



Warm welkom

Foto's: Erik Kouwenhoven en Alexander Snijdewind



Nieuwe showroom Car Service Visser

Onafhankelijk Porsche-specialist Robert Visser is gevestigd in het Gooi. Maar zijn klanten komen vanuit het hele land – en zelfs van ver daarbuiten. Voorheen alleen om hun Porsches aan zijn zorg toe te vertrouwen, maar zij kunnen nu ook langskomen om er een te kopen. In een bijzondere ambiance met een authentieke vintage uitstraling. En zo'n 300 vierkante meter groot. Ook werd er speciaal ruimte gemaakt voor (rally)kleding en Porsche-accessoires.

De volledige verbouwing van de showroom deed Robert grotendeels zelf. In de avonduren, weekenden en vakanties, naast zijn drukke baan als eigenaar en 'meewerkend voorman' van de werkplaats. Vandaag zien we veel luchtgekoelde Porsches in de werkplaats staan. En dan met name 964's. Toeval of niet, de 964 is Robert's persoonlijke favoriet. "En dan hoeft het niet eens een RS te zijn", zegt hij met een knipoog. Ook in de showroom zien we een aantal 964-modellen staan. Een 911 die in de ogen van Robert een perfecte mix vormen tussen klassiek en nieuw. Een 964 verkoopt hij ook graag vanwege hun betrouwbare karakter en fijne rijeigenschappen.

"De showroom is sinds begin juli klaar", zegt Robert. "In januari zijn we begonnen. En ik heb weliswaar het merendeel zelf gedaan, maar de ideeën en richtlijnen zijn afkomstig van mijn partner Linda. Zij is interieurarchitecte. Wij wilden een andere uitstraling dan anderen bieden en dat is denk ik zeer goed gelukt. We hebben onder meer oude deuren gekocht en andere vintage-elementen om een authentieke sfeer te creëren. We zijn stad en land afgereden om oude stalen kistjes, tafels, kasten, oude werktuigen, mooie foto's en accessoires te bemachtigen." Aan de muur hangt een meer dan levensgrote foto van Robert toen hij 19 jaar oud was, lassend aan zijn allereerste eigen Porsche 911 bij zijn ouderlijk huis. "Zo is het begonnen", zegt Robert. "Met puur enthousiasme."

'Visser' in Hilversum is inmiddels een begrip in de Porsche-wereld. Per week komen er tussen de 25 en 35 auto's langs voor het jaarlijks onderhoud. Daarom heeft hij ook geen tijd om de verkoop er even bij te doen. "De auto's staan op zijn website en als klanten interesse hebben, kunnen ze op afspraak 's avonds of in het weekend langskomen. Het merendeel van de auto's die hier staan zijn van hemzelf. Op die auto's geeft hij vanzelfsprekend een half jaar garantie. Die garantie is niet voor niets, want bij Visser staat niet alleen Service met een hoofdletter geschreven, maar ook Klanttevredenheid. En wel door er net dat beetje extra service, of extra oog voor detail en afwerking, aan te verlenen. En net wat vriendelijker voor de portemonnee. Het beste bewijs voor de goede prijs-kwaliteitverhouding is het feit dat klanten vanuit heel Nederland naar Hilversum komen.

Porsche 964

Robert werd 48 jaar geleden geboren in Hilversum. Hij is van jongs af aan al Porsche-enthousiast. Het lag dus voor de hand dat hij de monteursopleiding ging volgen en in de autobranche zou gaan werken. Na vijf jaar Mazda- en drie jaar Volvo-ervaring kwam hij uiteindelijk terecht bij een van de eerste en meest gerenommeerde onafhankelijke Porsche-specialisten,



Het is duidelijk: bij dit bedrijf voelen mensen met een luchtgekoelde Porsche zich thuis.

die hem de fijne kneepjes van het vak leerde. Hij kwam daar voor het eerst terecht toen hij in 1986 in zijn vrije tijd een Porsche 911 uit 1971 opknapte en er voor onderdelen ging winkelen. Met zijn technische basis zat het dus wel goed, toen hij in april 2002 het auto-

schadebedrijf op de Oude Loswal in Hilversum overnam. Door zijn snelgroeiende naam werd dit pand echter al gauw te klein voor al het werk wat op hem afkwam. Twee jaar later moest hij dan ook het tegenovergelegen vrijkomende pand erbij betrekken.



deherstel



Visser doet nagenoeg al het werk aan de Porsches in het eigen huis: onderhoud, reparatie, schadeherstel, spuitwerk, restauratie, motoren- en versnellingsbakrevisies. Alleen de bekledingreparaties besteedt hij uit. Alle Porsches zijn welkom, ook al komen nieuwe Porsches door de tweejarige garantietermijn wat minder vaak in zijn werkplaats terecht. En er moet ook niet te veel 'achterstallig onderhoud' aan de auto zijn, want dan vallen de kosten in relatie tot de waarde van de auto, zoals bijvoorbeeld bij een 924 of 944, vaak tegen. De 911 is vanzelfsprekend de auto waaraan hij het vaakst werkt. Iets wat met het oog op reserveonderdelen ook prettig is. Visser: "Voor bijna elke 911 heb ik vrijwel altijd alle courante onderdelen op voorraad. Om het voor de klant ook een beetje betaalbaar te houden heb ik ook veel goede gebruikte onderdelen liggen. Maar verder werk ik alleen met originele Porsche-onderdelen of spullen van Porsche-leveranciers zoals bijvoorbeeld Bosch."

Aankoopkeuring

Inmiddels werkt Robert al jaren met een vaste crew; een specialist in plaatwerken en twee monteurs. Robert: "Ik ben ondernemer, maar een motor reviseren van een Porsche vind ik veel leuker dan het – onvermijdelijke – managen of cijfertjes. Al moeten die cijfers natuurlijk wel kloppen." Dat gaat ook prima,



want Vissers klanten waarderen zijn werk en de relatief bescheiden rekeningen. "Ik kom altijd mijn afspraken na, zowel in tijd als in prijs. Ook als het toch iets meer werk geworden is, doe ik daar niet moeilijk over. Dat had ik dan maar beter moeten inschatten. Daarbij



vind ik het ook leuk als ik ongevraagd iets extra's kan doen, bijvoorbeeld de airco afvullen. En als de klant dan later belt om te zeggen dat het opeens weer lekker koel in de auto wordt, dan is dat gaaf toch? Dat heb ik dan weliswaar niet op de rekening gezet, maar zoiets geeft mij het prettige gevoel dat ik weer een klant blij en tevreden heb gemaakt. Zo'n klant komt dan zeker terug, of nog belangrijker, hij vertelt het verder."

De meeste van zijn klanten van komen uit het 'van horen zeggen' circuit. Vaak zijn ze daarvoor enkele jaren met een nieuwe Porsche bij een van de officiële dealers geweest. Heel soms komt er ook iemand met een praktisch nieuwe Porsche langs omdat er toch ergens iets is misgegaan. Dat kan altijd gebeuren. Ook ontbreekt er volgens Visser nog weleens iets van knowhow bij de dealers als het om oudere types gaat. Het gaat er bij de klant uiteindelijk om een gevoel van vertrouwen, de kennis en de klik. Veel van Vissers klanten rijden meer dan 30.000 kilometer per jaar, tegenover maximaal 10.000 kilometer bij de gemiddelde Porsche-rijder. Dus moet de klant ook altijd op zijn Porsche kunnen rekenen en vertrouwt daarbij dan ook meer dan gemiddeld op Car Service Visser. "We zijn blij dat we tegenwoordig ook mensen kunnen helpen wanneer ze op zoek zijn naar een Porsche 911. Dat hoeft niet alleen persé een van de auto's in onze nieuwe showroom te zijn, want ook voor een aankoopkeuring of taxatie kunnen klanten bij ons terecht."

En als u uw Porsche via Robert wilt verkopen dan kunt u hem natuurlijk gewoon bellen. **RS**



Car Service Visser b.v.

Oude Loswal 12, 17, 19

1217 TG Hilversum

Tel. 035-6233709

Fax 035-6219679

www.carservicevisser.nl