

Ontstaan van Lawrence Car Service (LCS)

De opening op 01-04-1997 vond plaats in een pand van het LIOF aan de Middenweg te Beek. LIOF is een organisatie die voor startende ondernemers een betaalbare ruimte incl. basis faciliteiten beschikbaar stelt voor een maximum van 5 jaar. Het voordeel hiervan is dat een startende ondernemer weet wat deze totaal per maand aan vaste kosten voor huisvesting betaalt.

LCS ging van start als een garage bedrijf zonder echte specialisaties. De focus lag op onderhoud, reparaties en APK.

Al een jaar later in 1998 was LCS in staat zich te specialiseren in de inbouw, keuring en reparatie van autoalarmen. Omdat de auto's van toen geen standaard alarm hadden, moesten deze achteraf gemonteerd worden. Dit zorgde voor veel werk en drukte, waardoor het eerste personeelslid eind 1998 een feit was. In die tijd was LCS het 2^{de} universele autobedrijf in de gemeente Beek, andere bedrijven waren vooral merkdealers. Klanten kregen al snel door dat er dus een alternatief voorhanden was voor de duurdere merkdealer (zeker qua uurtarief). Deze situatie heeft LCS zodanig doen groeien dat eind 2000 uitbreiding qua werkoppervlakte en personeel gewenst was. Ruimte hiervoor werd al snel gevonden op de Polychemstraat in Beek: een pand dat maar 500 meter verderop was gelegen, dus ideaal voor de bestaande klantenkring en een prima locatie tegenover een druk winkelcentrum.

Met de uitbreiding van zowel locatie als ook personeel ontstond de mogelijkheid om verder te specialiseren. Dit werd gedaan in het onderhouden, repareren en inbouwen van Airco systemen in auto's; een techniek die toen nog in de kinderschoenen stond. Door de jaren die daarop volgde bleek dat specialisaties zorgen voor specifieke verkeer van bestaande en nieuwe klanten, waardoor LCS zich uiteindelijk is gaan onderscheiden. Buiten de reguliere onderhouds-reparatie en APK werkzaamheden, kon een klant ook terecht voor specifieke werkzaamheden, welke in die tijd vrij uniek waren.

In 2005 heeft dit geleid tot een uitbreiding van het bestaande pand middels uitbouw van de werkplaats en kantoren. Ook werd er in dat jaar besloten lid te worden van de garage formule Bosch Car Service, een franchise partner welke ondersteuning biedt op het gebied van scholing, inkoop en marktontwikkeling, iets wat essentieel is voor een onderneming. Ook werd het mede door deze deelname mogelijk om onderhoud en reparaties te gaan verrichten aan auto's van Leasemaatschappijen. Dit zorgde voor een gegarandeerde omzet per periode en dus werkuitbreiding. Een derde personeelslid werd gezocht en aangenomen.

Eind 2006 werd duidelijk dat de specialisatie in autoalarmen in zijn geheel een afname van omzet liet zien. Dit doordat de meeste auto's nu al in de fabriek werden voorzien van een alarm.

Om de vrijgekomen werkplaats capaciteit in te vullen werd er gezocht naar een nieuwe specialisatie. Deze werd uiteindelijk gevonden via een bestuursfunctie welke Lawrence ten tijde vervulde bij de branche vereniging Bovag. Daar kwam Lawrence in aanraking met een collega die LPG specialist was. Deze had ten tijde buiten een garagebedrijf ook 5 LPG specialisten in dienst, wat duidde op een behoorlijke omzet markt. Na inventarisatie in Zuid-Limburg bleek er weinig aanbod voor deze werkzaamheden te zijn, dus volgende er na een periode van opleidingen, het verkrijgen van een dealer schap (merksysteem LPG), opbouw van de nodige ervaring en het sluiten van een samenwerking met deze collega (gevestigd in

Eindhoven, dus geen directe concurrent) een nieuwe specialisatie: LPG Service Limburg was een feit in oktober 2007. Deze specialisatie leidde inderdaad tot de stijging van de gewenste werkplaatsbezetting. De afgelopen 10 jaar maakten duidelijk dat specialisatie lonend is. Het heeft een enorme toegevoegde waarde voor een bedrijf. In de jaren die volgden zijn deze werkzaamheden met hun specialisaties van dusdanig toegevoegde waarde gebleken dat er sprake is van een groeiende klantenkring met hun bijbehorende behoeftes.

Medio 2014 kwam er vanuit de bestaande klantenkring steeds vaker de vraag naar occasions. Klanten die al langer voor onderhoud en reparaties bij LCS klant waren, wilden op basis van opgebouwd vertrouwen en loyaliteit ook een jonge occasion kopen bij LCS.

In mei 2015 werd er officieel gestart met het plaatsen van een 6 tal gebruikte occasions voor de verkoop en werd er in zoekopdracht gewerkt van klanten. LCS kon weer een specialisatie toevoegen aan het bedrijf, namelijk inkoop en verkoop van gebruikte occasions. Deze voorraad is in de aansluitende jaren uitgebreid naar z'n 20 tot 25 occasions en een stijgend aantal verkopen tot een totaal aantal verkopen van 160 occasions in 2017.

Met succes werd er in 2015 deelgenomen aan de verkiezing "autobedrijf van het jaar" 2015. Een marketingtool, georganiseerd door de Branche vereniging Bovag, met als doel de totale organisatie te meten met collega bedrijven.

LCS haalden met de halve finale een plaats bij de laatste 10 deelnemers van de ca. 3600 universele autobedrijven welke lid zijn van de Bovag in Nederland.

Wetende dat het merk Bovag een groot consumenten vertrouwen geniet spreekt het voor zich dat LCS zich wederom kan onderscheiden van andere universele bedrijven. Immers is LCS tot op heden het enige autobedrijf in Zuid-Limburg welke hierin geslaagd is.

De drukte in de werkplaats die hierdoor volgde als positieve bijwerking, maakten samen met het hierdoor groeiende klanten bestand een uitbreiding van het bedrijf mogelijk.

LCS heeft in maart van 2018 een 2^{de} locatie (gelegen pal naast de huidige locatie) erbij geopend om ruimte te creëren voor de werkplaats, de verkoop activiteiten en de benodigde parkeerplaats voor klanten welke wenselijk was.

Er is nu sprake van een full-service garage bedrijf met enkele specialisaties welke een duidelijk onderscheidend karakter bezitten voor onderscheiding in de markt.