

# ACCUEEL

## 30 JAAR IN SPANNING!



Dit jaar is het precies 30 jaar geleden dat onze vader de stoute schoenen aantrok, zijn vaste baan als installateur vaarwel zei en voor zichzelf een zaak in accu's begon. Wij waren nog kleine jongens en de zaak was aan huis. Wij zijn dus letterlijk tussen de accu's opgegroeid. Over groeien gesproken. In die dertig jaar is ook de zaak flink gegroeid. We zitten nog steeds op de oorspronkelijke locatie, de Hoolilandseweg in Roodeschool. Onze vader heeft de zaak inmiddels officieel aan ons overgedragen (al is hij er soms nog steeds niet weg te slaan... het blijft zijn 'kindje') en naar een wat rustiger plek verhuisd. Wij doen er nog steeds alles aan om dat wat hij is begonnen, verder uit te bouwen en te verbeteren. Voor onze klanten, maar stiekem ook een beetje voor hem. Uiteraard laten we deze mijlpaal niet ongemerkt voorbijgaan. Op 30 mei staan onze deuren open voor genodigden, klanten en belangstellenden. Lijnema zit nu 30 jaar in spanning. En we genieten er nog dagelijks van. Want we houden van ons werk.

René en Peter Lijnema [de tweede generatie]

WIJ ZORGEN VOOR SPANNING!

## DE OPRICHTER KIJKT TERUG

Op 1 maart 1979 zette Marten Lijnema zijn handtekening onder een contract met accu-importeur Hefra b.v. in Rotterdam. Accuservice Lijnema is een feit. Het is een hele stap. Lijnema senior verruult de zekerheid van een vaste baan voor het onzekere bestaan van een zelfstandige ondernemer.

Een terugblik.



### Hoe groot was de stap?

De heer Lijnema: "Groot. Eigenlijk is het allemaal heel toevallig begonnen. Ik las een advertentie in het Nieuwsblad van het Noorden in december 1978, waarin werd gevraagd naar een "zelfstandig verkoper voor een goed merk accu's". Daar heb ik toen op gereageerd. Alles kwam pas op gang in februari. Men kon nauwelijks reageren op advertenties, want de winter van 78-79 was extreem streng. Hier op het Groninger platteland lag de sneeuw bij sommige boerderijen tot de dakrand. Ik heb vooraf alles heel uitgebreid besproken met mijn vrouw. Wij hadden een gezin met vier kleine kinderen; René, de oudste, was pas 9. En er moest wel brood op tafel komen. De importeur bleek vertrouwen in mij te hebben en hij heeft toen een heel schappelijke deal opgesteld die ons gezin zekerheid bood en die tegelijkertijd de ruimte bood om het ondernemerschap uit te bouwen."

Lees verder op pagina 2 ►



De samenwerking is goed uitgekapt. Er werd hard aangepakt en al vanaf het begin werden de 'targets' gehaald. De relatie tussen Lijnema en de opvolgers (zonen) van de oorspronkelijke importeur zijn nog altijd nauw. De leverancier van het eerste uur is nog steeds de hofleverancier van Lijnema.

### Hoe waren de beginjaren

"Niet makkelijk. Dat had vooral te maken met de combinatie werk-privé. Drie maanden na de start van het bedrijf werd onze dochter ernstig ziek. Ze kreeg een hersenbeschadiging en raakte hierdoor geestelijk en lichamelijk gehandicapt. Wij hebben haar de eerste vijf jaar nog thuis kunnen verzorgen, daarna alleen in de weekenden. Vooraf had ik met mijn vrouw besproken dat we samen het bedrijf zouden opbouwen. En ik moet zeggen, zij heeft zich altijd volledig ingezet. Voor het bedrijf én voor het gezin. Hoe zwaar dat soms ook was, ook al omdat we het bedrijf aan huis hadden en er dus continu mensen over de vloer kwamen. Door deze situatie hebben we overigens een heel hechte band gekregen binnen het gezin."

Zakendoen in het begin van de jaren tachtig ging heel anders dan nu. Het was de tijd van vóór de computer, er was geen fax en geen mobiele telefoon. Bestellingen kwamen binnen per post en per telefoon en de administratie ging nog met de hand en de typemachine. Vaak brandde het licht nog tot in de late avonduren.

### Hoe bouwde u uw klantenkring op?

"Je moest naar de mensen toe. Uit zichzelf kwamen ze niet. Er was wel een vertegenwoordiger van de importeur in Noord-Nederland. Oorspronkelijk zou hij me inwerken, maar de man overleed vlak voordat ik kon beginnen. Uiteindelijk ben ik begonnen met alleen zijn adressenlijstje."



Elke accu werd persoonlijk bezorgd. 's Ochtends werd het onverslijtbare busje volgeladen op weg naar tientallen klanten. Er zijn wat kilometers afgelegd...

Sommige klanten van het eerste uur zijn nog steeds vaste klant bij Lijnema. De kern van klantentrouw is, zo legt Lijnema sr. uit: afspraken nakomen en goede garanties geven. Volgens hem is goede service net zo belangrijk als de prijs van het product: "Je moet altijd klaarstaan voor de klant. Men waardeert het écht als je laat zien dat je meedenkt en betrokken bent bij het bedrijf van de klant, of die nu groot is of klein. Dat was toen zo en dat is nog steeds zo."

Na zijn militaire dienst kwam René erbij in de zaak. Peter volgde later. De derde zoon besloot een andere carrière te gaan volgen. In 2006 besloot M. Lijnema de zaak officieel over te dragen aan zijn, inmiddels zeer ervaren, twee zoons. Hij was zelf inmiddels 60 en het was tijd om het na 45 jaar werken wat rustiger aan te gaan doen.

### Hoe was het om afstand te nemen van de zaak?

De heer Lijnema: "Mijn vrouw en ik voelen ons heel gelukkig dat wij kinderen hebben die in onze voetsporen willen doorgaan. Als je iets opbouwt, doe je dat toch ook voor je kinderen. Al is het soms wel moeilijk om echt afstand te nemen en me niet met de zaak te bemoeien. Al proberen we het wel. De zaak is nu van de jongens en dat is goed zo."

Hoever Lijnema sr. nog altijd betrokken is bij de zaak, blijkt ten tijde van het gesprek voor deze nieuwsbrief. Het magazijn wordt uitgebreid en er moet een betonnen vloer worden gestort. Na afloop van het gesprek begeeft Lijnema sr. zich naar achteren en begint als een volwaardig ijzervlechter en coördinator de betonstort voor te bereiden, zwakke knieën of niet. "Hij doet nog wel eens wat klusjes voor ons," zegt René en glimlacht.

Iedereen in de haven weet dat je bij Lijnema moet zijn als je accu's nodig hebt of problemen hebt met je accu.



## NIEUW LIJNEMA-LOGO

Het oude Lijnema-logo bestaat 30 jaar. Tijdens een gesprek met het reclamebureau werd geopperd: "Het is niet helemaal meer van deze tijd." Dat was even slikken. Maar na afweging van alle plussen en minnen – doen we dagelijks! – hebben we gevraagd om met wat 'moderne' voorstellen te komen. Dat gebeurde. En we waren meteen zo enthousiast dat we hebben besloten om het ter gelegenheid van ons 30-jarig bestaan te introduceren. Hiernaast ziet u het nieuwe "gezicht" van Lijnema Accu Service.

Het nieuwe logo combineert de 'accukleuren' zwart en rood en geeft op grafische wijze de vorm van een accu weer met daarin de plus en de min, terwijl ook de letters van de naam Lijnema erin terug te vinden zijn.



ACCUSERVICE  
**LIJNEMA**





## Marcel Jetten Jetten Yachting | Sneek

Jetten Yachting is een jachtwerf in Sneek. Het bedrijf is in 1997 opgericht door de broers Marcel en Sander Jetten. Op de werf worden jachten gebouwd (de eigen merken Bully en Bommelaer). Daarnaast wordt de organisatie door andere werven ingeschakeld voor o.a. technische werken, onderhoud en service.

Directeur-eigenaar Marcel Jetten: "Accu's zijn zeer belangrijk in boten, ze sturen het energiesysteem aan boord aan. Voor ons is kwaliteit daarom belangrijker dan prijs. Wij doen al zaken met Lijnema vanaf onze oprichting. Wij hebben allerlei soorten accu's nodig. Het prettige aan Lijnema is dat ze alle types kunnen leveren. Zo kunnen we alles bij één leverancier onderbrengen. Accu's = Lijnema bij ons. Persoonlijk vind ik dit prettig, het houdt de zaak overzichtelijk. Lijnema zit hier weliswaar een flink eindje vandaan, maar ze leveren altijd snel en correct. Beloftes worden altijd nagekomen. En als we eens een keer een speciale wens hebben of er moet iets met veel spoed komen, dan kan dat zonder veel problemen worden geregeld. Ik vind het belangrijk hoe onze leveranciers hun organisatie inrichten. Wat dat betreft zit het wel snor met Lijnema. Alles wordt goed opgepakt: bestellingen zijn correct, facturen komen op tijd en kloppen altijd, service en after-sales zijn gewoon goed. Wij zijn zelf destijds als tweemansbedrijf begonnen en doorgegroeid naar een bedrijf met 17 mensen. Een dergelijke groei in iets meer dan 10 jaar vraagt ook om professionalisering van de achterliggende organisatie en processen, zowel bij jezelf als bij je leveranciers. Alles moet aansluiten, je moet alles goed in kaart hebben. Lijnema heeft, geloof ik, een soortgelijke ontwikkeling doorgemaakt. Ze komen op mij over als een organisatie die zijn zaken voor elkaar heeft. Een leverancier uit het boekje, als je het mij vraagt." ... en dat deden we.

[www.jettenyachting.nl](http://www.jettenyachting.nl)

## HEBBEN JULLIE LAST VAN DE KREDIETCRISIS?

Lijnema is in de dertig jaar van haar bestaan op een verantwoorde manier gegroeid. Geleidelijk en zonder echte pieken of dalen. Zoals bekend laat de huidige kredietcrisis behoorlijke sporen na, zeker ook in de automotive branche – een branche die ons aan het hart gaat. Toch is ons eerste kwartaal goed verlopen, zonder merkbare teruggang. Dit heeft ook te maken met de aard van ons product. Accu's zijn ook een vervangingsproduct. Als mensen besluiten geen nieuwe auto te kopen maar wat langer door te rijden met de oude, dan zal de accu toch moeten worden vervangen als de vorige aan zijn taks zit. Lijnema lijkt de kredietcrisis gezond door te komen. We hopen u ook.

## GIETHOORN FLUISTERBOOTJES MET LIJNEMA-ACCU'S

Giethoorn is een pareltje in Nederland. Een prachtig rustiek dorp in een waterrijke omgeving. Het dorp wordt jaarlijks door tienduizenden toeristen uit binnenland en buitenland bezocht. Velen van hen verplaatsen zich in elektrisch aangedreven fluisterboten. Stille boten die toch behoorlijk wat vermogen moeten leveren. In veel van deze 'fluisterboten' bevinden zich dan ook accu's die door Lijnema zijn geleverd. Ga ook eens kijken in natuurgebied De Weerribben...



3



**LIJNEMA**  
ACCUSERVICE  
**LIJNEMA**



# EVEN INTRODUCEREN: JOOST



Joost Straat is sinds kort de nieuwste aanwinst in de Lijnema-stal. Hij zorgt ervoor dat de orders correct klaargemaakt en uitgeleverd worden, en springt als het nodig is in de auto om te bezorgen.

## NIEUW IN HET ASSORTIMENT

### AGM-accu's/batterijen

Onlangs heeft Zenith een serie zeer hoogwaardige AGM-batterijen geïntroduceerd die speciaal bedoeld zijn voor elektrische aandrijving (hybride systemen). Uiteraard heeft Lijnema deze gesloten onderhoudsvrije deep-cycle batterijen ook opgenomen in haar vaste programma.



### Lijnema-acculaders voor hybride systemen

Voor de Zenith deep-cycle batterijen zijn speciale acculaders ontwikkeld. Met deze laders is het mogelijk om de laatste dertig laadcycli uit te lezen met behulp van een laptop (die is aan te sluiten op de lader). Hierdoor is het mogelijk de batterijen zeer nauwkeurig te analyseren op de correctheid van de oplading. Deze programmeerbare laders zijn toe te passen voor alle loodzuur-accu's als gesloten accu's (Gel, AGM). We zullen deze laders onder private label (ons eigen Lijnema label) op de markt brengen.

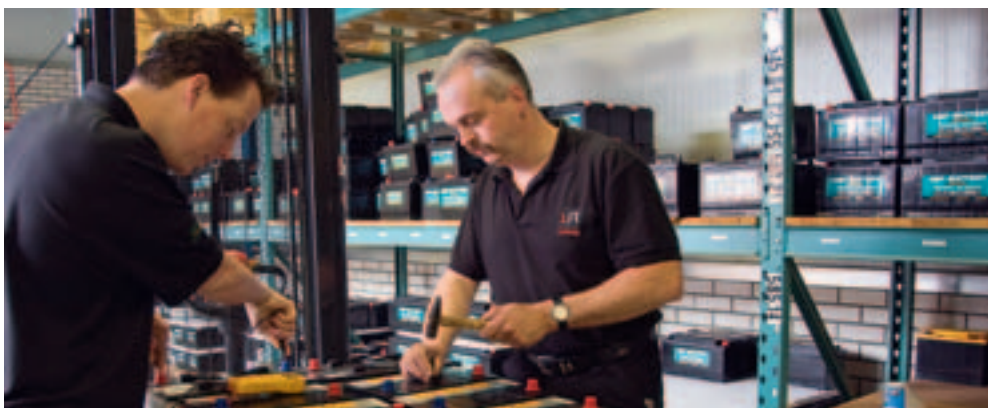
## NIEUW IN HET ASSORTIMENT VMF-LADERS

Nieuw van VMF. Een complete range van 6 accu(druppel)laders van 12 V - 0,8 A tot 24 V - 15 A. Deze automatische hoogfrequent laders zijn zeer geschikt om de onderhoudsvrije Calcium- en AGM-accu's op te laden. Daarnaast is de lader zeer compact en daardoor erg geschikt om vast ingebouwd te worden in bijvoorbeeld een boot, camper of caravan. Wij zullen tijdens ons Open Huis deze acculaders introduceren.



4

WIJ ZORGEN VOOR SPANNING!



COLOFON

Accueel is een uitgave van Accuservice Lijnema BV en wordt 2 keer per jaar toegezonden aan relaties

Concept/vormgeving/dtp Koenencom Creatieve Marketing Communicatie en Reclame, Appingedam

Tekst John van Tiel, Delfzijl Fotografie Yolanda Wals, Delfzijl Oplage 1.500 stuks

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Accuservice Lijnema BV

Adres Hooilandseweg 22-26 | 9983 PE Roodeschool Telefoon (0595) 41 26 93 Fax (0595) 41 29 67 E-mail info@lijnema.nl Internet www lijnema.nl

  
ACCUSERVICE  
LIJNEMA