



# ALLES IS EEN KEUZE

Voor veel liefhebbers van het merk met de dubbele Chevron is autobedrijf Lijzenga uit Damwoude geen onbekende. Wie zoekt naar een jong gebruikte Citroën komt haast als vanzelf uit bij het bedrijf van Anne Lijzenga. De met enige regelmaat in de handelsvoorraad opduikende CX'en zijn voor ons meer dan voldoende aanleiding om de winterse buien te trotseren en de reis naar het noorden te aanvaarden voor een nadere kennismaking. "Ik wil geen vijf klanten per dag. Hang mij dan maar op."

*Tekst en foto's Freek Mulder en Jaco Jonker*



### FAMILIEBEDRIJF

"Mijn opa was Citroën-liefhebber", steekt Anne Lijzenga van wal. "Hij was redelijk welgesteld en reed nieuwe DS'en. Zo is het virus de familie binnengekomen. Mijn vader is in die tijd begonnen met sleutelen. Op zijn twaalfde verving hij al de koppeling van een DS21." Geleidelijk werd het sleutelen een hobby en de hobby een bedrijf, dat inmiddels ruim 30 jaar bestaat. Toen vader Lijzenga negen jaar geleden op 48-jarige leeftijd overleed, nam de toen 21-jarige Anne het bedrijf over. "Ik studeerde toen nog, bedrijfskunde, maar ik had nooit de ambitie om later de zaak van mijn vader over te nemen. Maar toen hij ziek werd, moest er toch iets gebeuren. Dus toen ben ik hier maar gaan zitten." Om nooit meer terug te keren naar de collegebanken. Garagist tegen wil en dank is Anne echter niet. "Welnee. Alles is een keuze. En nu hoefde ik die scriptie ook niet meer te schrijven. Ik hoefde nog maar een jaar te studeren en dat papiertje was wel makkelijk geweest, maar ik wil toch nooit meer solliciteren. Dus voor mij maakte dat niets uit." Anne runt het bedrijf zeker niet van achter zijn bureau. Zeker op zaterdag, als de bezetting wat lager is dan door de week, springt hij bij waar dat nodig is. Het past bij de bedrijfscultuur. "We zijn een open bedrijf, we hebben geen hokjes. Daardoor mis ik niks, maar dat is tegelijkertijd ook wel een beetje mijn handicap."

Het bedrijf en de familie Lijzenga zijn nog steeds sterk met elkaar vervlochten. "Mijn broer werkt voor ons, mijn zusje werkt inmiddels ook twee jaar in het bedrijf en mijn moeder doet nog steeds de administratie. Het is dus echt een familiebedrijf." Met een stevige kern aan vast personeel. "Een aantal monteurs binnen het bedrijf is echt opgegroeid tussen de auto's uit de jaren '70 en '80. Zij lopen hier al 15 jaar, we hebben bijna geen verloop. Gelukkig. Ik ben wel van verandering, maar niet in de mensen. Ik werk het liefst met een vaste kern."

### ONTWIKKELING

In de rond het pand uitgestalde voorraad treffen we ook vandaag enkele CX'en. De meeste oude auto's zijn deze wintermaanden echter in de stalling ondergebracht. "We hebben niet zoveel CX'en meer in de voorraad. Ze sterven toch ook een beetje uit. We werken nog wel aan oudere auto's - zo zijn we momenteel bezig met de restauratie van een SM, en er staan nog een SM en een HY te wachten op restauratie - maar het is vrij arbeidsintensief. Er zijn amper nog bedrijven die kunnen





waren het allemaal DS'sen, CX'en en BX'en. Een jaar of tien geleden lag de focus daardoor nog echt op het reguliere onderhoud en restauratie van oude Citroëns, maar het bedrijf is enorm veranderd." De klassieke Citroën is daarbij wat naar de achtergrond verdwenen. "Maar we hebben nog wel veel klanten die een CX of een DS rijden. Er staat er elke week wel één in de werkplaats." En in de showroom, waar het tussen een CX GTi Turbo 2, een smetteloze BX en

bestaan van CX'en alleen." Een dergelijk specialistisch bedrijf had in deze regio ook geen bestaansrecht gehad. "Dit is een dunbevolkt gebied. Dan kun je niet bestaan als je je enkel focust op klassieke Citroëns. Kleine garages die er helemaal op zijn ingericht lukt dat misschien, maar voor dit bedrijf, met 8 monteurs in dienst, past het gewoon niet meer. Ik zou het heel leuk vinden, mijn showroom vol met dat ouwe spul, maar er moeten vijftien gezinnen leven van dit bedrijf. Als ik hier honderd CX'en neerzet dan kom ik vast in heel veel blaadjes maar we verdienen er niks aan."

De luchtfoto die we in een hoek van de showroom aantreffen, toont een prachtig tijdsbeeld met Xantia's en XM's. De foto dateert van het begin van deze eeuw. Het pand is hetzelfde maar kleiner, net als het aantal auto's daaromheen. De foto illustreert zo treffend de stormachtige ontwikkeling van het bedrijf in het afgelopen decennium. Het bedrijf is onder leiding van Anne dan ook een andere koers gaan varen. "Het was destijds een heel ander bedrijf. We hadden misschien 15 of 20 auto's staan en een behoorlijk aantal slopers. Het bedrijf bestond uit mijn vader, moeder en een paar monteurs." Anne had echter zijn eigen ideeën over het bedrijf. "Toen ik begon stond het er niet heel florissant voor. Ik wil geen vijf klanten per dag. Hang mij dan maar op. Ik moet gewoon druk en stress, ik vind het lekker om veel te werken." Die instelling heeft zijn vruchten afgeworpen, want het bedrijf groeide het afgelopen decennium als kool. "Ik wilde groeien, en dat is tot nu toe elk jaar nog gelukt. De



## "Waarom zou het niet kunnen, dagelijks CX rijden? Hij dóét het toch gewoon...?"

werkplaats is een paar jaar geleden met 200 m<sup>2</sup> uitgebreid zodat er nu aan acht auto's tegelijk gewerkt kan worden."

Wat ook is veranderd is de focus van het bedrijf. "Het bedrijf en de klanten zijn echt met elkaar meegroeid. In de beginjaren

een Peugeot 404 voor de liefhebber van oud Frans blik goed toeven is. "Negentig procent van onze klanten komt niet voor die auto's. Maar negenennegentig procent vindt het wél mooi dat het hier binnen staat. Het breekt het ijs én we onderscheiden ons er toch ook mee van de dealer."

## DAGELIJKS RIJDEN, WAAROM NIET?

Wat opvalt is dat twee van de drie CX'en op het terrein diesels zijn. Recent verkocht Lijzenga nog een Limousine Turbo 2 naar België. Niet bepaald het soort CX dat de laatste jaren op warme belangstelling mag rekenen, maar dat deert Anne niet. "Je moet nooit bang zijn voor een auto. Wel of geen diesel... De markt is groter dan alleen Nederland. En als iemand dagelijks in een CX wil rijden, wat maakt het dan uit of dat een diesel is? Belasting moet je toch

betalen, als jij graag een CX wil rijden dan doe je dat toch? Al die paniek, ik snap het niet." "Waarom zou het niet kunnen, dagelijks CX rijden? Een CX is pakweg vijfendertig jaar oud. Hij doet het nog steeds, al vijfendertig jaar lang. Waarom zou je daar dan niet dagelijks in kunnen rijden? Hij dóét het toch gewoon...? De carrosserie van een CX is roestgevoelig, maar puur technisch valt het echt wel mee. Ik denk dat de auto's van tegenwoordig een stuk slechter zijn. Zeker bij een CX zijn de problemen over het algemeen relatief onschuldig. Vervelend misschien, en arbeidsintensief, maar oplosbaar. Neem een GTi Turbo, zo'n auto heeft een onverwoestbaar blok. Met de hedendaagse turbo's wordt het bij honderdduizend kilometer toch wel spannend. Het is allemaal gebouwd op een levensduur van tien jaar." Maar de

gaat gewoon 20, 25 jaar mee. De condensor van een C5 gaat 3 jaar mee. Tsj... Het komt vooral voort uit onwetendheid, denkt Anne. "Het zijn allemaal open-berenverhalen. 'Er is altijd wat mee'. Maar wáármee dan? Ik heb hier nu nog weleens mensen met een Xantia: 'hij veert niet meer, dat is einde oefening, kost vast duizend euro'. Twee nieuwe bollen eronder en hup, hij doet het weer." Volgens Anne heeft het te maken met de geschiedenis van het merk. "Citroën is altijd een eigenzinnig merk geweest, anders dan anderen. Dan krijg je ook veel spookverhalen. Ook een CX is niet gebouwd met de gedachte dat het nu nog zou rijden, maar welke auto uit die tijd wel? Citroën heeft alleen wél dat imago gekregen."

"Door dat imago heeft ook de CX een klap gehad van heb ik jou daar.

## "Twee nieuwe bollen eronder en hup, hij doet het weer! Het zijn allemaal open-berenverhalen."

afwerking en kwaliteit van gebruikte materialen liggen tegenwoordig toch op een veel hoger niveau? "Daar heb ik een andere kijk op dan de meeste mensen. Ook het interieur van een CX is dertig, veertig jaar oud maar ziet er doorgaans nog prima uit. De basiskwaliteit was in die tijd echt veel hoger dan nu. Tegenwoordig zien de materialen er weliswaar gelijker uit, maar echt beter is het niet." Dat geldt ook voor veel technische componenten. "Een condensor van een CX, die

Hij krabbelt inmiddels weer wat op, maar een aantal jaar geleden kon je een mooie CX kopen voor drie, vier duizend euro. Eigenlijk is dat belachelijk. Zo'n auto moet gewoon tienduizend plus kosten, hij is er mooi en bijzonder genoeg voor. Als je nu twintigduizend voor een CX rekent verklaren ze je voor gek, maar als je een CX goed wilt restaureren dan ga je zelfs daar overheen. Die devaluatie heeft aan de andere kant ook gezorgd voor schaarste en het verdwijnen van



de slechte exemplaren. Het houdt een keer op met de troep, op een gegeven moment is het klaar. De laatste jaren trekt het weer wat aan."

"Een jaar of acht geleden heb ik nog in één keer 30 CX'en gekocht. Toen hadden we weer even een boost met de CX. Het was wel dertig keer troep hoor, dus lang niet alles was geschikt voor de verkoop, maar het heeft ons wel geholpen om te groeien." Anne blijft echter selectief met wat hij aanbiedt, ook – of juist – bij de wat oudere Citroëns. "Je hebt mensen die CX of XM willen rijden maar het eigenlijk niet kunnen betalen, maar ook mensen die denken dat ze met een CX van tienduizend euro een nieuwe auto kopen. Dat is lastig en het levert in beide gevallen eindeloze discussies op. Met normaal onderhoud aan een XM ben je gewoon acht uur bezig. Je koopt nog steeds een auto die nieuw een ton in guldens heeft gekost. Zo'n auto zit nou eenmaal complex in elkaar. En een CX of XM van vijftienhonderd euro is een CX of XM van vijftienhonderd euro, maar het verwachtingspatroon ligt

toch vaak hoger. Je kunt het die mensen misschien niet eens kwalijk nemen, maar dergelijke auto's verkoop ik daarom liever niet."

De GTi Turbo 2 in de showroom blijkt inderdaad van een wat ander prijsniveau. En verkocht; de auto wordt binnenkort opgehaald door zijn nieuwe eigenaar.

**"Een CX of XM van vijftienhonderd euro is een CX of XM van vijftienhonderd euro, maar het verwachtingspatroon ligt vaak hoger."**

#### PANAMERA

Wat rijdt de Citroën-specialist zelf het liefst? "Ik kan er niets aan doen, maar met een 2CV of DS heb ik niet zoveel. Een DS is een unieke auto, maar een SM of CX is het summum. Zó moet het. Dat vind ik echt mooie auto's." Een exotische voorkeur dus, al valt dat volgens Anne wel mee. "Een SM is niet zo'n ingewikkelde auto. Op de motor na is het gewoon een DS. Bart Kocken zit hier vlakbij,

dus als het lastig wordt dan komen we er altijd uit."

Ondanks het bezit van een SM, met afstand zijn favoriete Citroën, blijkt Anne geenszins een purist. "Sommige mensen zijn helemaal bezeten van alle kleuren en uitvoeringen van een bepaalde Citroën. Dat heb ik niet. Ik ben

een echte Citroën-liefhebber maar het is niet zo dat ik alleen maar Citroën wil rijden. Ik heb een aantal C5'en gehad. De laatste waren Carlssons. Mooier is er niet op C5-gebied. Ik houd van zescilinder diesels, maar Citroën komt maar niet met wat nieuws en zonder hydropneumatische vering vind ik het maar niks." Lacht: "Ik rij nu tijdelijk in een Porsche Panamera..." En geen CX dus, maar dat is zeker



niet uit principe. "Als ik nu zou mogen kiezen wat ik erbij nam, dan zou ik heel graag een zwarte GTi Turbo 2 hebben. Om zelf in te rijden of voor de verkoop, dat maakt me niet uit. Maar waar vind ik dat nog?"

### BLIK IN DE TOEKOMST

Moderne Citroëns kunnen Anne maar weinig bekoren. Hij is van mening dat het merk zijn unieke karakter te grabbel gooit. "Citroën vergeet zijn eigen historie. Welk ander merk heeft twee absolute klassiekers, zoals de 2CV en de DS? Maar de modellen die het merk groot gemaakt hebben worden verzwegen om het imago van die auto's de Chinese verkoop niet te laten beïnvloeden." Anne ziet de toekomst van het merk dan ook niet heel rooskleurig in. "We komen straks op een keerpunt. Het hydropneumatische is weg. De C6 was een mooie auto. De laatste C5 rijdt ook super, zeker de hydropneumatisch geveerde versies. Maar momenteel komt er bij Citroën niks los. Ja, eenheidsworst, kassaknallers. Ik vind de Cactus een hele leuke eigenzinnige auto, maar de nieuwe C3 is dan weer een slap aftreksel." En een automerk heeft een trekker nodig, een auto waardoor mensen bij een merk willen horen. "Die is er niet meer. Eigenlijk is het al misgegaan bij de C6. Die had direct na de XM moeten komen en had net als de XM ook met een kleinere motor leverbaar moeten zijn. De XM was



een auto voor mensen die het goed hadden, een schitterende auto. Die mensen waren de doelgroep voor de C6, maar als je dan een gat van zes jaar laat vallen dan ben je gezien. En toen de C6 eindelijk kwam, was het crisis. De mensen die toen nog geld hadden, gingen dat echt niet uitgeven aan een Citroën. Je devalueert op die manier je hele merk, want een C6 was na een paar jaar nauwelijks nog iets waard." Niet alleen het ontbreken van een trekker in het hoge segment is een risico, vindt Anne. "Stel, je hebt een gezin met drie kinderen. Citroën biedt je dan alleen nog de Grand C4 Picasso, maar als je niet zo'n hoge zit wilt, dan ben je bij Citroën meteen uitgewinkeld. Als je die categorie kwijt raakt, dan raak je de rest ook kwijt. Want die

mensen willen ook nog een tweede autootje. Maar als ze als eerste auto geen Citroën rijden, wordt het veel lastiger om ze in een C1 te krijgen in plaats van in een Up!"

Ten aanzien van de toekomst van zijn bedrijf is Anne reëel. "We hebben een grote kern vaste klanten, maar het wordt steeds lastiger om klanten vast te houden. Het past bij deze tijd, mensen zijn niet meer zo trouw." Op termijn is de ontwikkeling van de afgelopen tien jaar daardoor niet vol te houden, realiseert Anne zich. "Ik wil niet verder groeien, maar ik wil wel in beweging blijven. Desnoods neem ik er een andere hobby bij."

Want een hobby, dat is het nog steeds. 

