogsteen voer er wel bij. In alle opzichten. Tot de Utrechtse afnemers van zijn diensten behoorde zijn latere echtgenote. Onder haar invloed ging hij zijn studie - tot dan niet meer dan een alibi voor zijn nevenactiviteiten - alsnog serieus nemen. In 1987, zeven jaar na zijn inschrijving, was hij klaar.

Ook bij Marc Pinckaers ontloek het plichtsbesef in een betrekkelijk laat stadium van zijn studie. Maar toen was zijn gretigheid wel gewekt. Hij werd gerecruteerd door het advocatenkantoor Nauta Dutilh in Rotterdam, haalde zijn masters degree in New York, werkte achtereenvolgens bij een Amerikaans kantoor en de Amsterdamse vestiging van Nauta Dutilh, en begon uiteindelijk - toen het begeerde partnership hem maar niet werd aangeboden - voor zichzelf. Ook dat ging goed. 'Ik had een dijk van een kantoor', zegt Pinckaers. 'De klanten waren dol op mij. Ik legde een onmatige hang naar perfectie aan de dag en werkte hard. Ik woonde dichtbij het kantoor, dus soms kwam ik weken mijn postcodegebied niet uit.'

Bedwelmd door de sweet smell of success, miskende hij aanvankelijk 'dat het niet meer ging zoals het moest'. Zijn eerste huwelijk was niet bestand tegen de dominantie van het werk. En uiteindelijk ging hijzelf eveneens ten onder. In de zomer van 1998 meldde hij zich ziek, en hij wist dat hij nooit meer advocaat zou zijn. Het leven, dat zich volgens een eigen logica had afgewikkeld, was een bron van vertwijfeling geworden. Er kwam pas weer

enige structuur in toen hij opnieuw trouwde en vader werd. Daarmee was ook aan de voorwaarde voldaan voor de verwezenlijking van die oude jeugdroom: iets met auto's doen.

'Het was toeval', zegt Pinckaers. 'Zoals alle goede dingen in het leven. Ik reed in een klein racewagentje door de stad. Een Peugeot. En toen dacht ik: ik word vader, dus ik mag een gezinsauto kopen. Maar wat ik zocht, was niet te krijgen. Althans: niet in Nederland. Na me enige tijd te hebben sufgemuisd, kwam ik erachter dat er in Duitsland veel meer jonge gebruikte auto's worden aangeboden. Er werken daar meer dan een miljoen mensen in de auto-industrie, die onder gunstige voorwaarden bij hun werkgever kunnen shoppen. Zij doen hun auto vaak na een jaar alweer in de verkoop, en daar heb ik mijn voordeel mee gedaan.'

Hij schafte zich een mooie BMW bij de oosterburen aan, en vatte tevens het plan op om de Nederlandse markt voor dit segment tweedehands auto's te ontsluiten. Een relatie uit zijn advocatentijd bracht hem vervolgens in contact met de gedroomde vennoot: Hans Hoogsteen. Jong, kapitaalkrachtig en - net als hij - in voor iets nieuws. Van hem wist Pinckaers op dat moment niet veel meer dan dat hij in een BMW met vier uitlaten rondreed, en dat zijn buurtgenoten daar weleens wat hinder van ondervonden. Maar dat beschouwde hij als een aanbeveling. De man hield kennelijk van auto's. En daar ging het om.

Het resultaat van deze kennismaking is een virtuele showroom van 'Duitse topmodellen'. Autoclick laat op zijn site enkele honderden auto's uit Duitse voorraden zien die een grondige deugdelijkheidstoets hebben ondergaan. De technische informatie is voor potentiële afnemers in Nederland toegankelijk gemaakt. Wie belangstelling heeft voor een transactie, wordt voor een kennismakingsgesprek met de firmanten uitgenodigd. Want voor Autoclick is internet een hulpmiddel. Geen doel op zich. Als de partijen het

met elkaar eens worden, zorgt de Nederlandse bemiddelaar ervoor dat de auto gewassen, gepoetst en voorzien van een garantie en een CO 2-compensatie bij de nieuwe eigenaar wordt afgeleverd. Die deelt niet in eventuele bedrijfsrisico's van Autoclick. Net als bij de aanschaf van een huis, wordt de aanbetaling gestort op een rekening die door derden - in dit geval een onafhankelijke stichting - wordt beheerd.

Over de bedoeling van deze constructie - Pinckaers spreekt liever van 'structuur' - zijn de bedenkers duidelijk: zij willen de autohandel van zijn smoezelige, ondoorzichtige imago ontdoen. 'In Nederland vormt deze sector geen uitzondering op de regel dat het met de dienstverlening treurig is gesteld', zegt Hoogsteen. 'Als je hier in de supermarkt vraagt: waar ligt de suiker, dan luidt het antwoord meestal: heeft u al bij de suiker gekeken? In de autobranche is het nog erger. Maar in Duitsland ziet de dealer zich als dienstverlener. Dat ethos willen wij hier introduceren.'

Daaraan bestaat beslist behoefte, denken Hoogsteen en Pinckaers. Zij hebben de eerste transacties al tot stand gebracht, en hebben een kinderlijk plezier beleefd aan deze voorboden van toekomstig succes. Om daaraan het hoofd te kunnen bieden, hebben zij onlangs een andere autoliefhebber, Kees Lambrechtse, als general manager aangetrokken. Deze week hebben zij gedrieën hun eerste bedrijfsuitje gemaakt: naar de autobeurs in Essen. Het publiek had tot hun teleurstelling een bedroevend hoog 'F-side gehalte'. Maar dat heeft de pret niet kunnen drukken. Als heren in de autohandel moeten zij het tenslotte hebben van de fijnproevers. En die vormen per definitie een minderheid. Pinckaers: 'Het gros van de mensen heeft nu eenmaal geen oom Piet gehad.'

