

Investeren in mensen en efficiëntie

Aanvankelijk zag Toine Kreijne (32), vierde generatie uit de Kreijne Automotive-familie, een vaste aanstelling binnen het eigen familiebedrijf niet eens zo zitten. Dat veranderde toen hij na een aantal omzwervingen ineens wist wat hij wilde: een eigen autoschadebedrijf opzetten en uitbouwen. Toine Kreijne is sinds 2019 verantwoordelijk voor ASN Kreijne Autoschade en trad in 2023 toe tot de directie van het bijna 100 jaar oude familiebedrijf. Tekst en foto's Mike Raanhuis

Jouw toetreding tot het familiebedrijf was geen vanzelfsprekendheid. Leg eens uit?

“Vanaf het moment dat ik kan lopen kom ik al bij ons familiebedrijf over de vloer. Niet verwonderlijk dus dat ik altijd heb meegewerkt in verschillende functies. Zo leerde ik de bedrijfscultuur goed kennen, maar ik zag mezelf geen vaste rol bekleden, ondanks dat ik verschillende vakopleidingen in de automobielsector heb gevolgd. Mijn eerste ervaring met autoschade was op het circuit. Wij hebben jarenlang met de Mazda MX5

Toine Kreijne: “Ons doel is om te blijven groeien en om ons rayon te versterken.”



gereden en daar ging het natuurlijk wel eens fout en moest de auto naar de spuitsel. Het technisch klaarmaken deed ik zelf en dit heeft mij ontzettend geholpen met mijn diploma voor Autoschade Technicus. De vonk sprong pas echt over toen ik aan het afstuderen was voor de Hotelschool. Ik werkte toen bij ons dealerbedrijf en daar zag ik hoe beschadigde auto's opgehaald en teruggebracht werden. Toen wist ik het en besloot ik om ervaring op te doen buiten het familiebedrijf. Ik zag regelmatig beschadigde auto's worden opgehaald door een schadeherstelbedrijf en ik wist gewoon: dit is wat ik wil. Ik besloot om ervaring op te doen buiten het familiebedrijf – ik noem dit wel mijn generale repetitie – tot ik hier in 2019 in dienst kwam als bedrijfsleider. In 2023 namen wij ASN Autoschade Calveen Amersfoort over, gelegen op steenworp afstand van ons eigen schadebedrijf. Wij zagen de ideale omstandigheden om ASN én ons eigen bedrijf op één grote locatie voort te zetten, waardoor er een nieuwe en sterke speler ontstond in de autoschadeherstelbranche. Door die overname stapten wij ook in een voor ons relatief nieuw autoschadesegment, de gestuurde stroom.”

Wat voor type directeur ben jij?

“Ik zeg wel eens dat wij met onze poten in de klei staan; heel normaal, geen gekke dingen. Natuurlijk moet ik af en toe mijn directiepetje opzetten, maar we willen ook gewoon



lol maken met z'n allen op de werkvloer. Op woensdag bestellen wij samen broodjes bij Kreijne's Bakery Bun van de fooienpot en op vrijdag bestellen de jongens een broodje. Dat zijn kleine dingen die het werk leuker maken en die door de medewerkers gewaardeerd worden. Dat is denk ik een belangrijk deel van ons succes.”

Het is lastig om aan goed personeel te komen in de autoschadebranche. Hoe gaan jullie hiermee om?

“De markt is inderdaad krap. Maar als je goed bent voor je mensen, dan zijn ze goed voor jou. We investeren veel in onze medewerkers. Zo hebben we een buddy-systeem voor leerlingen. Iedere leerling krijgt een buddy toegewezen die hem of haar gedurende een half jaar begeleidt. Zo zorgen we ervoor dat de leerling zich snel thuis voelt en alle kneepjes van het vak leert. We proberen jongeren vooral te enthousiasmeren voor het schadeherstelvak. Vorige week nog hadden we een middelbare schoolklas op bezoek. Ze kregen



een rondleiding door het bedrijf en we hebben ze verteld over het vak, maakten een quiz voor ze en dat zorgt dat die jongeren het naar hun zin hebben. Het is belangrijk om te laten zien dat autoschadeherstel een mooi en uitdagend vak is en het is goed om te zien dat er weer meer belangstelling is voor onze beroepsgroep. We hebben de laatste maand drie nieuwe mensen kunnen aannemen, waaronder twee leerlingen.”

Julie hebben onlangs geïnvesteerd in een nieuwe spuitcabine. Wat is er bijzonder aan?

“We hebben een dubbele ‘all-in-one’-spuitcabine laten bouwen. Hier kunnen twee mensen tegelijkertijd aan twee auto’s werken. Ze doen alles van A tot Z in die cabine: uitlezen, demonteren, plaatwerken, voorbereiden, spuiten, opbouwen, schoonmaken en de eindcontrole. Het is een gestroomlijnd proces geworden, de auto’s hoeven in tegenstelling tot wat je vaak ziet, niet het halve bedrijf door.”

Wat zijn de voordelen van die nieuwe manier van werken?

“Dankzij die efficiëntere werkwijze kunnen we nu ruim veertig auto’s per week afhandelen, oftewel meer dan tweeduizend per jaar. We maken steeds meer gebruik van luchtdrogende lakken, die sneller drogen dan traditionele lakken en daardoor bijdragen aan de efficiëntie. De ‘all-in-one’-cabine is speciaal ontworpen voor het gebruik van deze lakken. Het voordeel van deze cabine is dat de auto zozegd niet van zijn plek hoeft en dat de medewerkers alles zelf kunnen doen, van begin tot eind. Dat geeft ze

‘We denken in generaties en niet in kortetermijnwinsten. Het bedrijf moet nu optimaal functioneren, maar over 20 jaar nog net zo.’

meer verantwoordelijkheid én voldoening. Wij overwogen zelfs om bij een eventuele verbouwing of uitbreiding nog meer van dit soort type spuitcabines te installeren. Verder hebben we ook een spuitcabine die gestookt moet worden tot 60 graden om de lak te laten drogen. Deze cabine wordt gebruikt voor grotere klussen, zoals hele overspuiters of meerdere liggende delen.”

Hoe zie jij de toekomst van het schadeherstelbedrijf én de autoschadebranche in het algemeen voor je?

“Wij houden altijd onze ogen open voor nieuwe kansen. We sluiten een tweede vestiging dan ook niet uit. We hebben nog een deel van ons pand in Amersfoort dat gedateerd is, dus we denken ook na over een verbouwing. Het terrein is bovendien nog niet optimaal benut. Ons doel is om te blijven groeien en om ons rayon te versterken. We willen strategisch partner zijn voor onze merken merken Mazda, Suzuki en Mitsubishi. De autoschadebranche is



Kreijne Automotive

Kreijne Automotive is een Hooglands familiebedrijf, bestaat bijna honderd jaar en wordt geleid door de directieleden Jasper Bijl, Rosan Kreijne en Toine Kreijne. Jasper is daarbij specifiek verantwoordelijk voor de autobedrijven in Hoogland, Amersfoort, Hilversum, Harderwijk, Almere en Zwolle. Toine is verantwoordelijk voor de autoschade binnen Kreijne en Rosan besteedt haar aandacht aan de twee tankstations, waarvan eentje beschikt over een grote broodjesshop, Bakery Bun.

velop in ontwikkeling. Technologische ontwikkelingen volgen elkaar snel op en de eisen van klanten worden steeds hoger. We moeten blijven investeren in innovatie en digitalisering om relevant te blijven. Maar het allerbelangrijkste, daar is 'ie weer, is dat we goed voor onze mensen zorgen. Zonder goed personeel kunnen we geen goede service leveren. Het maakt niet uit welk merk wij voeren en dat is terug te zien in ons dorp Hoogland, klanten reden eerst een Peugeot, daarna een Skoda en nu een Mazda, maar bleven altijd trouw aan Kreijne. Dat is toch het mooiste compliment dat je als bedrijf kunt krijgen? We denken in generaties en niet in kortetermijnwinsten. Het bedrijf moet nu optimaal functioneren, maar over 20 jaar nog net zo."

In welk opzicht heeft jouw vader je gevormd als ondernemer?

"Hij was mijn leermeester. Mijn vader leerde mij om hard te werken, om efficiënt te zijn en om door te zetten, maar ook hoe je met mensen omgaat en hoe je een prettige werksfeer creëert. Hij heeft me geleerd om te relativiseren en dingen los te laten. Soms moet je genoeg nemen met 90 procent in plaats van te streven naar 100 procent perfectie, zeker als je jong bent en alles perfect wilt doen voor je gevoel. Een mooi voorbeeld van de praktische kennis van mijn vader gaat over het ontwerp van ons schadebedrijf. De architect, een vooraanstaand expert op het gebied van het ontwerpen van schadebedrijven, had een ontwerp gemaakt dat volgens mijn vader niet klopte. Hij zag direct dat de positie van de receptie niet optimaal was en paste het ontwerp aan. En ja, in de praktijk blijkt mijn vader helemaal gelijk te hebben."

Wat is de grote kracht van het bedrijf?

"Het feit dat Kreijne een familiebedrijf is, draagt bij aan het gevoel van vertrouwen en persoonlijke aandacht. Klanten weten

dat ze te maken hebben met een bedrijf dat haar wortels in de gemeenschap heeft en dat langetermijnrelaties belangrijk vindt. Daar komt bij dat wij verschillende merken voeren en verschillende disciplines bedienen. Hierdoor hebben wij onze loyale klantenkring door de jaren heen opgebouwd. Mensen komen graag terug naar Kreijne, niet alleen voor autoschadeherstel, maar ook voor de aankoop van een nieuwe auto, tanken en een vers broodje (zie kader)."

Inmiddels is de schadebranche ASN Autoschade overgenomen door Alliance Automotive Group Benelux. Merk je daar wat van?

"Ik zeg eerlijk dat ik er aanvankelijk wel tegenop zag om franchisenemer te worden en om onze vrijheid zomaar op te geven. Maar nu juich ik het alleen maar toe. ASN

heeft heel veel zaken gewoon goed voor elkaar, waaronder het backofficepakket waarvan ik de waarde voor de lange termijn echt wel inzie. Het past ook goed bij onze filosofie als familiebedrijf. Als jij ergens voor wil gaan, dan doen we dat voor meerdere jaren. Door het ASN-bestuur ben ik gevraagd of ik bestuurslid wilde worden. Het is erg leerzaam om deel van het bestuur uit te maken. Ik vind het belangrijk om een bijdrage te kunnen en mogen leveren aan de ontwikkeling van de autoschadebranche."

Over Alliance gesproken, hoe gaan jullie ten slotte om met de onderdelenstroom?

"Veruit de meeste onderdelen – altijd OEM overigens – bestellen we bij Geervers Auto Parts, onze hoofdleverancier. Daarnaast werken we met Alliance-dochter PartsPoint." <

