



GALLERY AALDERING VOOR  
COMBINATIE VAN VERANTWOORD  
INVESTEREN ÉN GENIETEN

## ‘EEN KLASSIEKER UIT HET TOPSEGMENT IS GOEDE BELEGGING’

ZIJN VADER KREEG TOT ZIJN GROTE SCHRIK EENS EEN  
VERTEGENWOORDIGER VAN FERRARI OP BEZOEK,  
NADAT DE KLEINE NICO BIJ DE FABRIEK IN ITALIË  
FOLDERS HAD OPGEVRAAGD. OMDAT HIJ GEK BLEEF  
OP KLASSE-AUTO'S IS HET NIET VREEMD DAT HIJ  
GALLERY AALDERING OPRICHTTE. ‘AUTO'S ZIJN  
VOORAL FRAAI ALS ER VEEL CILINDERS IN ZITTEN.’

👤 HARRY VAN DAM 🗣️ FRANS STROUS



ZOON NICK (LINKS) EN VADER NICO AALDERING

Vergelijk het met een kleuter in een snoepwinkel; een autoliefhebber die door de vier verdiepingen van Gallery Aaldering dwaalt, loopt het water rijkelijk in de mond. Maserati's, Ferrari's, Porsches, Jaguars, Alfa's, Lancia's, Aston Martins, Lamborghini's en nog veel meer prachtige klassiekers glimmen de bezoeker in het Gelderse Brummen tegemoet.

Er staan zo'n vierhonderd auto's, al dan niet gerestaureerd, maar allemaal in schitterende staat. De prijzen beginnen zo rond de tienduizend euro (voor een 'simpele' Fiat) en lopen op tot enkele tonnen. Een Aston Martin of Ferrari in een zeldzame uitvoering en perfecte conditie kan zomaar zes of zeven ton kosten. Of meer.

#### GRAND CAFÉ

Alleen al naar de auto's kijken, ook als je helemaal niet van plan of in staat bent tot aankoop over te gaan, is dus al een genot op zich. Vandaar dat met grote regelmaat bedrijven gebruikmaken van het restaurant en grand café van Gallery Aaldering om er te vergaderen of andere bijeenkomsten te houden. 'Dat vinden die mannen heerlijk, zo informeel tussen de auto's', zegt de oprichter.

Nico Aaldering (64) is de grondlegger van het bedrijf en houdt zich nog steeds dagelijks bezig met de organisatie en vooral met de inkoop. Zoon Nick (38) werkte na zijn opleiding aan het IVA Driebergen eerst bij diverse dealers, alvorens in 2005 in het familiebedrijf te stappen. Nick stuurt vooral de verkoop aan. Samen leiden vader en zoon momenteel het bedrijf.

Maar Nico is dus de man die steeds weer zorgt voor verse aanvoer van hoge kwaliteit. 'Ik haal die auto's overal en nergens vandaan', vertelt hij. 'We kopen en verkopen over de hele wereld. Ik reis nog steeds behoorlijk wat af, al was dat vroeger nog veel meer. We hebben inmiddels overal onze contacten en in de VS hebben we zelfs een eigen man zitten. En natuurlijk maakt ook internet reizen vaak overbodig.'

#### SCHAKELEN

Wat Gallery Aaldering onderscheidt van veel andere brancheleden, is dat Aaldering het merendeel van de auto's zelf inkoopt. 'Daardoor zijn we flexibel en kunnen we bij het inkopen snel schakelen', vertelt Aaldering senior. Dat snelle schakelen hoeft wat hem betreft bij de verkoop nou weer niet. 'Onze business is snel inkopen en langzaam verkopen', zegt hij. 'De auto's die hier staan, worden echt niet minder waard. We wachten op de juiste klant', aldus Aaldering. 'Kijk, er is veel op de markt, maar weinig goeds. Een echt goede klassieke auto uit het topsegment kopen, is een goede belegging. Bovendien kun je er ook nog van genieten.'

Nick Aaldering deelt die visie met zijn vader. 'Het investeren in klassieke auto's is de laatste jaren echt ontdekt, zeker ook door de lage rente van de bank', zegt hij. 'En dat gaat echt niet alleen op voor mensen met heel veel geld. Je moet natuurlijk wel weten wát je koopt, maar vanaf twintigduizend euro kun je een mooie klassieke aanschaffen. En dan heb je de heerlijke combinatie van verantwoord investeren én genieten, rijden en kijken dus.'

#### FAMILIETRADITIE

Wat betreft accountancy en fiscaliteit kunnen vader en zoon wel wat hulp gebruiken. 'Dat laten we dan ook aan RSM over, een grote club met veel expertise en specialismen', aldus senior. 'We kunnen met al onze vragen bij Toine van Bree, partner en accountant bij RSM in Eindhoven, en zijn mensen terecht.' Maar verder weet de familie heel goed hoe het bedrijf moet worden gerund. 'Mijn vader heeft het rustig in de loop der jaren opgebouwd, waardoor we nu een stevige basis hebben waarmee we ook met een gerust hart de toekomst in kunnen', stelt Nick.



'Ons bedrijf is gestoeld op familietraditie en -principes, maar we blijven ook vernieuwen.' Zo was Aaldering in de branche één van de eersten die internet inzetten, die videofilms bij de verkoop gebruikten en die serieus op de sociale media actief waren. 'En vergeet het vaste item dat mijn vader verzorgt in RTL Autowereld niet', merkt Nick op. 'Daar kijken elke week zo'n 250.000 mensen naar.'

#### BESTE VRIEND

Voorlopig moet Nico niet denken aan een stapje terug: 'Ik vind het veel te leuk', zegt hij. En ook Nick kijkt bepaald niet uit naar het moment dat zijn vader het rustiger aan gaat doen. 'Juist in onze samenwerking zit de kracht van het bedrijf', zegt junior. 'We zijn het heus niet altijd met elkaar eens, maar vullen elkaar uitstekend aan. Mijn vader is niet alleen mijn vader, maar ook mijn beste vriend.'