



Een grenzeloze band met de klant

MIJNHEER TRUCK BANDEN

Mijnheer Truck Banden is het familiebedrijf van vader en zoon Piet en Peter Mijnheer. Het groothandelsbedrijf in Hoogeveen en Deventer heeft een grenzeloze band met de klant.

Piet Mijnheer is in 1969 bij Continental Rubber aangenomen als monteur van het Continental-filiaal in Hoogeveen.

Piet: "Ik ben twee jaar bandenmonteur geweest en werd vervolgens filiaalvertegenwoordiger, districtvertegenwoordiger en rayonvertegenwoordiger.

In 1975 ben ik in de truckbanden begonnen." Na achttien jaar vertrok Piet naar Harry Keizer, maar die verkocht de zaak een jaar later aan Euromaster. Piet: "Daarom stapte ik over naar AFK in Leeuwarden. Daar heb ik nog eens twaalf jaar gewerkt en toen begon ik een eigen groothandel: Mijnheer Truck Banden. Dat is nu 21 jaar geleden."

Vandaag verkocht, morgen bij de klant

Had je klanten? Piet: "De klanten kochten hun banden nooit van Conti, Keizer, Euromaster of AFK, maar altijd van mij. Ik heb ze gevraagd of ze bij

klanten gingen mee, zoals banden-servicebedrijven, truckdealers, onafhankelijke truck- en trailer-servicebedrijven en vooral transportbedrijven; nog steeds de grootste klantengroep. Die klanten hebben veel kennis van

Onze klanten zijn vaak familiebedrijven en wij weten wat er speelt

mij klant wilden blijven." Piet begon met een voorraad van vijfhonderd banden. Hij bleek inderdaad een goede binding met zijn klanten te hebben, want alle

banden, en zorgen daarom zelf voor montage en onderhoud. Piet: "Zelf grip hebben op het bandenonderhoud is voor transportbedrijven veel beter

dan uitbesteden.” Door de jaren heen groeiden sommige klanten van tientallen trailers en trucks naar honderden. Heisterkamp is er zo één en Van Opijnen ook. Die laatste distribueert ook alle banden voor Mijnheer Truck Banden, want het bedrijf ontstond weliswaar in Hoogeveen met een kantoor aan huis, maar de planning, de op- en overslag en de distributie van de banden vinden al jaren plaats vanuit Deventer. Vandaag verkocht, morgen bij de klant.

Een bankier in de banden

Tien jaar geleden, toen Piet al elf jaar ondernemer was en zijn zestigste verjaardag vierde, brak de bankencrisis uit. Zijn zoon Peter werkte op dat moment bij ING in Groningen en Haren. Peter Mijnheer: “Op het moment dat de eerste reorganisatie een feit werd, vroeg mijn vader wat ik ging doen. Ik vond het een mooie kans om bij hem in de zaak te komen. Bij ING waren er geen garanties meer en er zouden

alleen maar zware reorganisaties volgen.” In familiebedrijven groeit de volgende generatie meestal spelenderwijs in het bedrijf op, maar Peter is nooit zaterdaghulpje geweest. Hij kwam pas op 30-jarige het bedrijf binnen. Heeft hij daardoor niet veel gemist? “Nee hoor, we hebben geen eigen werkplaats en mijn vader was veel onderweg, dus veel bedrijfsprocessen vonden al op enige afstand plaats. Bovendien is mijn werk nu voor een deel vergelijkbaar met mijn werk bij de bank: relatie-beheer, naar de klant gaan, contact onderhouden en adviseren over producten en toepassingen.”

Klantenbinding

Peter moest zijn bandenkennis natuurlijk wel bijspijkeren. Goodyear bracht uitkomst. Peter: “Ik kon een jaar buitenland-ervaring op het hoofdkantoor bij Goodyear opdoen en mocht met de vertegenwoordigers in Spanje, Slovenië en Turkije mee. Dat aanbod

heb ik met beide handen aangegrepen.” Na een jaar kwam Peter bij zijn vader in de zaak en vervolgens zijn ze samen naar hun klanten gegaan: vier jaar lang, elke dag. Piet: “Met veel klanten heb ik een binding van soms veertig jaar. Dat kun je natuurlijk niet zomaar even overdoen, dus daar hebben we de tijd voor genomen.”

Piet en Peter hebben nooit afgesproken wanneer Peter de zaak overneemt, hoe de rolverdeling is en wie wanneer de baas is. Piet: “Ik werk nu voor Peter. Eigenlijk is dat heel geleidelijk gegaan. Ik heb het enthousiasme van Peter elke dag zien groeien. Zelf heb ik er ook nog steeds plezier in, want vanaf het begin is het werk mijn hobby geweest.” Peter is blij dat hij geen bankier meer is. Peter: “Het mooie is het contact met onze klanten, zowel met de monteurs als de managers. Onze klanten zijn vaak familiebedrijven en wij weten wat er speelt. Daarom is onze leus ook: Een grenzeloze band met onze klant.” ●



Piet
70 jaar

Wat doe je in je vrije tijd?

Ik reis graag, waaronder twee keer per jaar motorrijden in Amerika met vrienden.

*Wat is je favoriete eten?
Wat is je favoriete muziek?
Wat voor auto heb je?*

Hollandse kost
Koomuziek en Vicky Brown
Eerst jarenlang Mercedes, nu al mijn derde Volvo XC60.

Wat is je levensmotto?

Een paar jaar geleden onderging ik een open hartoperatie. Je kunt nog zoveel plannen, maar uiteindelijk heb je maar weinig zelf in de hand. Geniet daarom van wat je doet.

Wat doe je over vijf jaar?

Zoals het nu gaat hoop ik zelfs over tien jaar hier nog te werken!



Peter
40 jaar

Wat doe je in je vrije tijd?

Aandacht besteden aan mijn gezin: ik heb een vrouw en twee kinderen van 4 en 8.

*Wat is je favoriete eten?
Wat is je favoriete muziek?*

Ik vind alles lekker
Van hedendaags tot klassiek

Wat voor auto heb je?

Mij is geadviseerd Volvo te rijden, maar het is vooralsnog Audi.

Wat is je levensmotto?

Ik denk er net zo over als mijn vader. Werk iedere dag met plezier en haal daar alles uit.

Wat doe je over vijf jaar?

Hetzelfde! Klanten adviseren en vooral klanten behouden.