

BIG DEAL!

WELKE NAAM VERBINDT TALLOZE MOTORMERKEN, DE BOLLENSTREEK EN DE TERM DE VRIJE MOTOR-DEALERS MET ELKAAR? DAT KAN ER MAAR EENTJE ZIJN: BRUGGEMAN! DIT JAAR VIERT BRUGGEMAN MOTOREN HET 25-JARIG JUBILEUM. REDEN GENOEG OM ER EENS EEN BAKKIE TE DOEN.

Wie kent niet, al dan niet bewust, de reclame-uiting met die bolle toet van een kerel met zo'n Harley-dopje op zijn hoofd, een dikke sigaar in z'n wafel en de woorden 'Big deal!' eronder? De kans is groot dat je meteen weet wat ik bedoel en anders zal de afbeelding in dit artikel vast wel voor een aha-erlebnis zorgen. Feit is dat 'Big deal!' niet alleen een sterk gekozen reclamekreet is, maar ook ongeveer synoniem staat voor Bruggeman Motoren. Ga maar na, het bedrijf is dealer van maar liefst acht merken!

Het verhaal achter deze successtory is de aloude combinatie van ondernemingsgeest, lef en vooral hard werken. Het is altijd leuk om zo iets nog eens even vanaf het begin te beschouwen en dat begin, dat ligt ergens in de polderklei van Lisserbroek.

DORPSGARAGE

Daar had de vader van Eric Bruggeman namelijk een eigen dorpsgarage: Garage Bruggeman, compleet met twee Esso-pompen voor de deur. De zaken liepen klaarblijkelijk goed, want het gezin had een vakantiehuisje in Drenthe waar ze geregeld naartoe trokken. 'Echt veel vond ik er daar niet aan', vertelt Eric. 'Eigenlijk waren we alleen maar aan het schilderen en schoonmaken.' Al gauw echter werd hij gegrepen door het crossvirus, bijna onontkoombaar in de regio van Drenthe en de kop van Overijssel. De zinnen werden gezet op het summum op crossgebied, een Gebben Kreidler. Zo'n machine liep razendsnel en André Gebben had dat verschillende malen bewezen door (uiteindelijk 19 keer) Nederlands kampioen te worden. Een Gebben Kreidler kwam er, en om het crossmonster aan zijn vader terug te betalen ging Eric aan de slag bij Gebben Motoren in Staphorst. 'Ik leerde er van die gehaakte Staphorster jasbeschermers op fietsen te zetten en uiteindelijk ook de rest. Wat ik ook geleerd heb, is positief naar dingen te kijken en ik heb er leren sleutelen. Door André

Gebben ben ik in die motoren gerold, daar heb ik het vak geleerd', klinkt het met respect in Eric's stem. 'Dat was 32 jaar geleden, ik was toen 14. Zo lang doen we al zaken met elkaar en het is nog steeds goed. We hebben ooit afgesproken dat we nooit ruzie zouden krijgen om geld en dat is ook nooit gebeurd.'

Eric rondde zijn MTS Werktuigbouw af en deed er nog een kopjaar autotechniek achteraan, waarmee hij tevens zijn middenstandsdiploma binnenhaalde. Zoals gezegd had vader Bruggeman een autobedrijf, maar Eric had er niks mee. 'Hij zei nog tegen me: "Er komt geen motor in!" Uiteindelijk stonden er 300...' Het begon allemaal in 1983 in een klein hokje in zijn vaders zaak. 'Daar was het 's winters koud joh!' Van 15.000 gulden, al zijn spaargeld, zette Eric de boel op en al gauw werd het hokje steeds groter. Hij nam de zaak van zijn vader over en binnen zeven jaar groeide de boel al uit z'n voegen. 'In 1989 kocht ik de grond hier in Nieuw Vennep en werd Kawasaki-dealer. Ik weet nog goed dat toen ik voor 40.000 gulden, - alweer al m'n spaargeld - aan motoren bestelde, Wim Brouwer, die toen voor Kawasaki werkte, zei: "Moet je het niet eerst aan je vader

► Naar verluidt een van de oudste klanten. Kocht 25 jaar terug als pizza-koerier een brommertje én opvoerspullen bij Bruggeman, bleek razendsnel, verdiende er wat geld mee en komt nog steeds geregeld langs voor iets nieuws.

▼ Als je zo'n B-King kunt verkopen met originele uitlaten, dan ben je met recht dealer van het jaar...



vragen voor je al die motoren koopt?" Met 28 jaar was ik namelijk de jongste dealer van Nederland!

NIET GROTER

En dan nu, vijftig jaar later, is Bruggeman Motoren een van de pijlers in de Nederlandse motorwereld en dealer van Aprilia, Ducati, Honda, Kawasaki, KTM, MV Agusta, Suzuki en Yamaha. Eigenlijk groeit de zaak alweer uit z'n voegen, maar Eric koos er bewust voor om niet weer uit te breiden. 'Thuis heb ik de bouwtekeningen van het nieuwe pand nog liggen, maar ik ben blij dat het niet gedaan is. Ik wil niet nog groter, dan krijg je zo'n supermarktidée en bovendien heb ik nu nog tijd voor m'n klanten. En hoe groter, hoe drukker en volgens mij krijg





▲▲ Garage Bruggeman, de dorpsgarage waar geen motor in zou komen, maar waar er uiteindelijk 300 stonden!

▲▲► Ooit begonnen in een piepklein en stervenskoord hokje en nu dit. Alle redenen om eens tevreden in een hoekje te gaan zitten kijken.

▲ Dit jaar werd de werkplaats vernieuwd. 'Zo eens in de zoveel tijd moet je de boel vernieuwen om bij te blijven.'

◀ Inkopen, uitkragen en verkopen, Eric Bruggeman is er groot mee geworden.

je daar een hartaanval van...; klinkt het met een glimlach. Mooi gezegd, maar hoe zit het dan met die andere zaak in Amsterdam? Is dat dan geen verkapte uitbreiding? 'Honda kwam met het verzoek in Amsterdam een zaak te openen, maar ik heb het heel, heel lang moeten overwegen. Da's altijd zo met die Japanners hè, lacht Eric. 'Het zijn een soort Chinezen met dollartekens in hun ogen', grapt hij. 'Dan zit je met ze te eten en aan het eind zeggen ze altijd: "Please sell more!" Wat zeg je? Dat ze niet zo goed tegen drank kunnen zou daar mee te kunnen maken hebben ja, haha! Maar goed, uiteindelijk heb ik vier jaar terug de knoop toch maar doorgehakt. Voorheen heette het V/d Wijngaard en ik heb het Motor Amsterdam

genoemd, ik verkoop er scooters en exclusief Honda. We trekken er daar ook heel erg hard aan, maar het blijft overzichtelijk. Meer zaken wil ik niet hebben, dan krijg je een beetje dat Safe-idee en dat wil ik niet. Amsterdam hou ik er wel bij hoor, maar m'n hart ligt hier in Nieuw Vennep. Groter worden zou ten koste gaan van de aandacht voor de klant.' Die aandacht voor de klant is iets waar Eric heel vaak op terugkomt. Zijn grootste angst is dat de motorhandel een soort autohandel wordt. 'Als je een auto koopt, luistert zo'n verkoper dan? Ik probeer altijd goed te luisteren en goede vragen te stellen aan een klant. Pas dan kun je iemand goed adviseren in de aanschaf van een motor. Neem nou iemand die net een nieuwe Audi heeft gekocht, zie je die persoon dan veranderen? Als diezelfde persoon hier komt om een motor te kopen, dan zie je een heel ander iemand als 'ie wegrijdt. Mensen beleven wat met een motor, ze kunnen er hun ei in kwijt.'

MUGEN HONDA'S

De voorgaande jaren is er een flinke uitdunning geweest in het aantal motorzaken. Het ging slecht, maar Eric heeft daar weinig van gemerkt. 'We hebben heel veel ouwe trouwe klanten en met zoveel dealerschappen hebben we bovendien heel veel keuze, waardoor we een breed publiek hebben.' Natuurlijk heeft internet

een groot effect, maar het is de kunst daar goed op in te haken. 'Al onze motoren staan op onze website, maar ook op bijvoorbeeld Marktplaats. We doen altijd even een onderzoek onder de laatste honderd klanten en dan merk je wel dat een groot deel via internet bij je komt. Ik schat dat ongeveer zeventig tot tachtig procent van de klanten hier via internet en via mond-tot-mondreclame komt. Binnenkort beginnen we een webwinkeltje voor kleding, accessoires en gebruikte onderdelen, eens kijken hoe dat gaat.' In de wintermaanden, als het wat rustiger is, wordt de tijd nuttig en aangenaam besteed aan de bouw van specials. Met name de Mugen Honda's beginnen al een aardige naam te krijgen. Mugen is een Japans tuningsbedrijf en Bruggeman Motoren weet met die onderdelen bijzonder fraaie machines neer te zetten.

Afstellen en finetunen gebeurt in eigen beheer op de Dynojetbank die in het pand staat. Die specials en exclusieve modellen hebben ook weer een eigen publiek, echte liefhebbers. 'Er zijn er bij die bellen voor een exclusief model dat nog uitgebracht moet worden, ik krijg dan te horen: "Regel het". Kijk, dat vertrouwen, dat is toch prachtig?'

Om te overleven moet je natuurlijk ook een aardig netwerk weten op te zetten. De Vrije Motordealers zijn daar een goed voorbeeld van. Samen met Van der Heijden Motoren en Molenaar Motors koopt Eric Bruggeman grote partijen, waardoor er goedkoper ingekocht kan worden, wat uiteindelijk ook weer in het voordeel van de klant werkt. Echter, op het gebied van de motorfietsen zelf heeft deze alliantie zijn beste tijd wel gehad. Met de komst van grote Europese magazijnen en import door de fabrikanten zelf valt er weinig voordeel meer te behalen. Toch biedt de samenwerking nog wel voordelen voor wat betreft de inkoop van kleding en dergelijke.

AVONTUUR

In de motorwereld gaat het net even iets anders dan in het normale bedrijfsleven waar de contacten gebaseerd lijken op het principe van een one night stand: wel de lusten, niet de lasten. 'In de motorwereld zijn veel unieke mensen met wie ik al lang samenwerk en van wie ik op aan kan.' Dat er toch vaak een soort



'GROTER WORDEN ZOU TEN KOSTE GAAN VAN DE AANDACHT VOOR DE KLANT'

band ontstaat tussen contacten binnen de motorwereld zal voor een groot deel te danken zijn aan het avontuurlijke waarmee het motorrijden doorweven is en de passie die er bij komt kijken. En dat avontuurlijke, dat trekt Eric nogal. Er was een periode waarin hij geregeld avontuurlijke trips op de motor organiseerde. Die periode werd ingeluid door ook alweer zo'n uniek mens. 'Heel lang geleden hadden we een show in een grote hal in Lisse', vertelt Eric. 'Daar kwam een kerel naar een Kawasaki Vulcan kijken. Hij wilde 'm wel kopen, maar onder voorwaarde dat 'ie 'm dezelfde dag kon ophalen. 's Avonds laat kwam 'ie met 15.000 gulden aan, maar ik moest daardoor wel in de hal tussen de stobalen blijven slapen. Dat deed 'ie expres. Toch, het eerste contact met Bernd Gerson Lohman was gelegd en later belde hij met de vraag of ik in wilde vallen als voorrijder bij een off-roadtrip. Dat was het begin van vele reizen die ik gemaakt heb. We hebben er veel voor Chesterfield georganiseerd.' De drie mooiste reizen uit zijn 25-jarige carrière weet hij zo op te noemen. 'Hoogtepunt was toch wel in 2007 toen ik als monteur meeding met

het Nederlandse Yamaha-team naar Parijs-Dakar, wat een belevenis en nog mooier, alle rijders haalden de finish hè, dat gebeurt bijna nooit!' Ook de 6.000 km die hij door de Bajawoestijn reed in 1992 liggen hem nog vers in het geheugen, evenals een trip in Amerika met Chesterfield in 1994. Tijdens al die avonturen leer je de mensen goed kennen. Je merkt gauw genoeg van wie je op aan kunt.' Gedurende ons gesprek gaat geregeld de telefoon. Tijdens de gesprekken tekent Eric, aandachtig luisterend, lukraak figuurtjes op een kladblok. Zijn schetsende bewegingen verraden zijn technische achtergrond. 'Nu er wat monteurs op vakantie zijn, doe ik straks even snel het papierwerk en daarna ga ik lekker sleutelen, da's voor mij een soort therapie.' Hoewel iedereen zich druk maakt om de vergrijzing van de motorrijder, is het opvallend om Eric te horen zeggen dat er juist ontzettend veel nieuwe jonge motorrijders zijn. 'Je merkt het ook bij de rijtscholen. Daar hebben ze het ontzettend druk met jonge lessers. Een verklaring kan ik er niet voor geven, maar ik denk dat het voornamelijk het woon-werk-



▲▲ Effe een bakkie doen bij Bruggeman. Door de diversiteit in dealerschappen is de cliënteel net zo divers als het aanbod.

verkeer is dat de doorslag geeft. De laatste tijd zie ik dat het motorrijden een beetje verschuift van hobby naar een gewoon vervoermiddel en dat is niet goed. Die passie moet niet verschuiven, het motorrijden moet weer leuk zijn, het moet weer een hype worden. Toch merk je dat Eric de les van André Gebben om overal positief tegenaan te kijken nog steeds ter harte neemt. 'Het wordt steeds drukker en hoe drukker, hoe meer mensen er op de motor gaan rijden en vlak vooral de scooter niet uit.' Ook als motorrijden allang niet meer leuk is, ziet Eric er dus nog wel brood in, net zoals met de steeds strenger wordende regels en het steeds moeilijker te behalen rijbewijs. 'Mensen die dan nog wel hun rijbewijs halen zijn er ook veel serieuzer mee

bezig en rijden meer kilometers.' En nu we toch een beetje in de toekomst proberen te kijken, met sportmotoren is het volgens Eric een aflopende zaak. 'De nakeds en de all roads zijn waar het publiek om vraagt. Bruikbare en betaalbare middenklassers, steeds meer middenklassers.' Ook hier zou je voorzichtig de link kunnen leggen met het verschuiven van hobby naar vervoersmiddel, maar vooralsnog blijft de passie ruimschoots overheersen. Hoe het ook zij, veranderingen hou je en met de juiste bril op valt er altijd wel iets positiefs van te maken. Dat is iets wat Eric Bruggeman toch wel typeert en je kunt het heel goed als reden zien van zijn succes.

TERUGBLIK

Terugblikkend op vijftientig jaar Bruggeman Motoren valt er natuurlijk wel het een en ander te overpeinzen. Wat nou als je alles nog een keer over kon doen? 'Als ik twee keer zou leven, dan zou ik in de offshore gaan. Dingen repareren op een booreiland of ik zou bulldozers gaan oplappen in Arabië. Gewoon voor het avontuur en de passie. Maar nu ben ik ook dik tevreden hoor.' Heel even maakte Eric een pas op de plaats toen hij zes jaar terug zijn rug brak. Niet tijdens een trip door de woestijn, maar gewoon op de hoek van de straat. 'Ik was gestrest en daardoor ging het mis. Daarna ben ik er heel even anders door gaan werken.' Hij



'DE NAKEDS EN DE ALL ROADS ZIJN WAAR HET PUBLIEK OM VRAAGT'

▲ Als je vijftientig jaar te overpeinzen hebt, willen de gedachten nog wel eens afdwalen.

gevaarlijke missies. Als hij dan weer eens thuis was kwam hij altijd langs en dan kletsten we hier wat aan tafel. Hij is uiteindelijk een vriend geworden. Altijd was 'ie op zoek naar avontuur, ook op de motor en uiteindelijk is hij tragisch genoeg op weg naar de kazerne door een vrachtwagen overreden. Hij komt hier nooit weer en dat is zo vreemd.'

Het verhaal is tragisch, maar tekenend voor de band die er soms tussen klant en dealer kan ontstaan. Nog steeds heeft Eric klanten van het eerste uur. 'Of ik die op de vingers van twee handen kan tellen? Met gemak, op vier ook wel. Ik vind het mooi, dat vertrouwen van al die vaste klanten.'

Dit jaar is Bruggeman Motoren verkozen tot Suzuki-dealer van het jaar, een kroon natuurlijk op het 25-jarig jubileum, maar een klant heeft er niet veel aan. Toch viert die het jubileum echt wel mee. 'Met vele aanbiedingen, het pand heeft een facelift gehad, de werkplaats is vernieuwd en aankomende winter staan er nog enkele acties op stapel', klinkt het enthousiast. Het is tekenend voor Eric, die er na al die jaren duidelijk nog steeds veel zin in heeft. 'Zoals ik al zei, ik ga niet meer groeien, het is prima zo in dit pand. Ik woon hier, m'n dochter is zelfs hierboven geboren. Nee hoor, ik blijf hier zitten, ik ga hier oud worden!'

TEKST: TIM DEKKERS
FOTOGRAFIE: WOUT MEPELINK/TARGET PRESS



vertelt het met de nadruk op 'heel even'. Gezelligheid past niet in zijn straatje. 'Een winkel draaien is topsport.' Van alle klanten die Eric in zijn zaak heeft gehad, is er eentje die het meest in zijn herinnering is blijven hangen. 'Er zijn verschillende jongens die al klant bij me zijn sinds ze hun eerste brommer bij me kochten. Zo was er eentje die een Honda MT en later nog meer brommers bij me kocht. Later werden het motoren die hij bij me kwam halen. Hij werd marinier en gaf zich op voor alle

▲ Hoekje emotie met Aprilia, Ducati, KTM en MV Agusta.

◀ Met onderdelen van de Japanse tuner Mugen worden bij Bruggeman Motoren prachtige specials gemaakt en op de eigen Dynojetbank afgesteld.