

ROGAM viert 60-jarig jubileum

# Gebouwd op continuïteit

ROGAM Rotterdam komt voort uit een transportonderneming. Dat merk je ook vandaag nog: bestelwagens en trucks spelen nog altijd een zeer belangrijke rol. En het mooie is: dankzij dat bedrijfswagenhart is ROGAM ook zeer succesvol met personenwagens. Simon van Ruiten (84) en de huidige directeur Hans van Ruiten vertellen hoe dat zit en duiken voor *Drive* in de geschiedenis.

ROGAM mag dan dit jaar zijn zestigjarig jubileum vieren, de geschiedenis van het bedrijf gaat terug tot 1930. Simon van Ruiten, de eerste directeur, daarover: “De wortels liggen in Bergschenhoek, op de plek waar nu nog steeds de hoofdvestiging te vinden is. Mijn vader Henk was beurtschipper. Mijn broer Niek en ik werkten mee in de vakanties. Gaandeweg stapte mijn vader over op vrachtwagens. Dat is de kiem van het bedrijf van nu.”

Na de HBS ging Simon bij een Rotterdams scheepvaartkantoor aan de slag. Op verzoek van zijn vader kwam hij terug naar Bergschenhoek om ‘in de zaak’ te gaan. Daar ontmoette Simon een oud-schoolgenoot, een verkoper van smeerolie. Die wist dat vrachtwagenfabrikant Büssing uit Duitsland een importeur zocht – of dat wellicht iets voor Simon was? Simon: “Dat kwam heel goed uit. Mijn jongere broer was inmiddels ook klaar voor de zaak en twee kapiteins op één schip zagen we niet zitten. Zo dook Niek in het transportbedrijf en ik in de vrachtwagens.”

## Mercedes-Benz komt in beeld

Bij de importvestiging van Büssing vrachtwagens werd een directeur met Mercedes-Benz achtergrond aangesteld. Hij vertelde Simon dat er vanwege strubbelingen met de dealer in de regio mogelijkheden waren om óók officieel Mercedes-Benz dealer te worden.

Simon: “Mercedes-Benz was een merk dat op een voetstuk stond. Hoewel we aan veel voorwaarden gebonden waren, accepteerde ik het dealerschap. De raad van mijn vader was heel



Rond 1960 werd een van de eerste Mercedes-Benz trucks geleverd aan Van Ruiten Transport (boven). Bij het snel groeiende wagenpark was het weldra een en al Mercedes-Benz (onder).



simpel: ‘Gewoon alles ondertekenen, als je genoeg verkoopt hoor je ze niet.’ Al in ons eerste jaar draaiden we bijzonder goed; we verkochten wel honderd Mercedesen. En zo werden we officieel dealer. We bouwden een goede naam op, met een zeer uitgestrekt verzorgingsgebied als resultaat.”

In 1980 kwam Hans van Ruiten in de zaak. Simon: “Hans had de school niet altijd de juiste aandacht gegeven, maar de familie zag wel dat hij het in zich had. Na de meao kwam de ommekeer toen Hans naar de IVA in Driebergen ging. Hans: “Daar zat ik op het goede spoor en aan-



Simon van Ruiten (r.) en Hans van Ruiten: twee mannen met een bedrijfswagenhart dat nu ook voor personenwagens klopt.

sluitend heb ik de Kaufmännische Ausbildung van één jaar bij de Mercedes-Benz Niederlassung in Aken mogen doen. Mijn middenstands- en patroonsdiploma heb ik in de avonden gevolgd.”

## De aftersalesgedachte

Hans begon op de werkplaatsreceptie om klanten te leren kennen. “Mijn vader is een koopman met vooral belangstelling voor verkoop. Ik kwam binnen met een After Sales-inslag: als je klanten perfect ver- en ontzorgt, kunnen en willen ze voor een nieuwe aankoop niet om je heen. Zo vulden we elkaar aan. Wat volgde is uniek: een overgangperiode van vijftien jaar. Bestaande klanten moesten ook de mijne worden. We hebben in die periode als een team geacteerd. Ik kreeg een belangrijke basisregel van mijn vader mee: zorg dat je geen schulden hebt, dat staat de handel in de weg. Die koers varen we tot op de dag van vandaag.”

Rond 1985 werd het Rotterdamse dealerrayon voor bestelwagens en trucks opnieuw ingedeeld. Het verzorgingsgebied van ROGAM werd

ongeveer gehalveerd. Hans: “Die gedachte sprak me aan vanwege de overzichtelijkheid. Doordat klanten ons trouw bleven, halveerde de omzet echter niet. Sterker nog: mede dankzij een verkoopboost door de afschaffing van de WIR-premie (1986), zaten we weer op het oude verkoopniveau. We realiseerden ook verdere groei: in 1985 namen we de vestiging van MBNL in de Rotterdamse Spaanse Polder over.” In 1991 nam Hans een derde en in 1998 de overige ROGAM-aandelen over. “In 1999 werden we door MBNL benaderd om personen- en bestelwagendealer EGAM in Gouda en Woerden over te nemen. Het idee van MBNL was dat wij bestelwagens aan onze truckactiviteiten in de regio Gouda zouden toevoegen. Op

En het mooie is: dankzij dat bedrijfswagenhart is ROGAM ook zeer succesvol met personenwagens.

De kernwaarden van ROGAM: het goede voorbeeld geven, hard werken én op de centen passen.

hun verzoek zouden we dan de personenwagenactiviteiten overdragen aan een door MBNL te bepalen dealer. Dat gebeurde echter niet en sinds die tijd zijn we ook personenwagendealer, maar dan wel met onze After Sales-gedachte als uitgangspunt. Inmiddels zijn we ook exclusief Mercedes-Benz personenwagendealer in Rotterdam en verkopen we veel meer personenwagens dan bedrijfswagens. In 2008 bouwden we langs de A12 een nieuwe grote personen-, bestel- en truckvestiging voor Midden-Holland in Gouda.”

## Blijven zoeken naar continuïteit

Groei was bij ROGAM nooit een doel op zich. Hans: “Er is één doel: blijven zoeken naar continuïteit voor ROGAM. Rotterdam had eind jaren negentig veel Mercedes-Benz dealers. Ik heb altijd gedacht dat er maar plaats was voor één, maar dan wel met ROGAM als onderdeel daarvan. Ik heb daarom altijd de samenwerking gezocht met andere dealers. Uiteindelijk resulteerde dat in de overname van Victoria in 2009 met drie Rotterdamse vestigingen en in de bouw van de supermoderne personenwagenvestiging aan de Autostrada aan de A16. Door een faillissement en alle ontwikkelingen om ons heen zijn wij uiteindelijk toch als de dealer voor Groot-Rotterdam en Gouda overgebleven. Naast de externe factoren zijn het vooral de kernwaarden van ROGAM die daartoe hebben bijgedragen: het goede voorbeeld geven, hard werken én op de centen passen. Pas als je minder uitgeeft dan er binnenkomt, kun je verder komen.”