

Juryrapport Ekris Flevoland

Ontstaansgeschiedenis

Ekris werd als familiebedrijf opgericht in 1939 en opende in 1957 de eerste garage in Scherpenzeel. Vanaf 1961 zijn ze officieel partner van BMW voor onderhoud, aankoop en reparatie. In 2015 nam Ekris de vestiging in Lelystad over van de vorige BMW dealer. De vestiging heeft een groot verzorgingsgebied, namelijk heel Flevoland. En daarom heet sinds 2018 Ekris Flevoland. Sinds 2017 is Floris Kruijsifix als vestigingsmanager verantwoordelijk voor Ekris Flevoland. In 2018 is het pand in Lelystad verbouwd naar de moderne standaard van BMW met veel wit en licht.

Aanbod producten en/of diensten

Bij Ekris koop je een auto om succesmomenten te vieren. Hierbij nemen ze de klant mee in de reis van het maken van de auto. Hospitality en gastvrijheid is waar het om draait.

Ekris Flevoland heeft 3 showrooms voor BMW, Mini en gebruikte auto's. De verkoop van gebruikte auto's wordt hierin steeds belangrijker. Afgelopen jaar was er 10% groei bij de verkoop van gebruikte auto's. Naast verkoop hebben zij een werkplaats, magazijn en de schadewerkplaats.

Ekris wil een echte servicepartner zijn voor haar klanten. Bij Ekris maken de mensen het verschil en zijn ze gericht op de connectie met hun klanten en zakelijke relaties. Hun klanten zijn tevreden en daardoor ambassadeurs. Bij de opening van het verbouwde pand in 2018 waren dan ook ruim 600 klanten op het feest.

Innovatie en duurzaamheid

Ekris Flevoland investeert in het bedrijf. Onlangs is er nieuwe machine aangeschaft die beschadigde velgen weer 'als nieuw maakt' Dit is een voorbeeld dat zij blijven investeren om onder dienstverlening steeds verder uit te breiden. En daar is Floris trots op.

Ook digitaal zijn ze heel ondernemend. Ze hebben op maat ontwikkelde techniek om leads binnen te halen. Data over de klant en auto zijn daarbij key. Ekris benadert haar klanten proactief voor service op basis van de gegevens en ontzorgt hen zo bij service onderhoud. Ook tijdens de lockdowns zocht Ekris naar kansen om de business door te laten gaan. Bijvoorbeeld filmpjes in de showroom sturen

naar de klant bleek een succes wat in de branche nog nergens werd gedaan. Iets wat Ekris breed vervolgens werd opgepakt.



Door hun proactieve aanpak is Ekris Flevoland goed door de coronatijd gekomen. Ekris denkt out of the box en vooruitstrevend. Het gaat juist om van bedreigingen nieuwe kansen te maken.

Een ander voorbeeld van digitale innovatie is de Ekris Service Wallet die ze ontwikkelen. Dit digitale paspoort bevat alle informatie over de auto. Hiermee wil Ekris een voorsprong creëren op de markt en grip op de zaken hebben.

Ekris Flevoland heeft sterke groeiambities. Landelijk gaat Ekris voor schaalverhoging mede met oog op dat BMW in de toekomst het aantal partners zal terugbrengen. Ekris zoekt daarom actief naar uitbreidingen en strategische locaties.

Footprint

Het verminderen van de footprint is heel belangrijk voor Ekris. Met de verbouwing in 2018 is er al een hele transitie gedaan met onder andere LED verlichting en tijdklokschakelaars. Helaas is de draaglast van het dak nog niet voldoende voor zonnepanelen, wat nog wel een doel is. Ook wil Ekris hun afvalscheiding verbeteren. Het bedrijf heeft veel karton, glas, aluminium, kunststof bumpers. Ook de gastransitie wordt een uitdaging voor de komende tijd. Het gaat om grote investeringsbedragen.

Betrokkenheid bij Lelystad

Ekris staat in de samenleving. Ook is er goed contact met de burens. Met Floris aan het roer is Ekris een Lelystadse ambassadeur voor sport en maatschappelijke doelen geworden. Ze sponsoren sportverenigingen zodat deze de kans hebben hun vereniging uit te baten. Sponsoring doen ze niet alleen met geld, maar ook met diensten. Zo zijn ze lid van de matchgroep van de Lelystadse Uitdaging en matchen ze ondernemers en goede initiatieven in de stad.

Betrokkenheid bij medewerkers

Er werken 42 mensen bij Ekris, waarvan het merendeel in Lelystad woont. Omdat de ontwikkelingen in de automotive branche snel gaan, investeert Ekris Flevoland geld en energie in trainingen. Het doel is om de pareltjes te houden door lief voor ze te zijn en nette werkplekken te bieden. Dat wil je als monteur.

Het hoge serviceniveau maakt het uitdagend om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan te trekken. Momenteel onderzoeken ze de mogelijkheid om een

autowassers in te zetten om de monteurs te ontzorgen. Voor deze functie kunnen ze wel mensen in het bedrijf opnemen die dat anders niet zo snel zouden kunnen. Hierover zijn ze in gesprek met Lelystad Akkoord en het Werkbedrijf. De kans is groot dat Ekris hierin gaat slagen.

Succes is dat je je eigen keuzes maken. Vanuit die gedachte investeert Ekris Flevoland ook in de jeugd via: Challenge Up, ROC en contact met de campus en stagiaires.