

## Hoe Willie Harberink koos voor zijn specialisaties

# Van dealer naar Auto Airco Specialist

Als autodealer heb je het niet makkelijk, zag Willie Harberink al toen de crisis nog voor de deur stond. De bakens verzetten en specialiseren, luidt nu het devies. Dat deed Harberink al lang geleden, naast het Suzuki-dealerschap. Dit jaar maakte hij het definitief, deed zijn autobedrijf van de hand en ging door als Auto Airco Specialist.



Al in de tijd van het langjarig Suzuki-dealerschap begon Harberink zich speciaal te interesseren in airconditioning, we spreken van 1999. Een tijd dat airco nog helemaal niet zo gewoon was, zeker niet in kleinere auto's. Dus was voor de meeste werkplaatsen aircoservice iets nieuws, laat staan dat ze weg wisten met diagnose aan een aircosysteem

dat niet goed werkt. Daar dook Harberink dus op, en ontwikkelde zich tot aircokenner binnen het Suzuki dealercorps.

In 2008 groeide het idee om de bakens te verzetten. "We gingen naar een nieuw pand, ik dacht eraan te gaan uitbreiden met de verkoop van jonge gebruikte auto's. Maar bij een dealerreis naar de

De aircospecialisten aan het werk, hier met lekzoeken door formeergas in het systeem te brengen. Dat bevat een snuffe waterstof, wat zelfs door het kleinste lekje kruipt en goed is te detecteren.

VS dat jaar zag ik al de gevolgen van de economische crisis, en kwam terug op die uitbreiding." Paniek op de huizenmarkt en omvallende banken,



Je kunt het haast zo gek niet bedenken: als het iets met airco te maken heeft staat het bij Harberink. Van serviceapparatuur tot aan losse onderdeeltjes.



Een aircocompressor in onderdelen, autotechnici Sander en Eric weten er alles van en gingen mee in de specialisatie van Willie Harberink.

met in het verlengde daarvan teruglopende auto-verkoop, begonnen in de VS eerder dan hier.

#### Groothandel in onderdelen

Kort gezegd leverde het dealerbedrijf dus te weinig op, en zocht Harberink naar iets erbij. Dat werd niet de handel in gebruikte auto's, maar eigen import van aircocompressoren en groothandel daarin. Zo groeide het aircospecialisme van Harberink, die steeds meer onderdelen op voorraad ging houden. Zo kon hij collega-autobedrijven niet alleen helpen met technische kennis van airco en het oplossen van problemen, maar ook met losse onderdelen.

"Bij een kapotte compressor zit het probleem vaak in de aandrijving. Losse onderdelen daarvoor zijn meestal niet leverbaar in het merkkanal. Dus wordt dan maar de hele compressor vervangen, een dure grap. Ik heb de onderdelen om het koppelingetje in de aandrijfpoelie te repareren wél. Een spoeltje, een plaatje voorop, dan is de reparatie vele malen goedkoper." Er wordt nu nog gewerkt aan een opstelling om compressoren te testen, waarmee duidelijk wordt of onvoldoende werking in de compressor zelf zit, of in een onderdeelje dat los vervangen kan worden.

Als toch de compressor zelf stuk gaat, is het heel belangrijk om voorafgaand aan de vervanging het aircosysteem te spoelen. "Dat wordt in Nederland veel te weinig gedaan", weet Harberink. Daarom ging hij ook spoelmachines importeren, naast de verkoop van airco servicestations. "Ik heb mijn eigen spoelvloeistof ontwikkeld om het systeem goed schoon te krijgen, die vloeistof verkoop ik nu ook."

#### Achterstallig onderhoud

Het mag duidelijk zijn dat Willie Harberink zich steeds verder ontwikkelde tot een echte aircospecialist, niet alleen in kennis, maar ook in uitrusting en onderdelen. Nu de spoelmachines zijn genoemd: onderhoud aan aircoservice-apparaten

kan de Auto Airco Specialist eveneens bieden. Hij geeft nu zelfs training aan collega's, tot en met de cursus voor omgang met F-gassen die je nog moet hebben om aan airco te mogen werken.

Hoewel de vestigingsplaats Oldenzaal niet direct centraal in Nederland gelegen is, werkt Harberink landelijk. Alleen al omdat hij onderdelen heeft die je bijna nergens anders kunt vinden. Maar het is evenmin een probleem om een auto met lastige klachten op aircogebied naar de Auto Airco Specialist te sturen. "Ik heb een VUT-ter die graag auto's ophaalt zodat wij ernaar kunnen kijken." "Wij, dat zijn dan Willie zelf en twee vaste monteurs, waarvan eentje elektronicakenner is en de andere expert in aircosystemen.

Er komen auto's van jong tot oud binnen. "We zien bijvoorbeeld dat veel leaseauto's en ex-leaseauto's achterstallig onderhoud aan de airco hebben. Daar wordt bij een standaardbeurtje vaak niet naar gekeken omdat het niet voorgeschreven is." Een les voor autobedrijven in het algemeen dus: voer inspectie van de airco regelmatig (eens per jaar) uit, ook al staat dat misschien niet in het standaard onderhoudsschema. "Bedenk dat als er te weinig koelmiddel in de installatie zit, er ook te weinig olie is die daarin zit bijgemengd. Dus komt de smering van de compressor in gevaar." Willie heeft een voorbeeld: "Kijk, asje te weinig gesmeerd, alle vertanding er vanaf." Harberink: "Zeker nu bestaat ook wel de neiging, het meest



Al jaren importeert Harberink zelf aircocompressoren, zodat hij ook de minder gangbare types meteen kan leveren. Dit naast een heleboel kleine onderdeeljes die bijna nergens los te koop zijn.





De grootste auto aircospecialist is Willie Harberink zelf, met een jaar of vijftien ervaring en een wereldwijd netwerk om kennis en materialen te vinden.

natuurlijk bij wat oudere auto's, om een airco die problemen geeft dan maar niet te gebruiken. Dat liever dan hoge kosten te nemen voor herstel. Dan is het een uitkomst als ik het veel goedkoper kan oplossen door wat losse onderdelen te vervangen". Ook slangen maakt de Auto Airco Specialist

Dit peilglas wordt gebruikt als diagnosetool, om te controleren of er nog wel genoeg olie in het koudemiddel is bijgemengd.



In het magazijn is ook een werkplek om ongestoord een compressor te analyseren en repareren, in plaats van het hele kostbare ding te vervangen.

zo nodig zelf. Er staat een auto binnen waar een aircoslang uitkomt met een forse slijtplek. "Vergeerd gelegd, de ventilator liep erlangs en zo is de slang doorgesleten. Maar ik maak wel een nieuwe, de koppelingtjes heb ik zo liggen."

#### Terughoudend met nieuwe koelmiddelen

Juist op dit moment speelt de overgang naar nieuwe koelmiddelen, met inmiddels weer grote

onzekerheid waarop de keuze nu gaat vallen. Harberink maakt zich daar nog niet zo'n zorgen over. "Ik deel een R1234yf servicestation met een ander bedrijf." Prima oplossing, zo lang nog maar zelden een auto met dat nieuwe koelmiddel erin zich zal aandienen. De hele ophef over eventuele brandbaarheid van R1234yf vindt hij nogal opgeklapt. Meer een politiek spel, net zoals de prijsvorming voor dat koelmiddel nogal beïnvloed werd door speculaties, het opkopen van grote voorraden. De alternatieve keuze voor CO<sub>2</sub> ziet Harberink al helemaal niet zitten. "De systeemdruk kan oplopen tot 40 bar. Heeft er wel iemand gedacht aan de veiligheid van de monteur?" Het is waar, zo'n R744 aircosysteem werkt anders en bestaat uit andere onderdelen. Daar zou de servicetechnicus apart voor opgeleid moeten worden, het vergt echt andere equipment. Met misschien - zoals Harberink aangeeft - andere veiligheidsvoorzieningen en voorschriften. Onwaarschijnlijk dat de Volkswagen Groep en de volgers die ze krijgen in hun voorkeur voor R744 airco al breed hebben nagedacht over de verstrekkende gevolgen van deze keus voor de autobranche in het algemeen.

#### Nog meer specialiteiten

Wat er daarnaast binnenstaat als we de Auto Airco Specialist bezoeken is een Chevrolet waar een nieuwe voorruit in moet. "Ook vijf jaar geleden ben ik begonnen met ruitservice erbij, als GlasGarage. Een interessante business, want als je het goed wilt doen moet je gelijmde ruiten binnenshuis vervangen." Snelsservice op locatie, met wisselende temperatuur en vochtigheid, geeft risico op een niet zo goede lijmverbinding, horen we van wel meer kanten.

"Daar komt nu steeds vaker bij dat op een voorruit allerlei sensors zitten, of een camera. Hiermee moet je zorgvuldig omgaan, zodat ze precies





Harberink gelooft sterk in spoelen om schade te voorkomen. Daarom gebruikt en verkoopt zijn bedrijf spoelmachines voor zowel airco als automatische transmissie.

op de goede plaats op de nieuwe ruit komen. Anders zul je het systeem waar sensor of camera bij hoort mogelijk opnieuw moeten instellen." Het is dus minstens zaak na een voorruitvervangende te controleren of elektronische hulpsystemen, die met sensors of camera's achter de voorruit zijn verbonden, nog correct werken. Een diagnose,

Op de voorgrond glasservice als aanvullende specialiteit van de Auto Airco Specialist. Daarachter de receptie en de showroom met aircomaterialen en apparatuur. Op de achtergrond de werkplekken voor auto- en aircoservice.



Als u wilt weten wat er allemaal kan misgaan aan een aircocompressor, heeft Harberink een mooie verzameling schadepdelen om zijn brede ervaring te demonstreren.

die bij ruitvervangende langs de weg zelden inbegrepen zal zijn, toont dat aan, Vandaar dat ruitservice goed past bij een garagebedrijf waar alle faciliteiten en kennis beschikbaar zijn. Nog een aparte afdeling is een soort hobby van Willie Harberink: een afgesloten deel van de werkplaats waar hij antiroestbehandelingen uitvoert. "Vooral in trek bij campereigenaren. Maar er zijn weer steeds meer mensen die lang met een auto willen doen, en daarom vragen naar een extra roestbescherming. Ook bij bestelauto's die vaak geen verzinkte carrosserie met tien jaar garantie

hebben." Veel werk om dat zorgvuldig te doen: "Het kost me gauw een hele dag, daarom doe ik niet meer dan hooguit twee auto's per week".

#### Afscheid van dealerbedrijf

Zeer op tijd, mag je wel zeggen, heeft Harberink zich dus al enkele jaren geleden op diverse specialismen gestort, naast zijn dealerschap. Van het een kwam het ander. Hij doet nu ook in spoelmachines voor automatische transmissies, alweer een opkomende markt. Net als bij aircoservice is wegspoelen van vuil en metaalresten belangrijk voor een lang leven en goede werking van een automaat. Daarom spoelt Harberink zelf automaten, en verkoopt ook spoelmachines omdat andere autobedrijven diezelfde nuttige service erbij kunnen gaan bieden. "Onderhoud aan auto's die ik verkocht, leverde te weinig op, ik zag dat de verdiensten van mijn specialiteiten opgingen aan wat ik in het dealerbedrijf tekort kwam. Daarom besloot ik toch maar, ondanks de leeftijd, een nieuwe stap te maken. Het dealerbedrijf heb ik overgedaan, in november kreeg ik deze hal die toen volledig leeg was, en in maart zijn we hier geopend." Overigens heeft Harberink in vele jaren diverse merken vertegenwoordigd, vóór Suzuki (en Microcar brommobielen) waren dat nog Skoda en Lada. Heel wat dealerervaring dus, en geen lichtvaardig besluit om daaruit te stappen.

Het wil niet zeggen dat Harberink's nieuwe bedrijf helemaal geen autoservice meer doet. "Ik heb de klanten van het autobedrijf achtergelaten, daar moeten ze tenslotte ook leven. Alleen trouwe klanten die liefst bij mij in service willen blijven, zijn natuurlijk ook hier welkom." Maar centraal staat nu toch de aircoservice en alles wat daarmee te maken heeft, daarom is de naam van het bedrijf De Auto Airco Specialist geworden.

