



60

Fernandes *Autohandel*

part of **Fernandes**Group

1953-2013

60

Fernandes *Autohandel*

part of **Fernandes** *Group*

1953-2013

Inhoudsopgave

Voorwoord	05
De Familie Fernandes	11
De Fernandes Group	21
Het prille begin	27
Het nieuwe Millenium	35
Recente Ontwikkelingen	43
Van vele merken thuis	51
Klanten	59
Medewerkers	69
Meer dan een autohandel alleen	85
Wat de toekomst brengen moge	95
Colofon	103



Index

<i>Preface</i>	<i>07</i>
<i>The Fernandes Family</i>	<i>11</i>
<i>The Fernandes Group</i>	<i>21</i>
<i>The early beginning</i>	<i>27</i>
<i>The new millennium</i>	<i>35</i>
<i>Recent Developments</i>	<i>43</i>
<i>An all-round company</i>	<i>51</i>
<i>Customers</i>	<i>59</i>
<i>Employees</i>	<i>69</i>
<i>More than just buisiness</i>	<i>85</i>
<i>What the future may hold</i>	<i>95</i>
<i>Colofon</i>	<i>103</i>

Voorwoord

60 jaar is een behoorlijke leeftijd en in Suriname beter bekend als de pensioengerechtigde leeftijd. Tijd om te rusten na een lange periode van arbeiden, zou men zeggen. Maar voor Fernandes Autohandel geldt dit zeer zeker niet. Integendeel zijn er juist in de afgelopen periode nieuwe impulsen gegeven om het bedrijf economisch gezond te maken, de nodige investeringen te plegen en de versterking van de interne organisatie te faciliteren. Dit alles om de continuïteit en de groei van het bedrijf te garanderen.

Fernandes Autohandel heeft aangetoond om gedurende 60 jaren in tijden van nood creatief te zijn in het vinden van oplossingen. Innovatief en vooruitstrevend als het gaat om bepaalde aspecten binnen de automarkt, zoals productontwikkeling (eerste aanbieder van All Terrain Vehicles) en het aanbieden van diensten (eerste aanbieder van lease). Het allerbelangrijkste is dat zij de maatschappij altijd heeft gediend en zal dienen vanuit haar functie als aanbieder van auto's, motorfietsen en tractoren en zodoende haar bijdrage in het vervullen van die maatschappelijke rol zal blijven invullen.

Op een verjaardag kijkt men vaak terug naar de mooie herinneringen. Fernandes Autohandel heeft gemeend om deze vast te leggen in dit jubileumboek. Verder kijkt de jarige ook uit naar de invulling van haar wensen. Ook daar lichten we in dit jubileumboek een tipje van de sluier. Momenteel is Fernandes Autohandel in een transitiefase, waarbij heel hard wordt gewerkt om haar productaanbod te verbreden en haar dienstverlening nog klantvriendelijker wordt gemaakt, maar ook de showroom en werkplaats voor haar bezoekers.

Kortom, als directeur van Fernandes Autohandel voel ik mij trots dat het bedrijf te samen met haar personeel de rijke historie van Fernandes Autohandel heeft voortgezet en een pad van vernieuwing heeft ingeslagen. Mede hierdoor zal de groei van het bedrijf in de komende jaren verzekerd zijn.

Fernandes Autohandel dankt haar klanten voor hun loyaliteit, kritische kanttekeningen en ondersteuning, in welke vorm dan ook gedurende de afgelopen 60 jaren. Tevens is Fernandes Autohandel haar medewerkers en gepensioneerden zeer dankbaar voor hun bijdrage.

Tot slot wil ik de samenstellers van dit boek en alle personen die een bijdrage hebben geleverd aan tot de totstandkoming, bedanken.

Maurice Brahim
Directeur Fernandes Autohandel

Paramaribo, 22-11-2013



Preface

60 years is a respectable age and in Suriname it is better known as the pensionable age, time to sit back and relax after a long period of labor, as the Surinamese say. But in the case of Fernandes Automotive this does not apply. To the contrary, recently new impulses were given to make the company economically healthy, to make the necessary investments in the company and to facilitate the reinforcement of the internal organization. All of this in order to guarantee the continuity and growth of the company.

Over a 60-year period Fernandes Automotive has proven to be creative in finding solutions during trying times. Innovative and sophisticated when it comes to certain aspects within the automotive industry, such as product development (first supplier of All Terrain Vehicles) and service provision (being the first to offer vehicles on lease). Yet the most important thing is that it has always served and will continue to serve society as a supplier of cars, motorcycles and tractors and will continue to fulfill this role.

On a birthday people often look back to beautiful memories. Fernandes Automotive has attempted to record these in this jubilee book. Furthermore, this jubilee celebrator looks forward to some wishes being granted. We will also reveal a few things about that in this jubilee book. Fernandes Automotive is currently in a transitional phase, with its staff working very hard to expand its product range and to further improve its customer service as well as the showroom and the workshop for visitors.

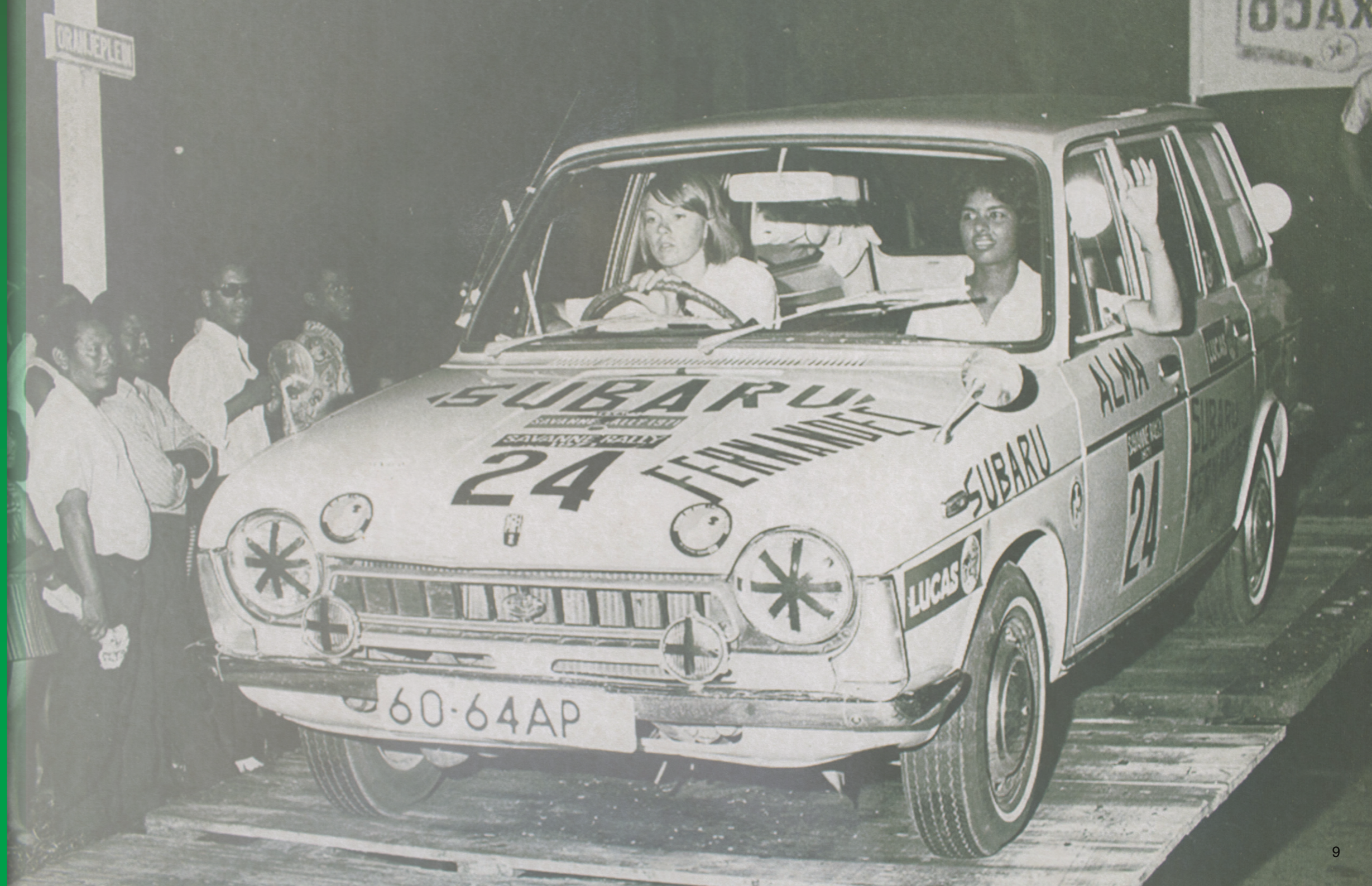
In short, as the Director of Fernandes Automotive I am proud that the company and its employees have carried on the rich history of Fernandes Automotive and pursued an innovative direction. Partly because of this, the company's growth in the next few years will be secured.

Fernandes Automotive thanks its customers for their loyalty, their critical notes and all forms of support during the last 60 years. In addition to that, Fernandes Automotive is very grateful to its current as well as retired employees for their contribution.

Finally, I would like to thank the editors of this book and everyone else who has contributed to its making.

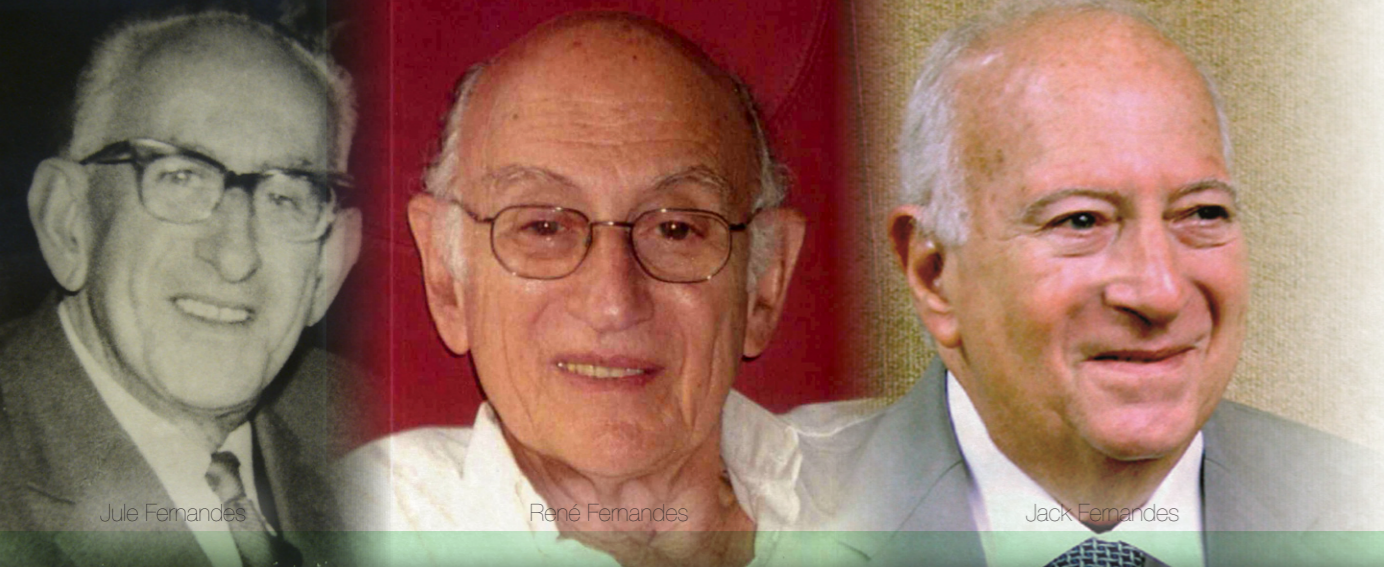
Maurice Brahim
Director Fernandes Automotive

Paramaribo, 22-11-2013



1 Citrusoogst
Morgenstond
circa 1960
(auto: Fargo truck)
Citrus harvest
Morgenstond
circa 1960
(car: Fargo truck)
© Archief fam.
Koenraad

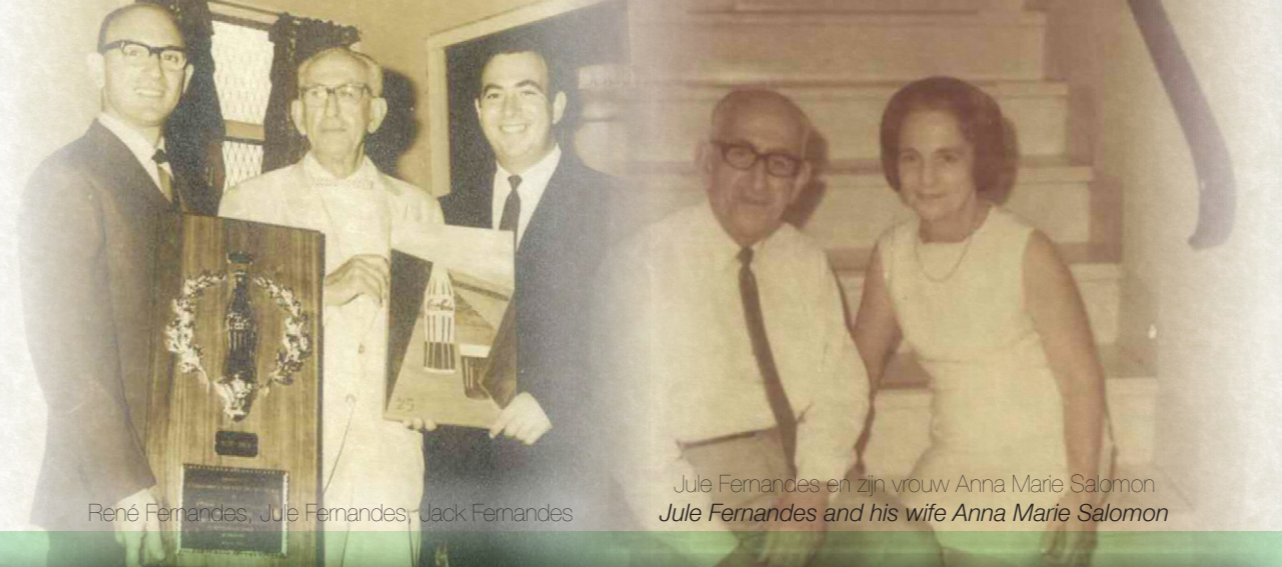




Jule Fernandes

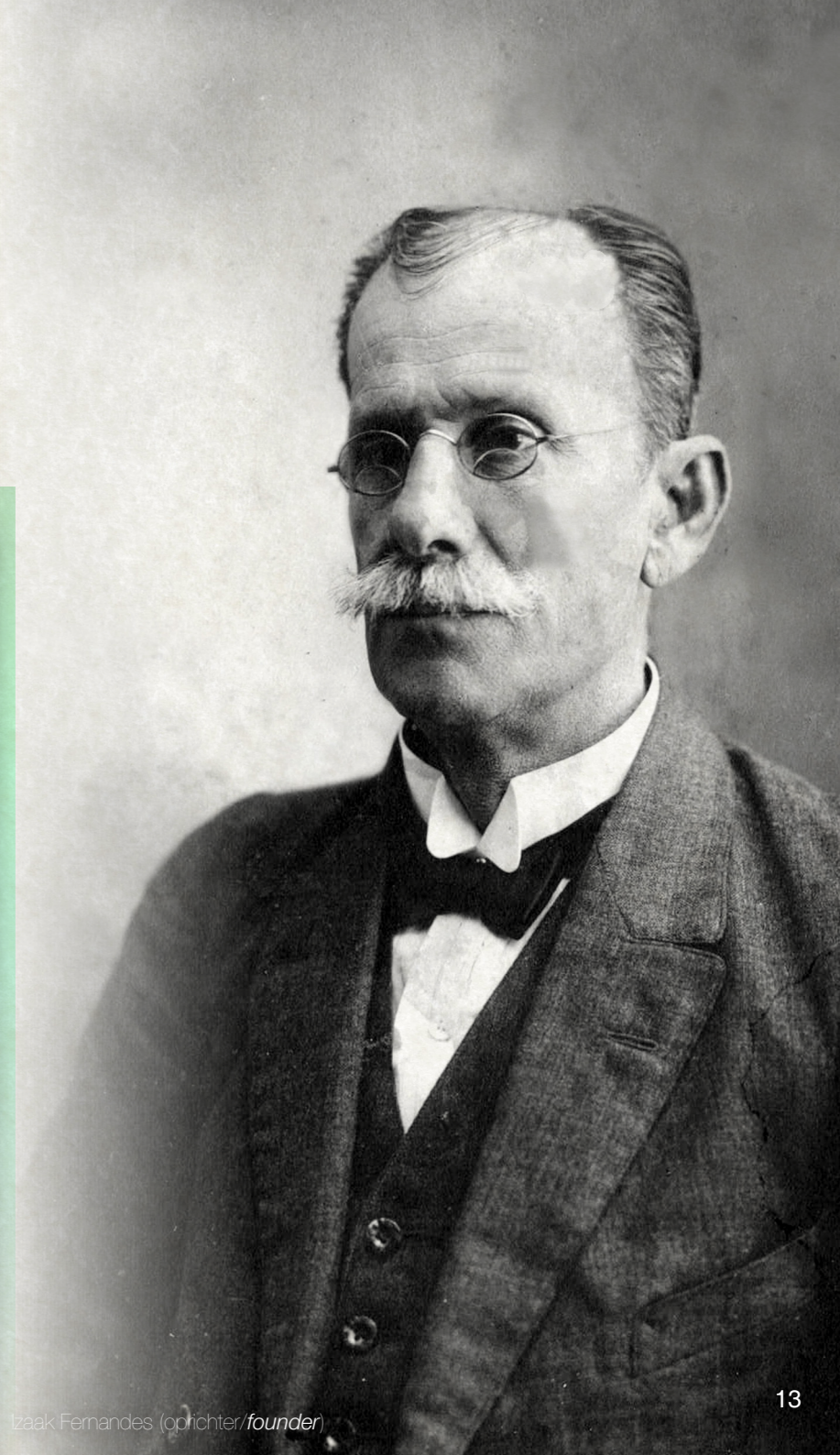
René Fernandes

Jack Fernandes



René Fernandes, Jule Fernandes, Jack Fernandes

Jule Fernandes en zijn vrouw Anna Marie Salomon
Jule Fernandes and his wife Anna Marie Salomon



Izaak Fernandes (oprichter/founder)

De familie Fernandes

**Flexibel, Ambitieuw en Strategisch (Ondernemend)
Korte Historie**

We nemen u mee in de historie van de FernandesGroup. Het verhaal begint bij de oprichter Izaak Fernandes.

Laten we maar direct klare soft schenken: de familie Fernandes is een familie van ondernemers, niemand in de familie heeft geschiedenis gestudeerd of is archivaris geworden. Jules Fernandes is de huidige directeur van de Fernandes Group en tevens de achterkleinzoon van de oprichter. Hij verklaart: "We zijn erg gericht op de toekomst en niet zozeer op wat in het verleden is gebeurd." Dus is helaas niet alles van het verleden even secuur bewaard gebleven in annalen, jaarboeken, rapporten of verslagen. We beperken ons daarom tot een kort historisch overzicht, waarbij de heer Jules Fernandes ons van informatie voorziet.

The Fernandes Family

**Flexible, Ambitious and Strategic (Entrepreneurs)
Brief History**

We will take you into the history of the Fernandes Group. The story begins with its founder, mr Izaak Fernandes.

Let's face it: the Fernandes family consists of entrepreneurs. Nobody in the family studied history or became an archivist. The current Director of the Fernandes Group, Jules Fernandes, is the great-grandson of the founder. He states: "Our focus is on the future rather than on the past". So, unfortunately in the past not everything has been accurately kept in annals, yearbooks, reports or accounts. So we will suffice with a brief historic overview based on information provided by Mr Jules Fernandes.

De oude heer Izaak Daniel Fernandes wordt geboren op 19 augustus 1860 in Paramaribo. Izaak heeft een zeepfabriek. Alhoewel, zeepfabriek is een groot woord. Izaak staat persoonlijk regelmatig achter zijn eigen huis aan de Keizerstraat in een grote pot met vet en chemicaliën te roeren om zeep te fabriceren. Met die stukjes handgemaakte zeep gaat hij huis aan huis om zijn waar te verkopen. Jules: "Hij deed alles zelf, heeft heel hard gewerkt en zowel armoede als overvloed gekend."

Old mister Izaak Daniel Fernandes is born on 19 August 1860 in Paramaribo. Izaak owns a soap factory. Although a soap factory may not be the most accurate description. Izaak can regularly be found standing in the back yard of his home on Keizerstraat, stirring in a big pot with grease and chemicals in order to produce soap. He sells these bars of handmade soap on people's doorsteps. Jules: "He did everything by himself; he has worked very hard and has known poverty as well as prosperity."

Naast deze zeepfabriek heeft de oude Fernandes ook enige tijd een papierwinkel en hij exploiteert een carrousel. Die draaimolen staat op het Oranjeplein, een plein dat tegenwoordig bij ons beter bekend is als het Onafhankelijkheidsplein. Na een ongeluk tijdens het onderhoud van de draaimolen loopt Izaak een ernstige rugblessure op. Het is direct afgelopen met de attractie op het Oranjeplein en in bepaalde opzichten ook met de activiteiten van Izaak.

Izaak heeft 2 kinderen: dochter Tilly en zoon Jule. Jule zonder 's' en niet te verwarren met de Jules met 's', de huidige directeur. Jule, toen nog een kleine baas van twaalf jaar, wordt van de lagere school geplukt om de zaken van zijn vader over te nemen. Aangezien het ondernemen een Fernandes in het bloed zit, pakt kleine Jule de draad op en, hoe kan het ook anders, hij breidt de zaken uit. Izaak blijft op de achtergrond meeregeren. Hij zal overlijden op 25 september 1949.

Van studeren komt in het hele leven van Jule niets meer terecht, getuige zijn gevleugelde uitspraak 'mijn enige diploma is mijn rijbewijs', maar van ondernemen des te meer. Jule werkt een tijdje in de balata- en de goudwinning. Er wordt inderdaad wat goud gevonden. Als hij malaria oploopt, verslapt de animo echter helemaal. Jule is ook imker, een van de grootste van ons land in die tijd.

In 1918 zetten Izaak en Jule samen een bakkerij op in een gehuurd pand aan de Keizerstraat. De bakkerij beschikt over welgeteld één oven en 10 medewerkers. Zij bakken trouw ons dagelijks melkbrood, een nieuwigheid in die dagen.

In addition to this soap factory, the old Fernandes owns a paper shop for a while and he also runs a carousel. This merry-go-round is located on Oranjeplein, currently known as Onafhankelijkheidsplein. During an accident whilst performing maintenance on the carousel, Izaak sustains a severe back-injury. This signals the immediate end for the attraction on Oranjeplein and to a certain extent for Izaak's activities as well.

Izaak has 2 children, daughter Tilly and son Jule. Jule, without an 's' and not to be confused with the current director Jules, with 's'. Jule, only a 12 year-old at the time, is withdrawn from school to take over his father's business. Since every Fernandes has business in their blood, little Jule carries on and, naturally, expands the business. Izaak remains involved in the management behind the scenes. He dies on 25 September 1949.

There is no room for studying in the rest of Jule's life, as his classic remark "my only diploma is my driver's license" tells us, but there is plenty of room for trading. Jule works in de balata- and gold mining industries for a while. He does retrieve some gold. But after he contracts malaria, the spirit is gone. Jule also works as a beekeeper – he is one of the biggest beekeepers of our country at the time.

In 1918 Izaak and Jule founded a bakery together, in a rented building on Keizerstraat. The bakery has exactly one oven and 10 staff members. Faithfully they bake our daily milk loaf, a novelty in those days.



Jules Fernandes (links/left)



Coca Cola optocht midden jaren '50 (René Fernandes zit naast de bestuurder)
Coca Cola parade mid 50's (René Fernandes is sitting next to the driver)

Tot 1939 blijft het hosselen, om het maar eens op zijn Surinaams te zeggen. Daar komt verandering in als de Coca Cola Company op zoek gaat naar een agent in ons land en de naam van Jule Fernandes wordt genoemd. Het contact met Jule leidt tot het agentschap van het merk. In ons land zijn, in die periode, voorafgaand aan de Tweede wereldoorlog, Amerikaanse soldaten gelegerd. Die soldaten moeten iets te drinken hebben, liefst iets wat ze van huis kennen; Coca Cola dus. Coca Cola wordt in die tijd met de hand gemaakt en op een ezelskar gedistribueerd.

Until 1939 life is a struggle, 'hosselen' to put it in Surinamese terms. But all this changes when the Coca-Cola Company is in search of an agent in our country and the name Jule Fernandes gets mentioned. The contract with Jule leads to an agency for the brand. During this period, prior to World War II, American soldiers are based in our country. These soldiers must have something to drink, preferably something familiar from back home: Coca-Cola. In these times, Coca-Cola is produced by hand and distributed by donkey cart.



Het bedrijf, de Bottling Company, begint aan de Klipstenenstraat met de productie van Coca-Cola. Het blijft uiteraard niet bij Coca Cola, ook andere, zelf ontwikkelde, frisdranken vinden hun weg naar de consument. Fernandes vaart er wel bij en, hoe kan het ook anders, breidt uit. In 1950 begint de firma met een Ice Cream fabriek en het vervaardigen van het bekende Fernandes ijs, echt Surinaams ijsplezier.

The enterprise, the Bottling Company, starts on Klipstenenstraat producing Coca-Cola. Of course it doesn't just stick with Coca-Cola. Other, self-invented soft drinks find their way to consumers as well. Fernandes benefits and, naturally, expands. In 1950 the company starts an ice-cream factory and begins the production of the famous Fernandes ice-cream: real Surinamese ice-cream fun!

Jule heeft twee zonen, René en Jack Fernandes. Als vader Jule in 1988 overlijdt, nemen René en Jack het bedrijf over. Onder leiding van de twee broers groeit Fernandes verder uit. René houdt zich bezig met de Handelmaatschappij, waaronder de Autohandel, en Jack concentreert zich op de productiebedrijven: Bottling, Bakkerij en Ice Cream. In 2011 neemt Jules de leiding over.

Jule has two sons, René and Jack Fernandes. When father Jule dies in 1988, René and Jack take over the company. Led by the two brothers, Fernandes expands further. René oversees the Trading Company including Automotive and Jack focuses on the production companies, Bottling, Bakery and Ice Cream. In 2011, Jules takes over management.

Naast successen zijn er ook tegenvallers. Het ontwikkelingsplan voor West-Suriname loopt na de revolutie van de jaren tachtig op niets uit. De activiteiten van Fernandes in het gebied worden stopgezet. Ook een tegenvaller is de sluiting van de afdeling van de Bottling Company in Nickerie. De machines in de stad draaiden dankzij de vernieuwde technologie volop en wel zodanig dat men Nickerie ook vanuit de stad kon bevoorraden. De productieafdeling in Nickerie werd overtollig en kon dus sluiten. Maar zoals gezegd: een Fernandes kijkt niet te lang achteruit, een Fernandes kijkt vooral vooruit.

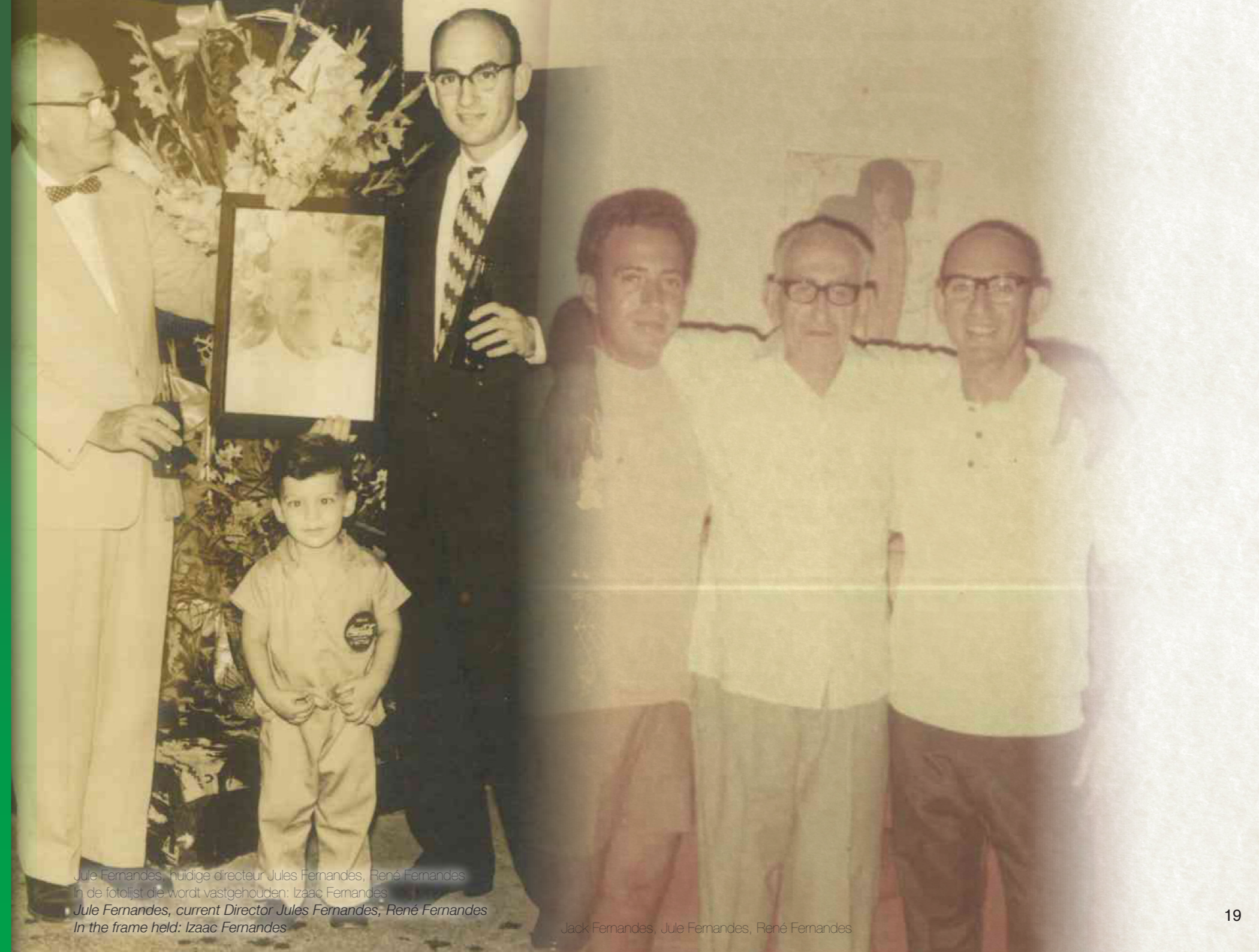
Fernandes is een flexibele onderneming: als het niet lukt, dan is er altijd een andere strategie. Zo verhuizen bedrijven wanneer dat nodig is. De Bottling Company verhuist van de Klipstenenstraat naar de Kernkampweg en van daaruit naar de Indira Gandhieweg. De bakkerij verhuist van de Keizerstraat naar de Kernkampweg. Fernandes Autohandel verhuist van de Klipstenenstraat naar de Wanicastraat (nu Johan Adolf Pengelstraat) en van daaruit naar de Keizerstraat.

Tegenvallers zijn er geweest, maar Fernandes kent meer successen dan tegenvallers. Jules noemt er een paar: "Een recent succes is de nieuwe bakkerij die niet onder doet voor moderne bakkerijen in het buitenland. Bij de Bottling Company werkt al enige tijd een waterzuiveringsinstallatie, goed voor het milieu. Er zijn nieuwe producten op de markt gekomen, zoals krupuk; prima van smaak en een uitstekende verpakking. In de Fernandes Autohandel staan binnenkort ook Volkswagens in de showroom. Eerst de bedrijfswagens en daarna personenauto's. Want dat is ook Fernandes, altijd stap voor stap."

Beside success there are also setbacks. After the revolution in the '80s the development plan for West Suriname falls through. Activities of Fernandes in the area are put to a stop. Another setback is the closure of the Bottling Company branch in Nickerie. Thanks to new technology the machines in the city are in full flow, even to such an extent that Nickerie can be supplied from there. The production unit in Nickerie becomes superfluous and is shut down. But as said, a Fernandes never spends too much time looking back over his shoulder. A Fernandes rather looks ahead.

Fernandes is a flexible company: if things don't work out, there is always another strategy. Therefore factories are relocated when necessary. The Bottling Company moves from Klipstenenstraat to Kernkampweg and from there to Indira Gandhieweg. The bakery moves from Keizerstraat to Kernkampweg. Fernandes Automotive goes from Klipstenenstraat to Wanicastraat and then to Keizerstraat.

There have been setbacks indeed, but Fernandes has known more successes than failures. Jules sums up a few: "A recent success is the new bakery which is as modern as any bakery you'll find abroad. The Bottling Company has had a water treatment plant for a while now, which benefits the environment". New products have been introduced onto the market, such as krupuk (prawn crackers); with excellent flavor and packaging. Soon, the Fernandes Automotive showroom will have Volkswagens on display. Business vans at first and then passenger cars. Because that is another thing Fernandes does, always taking things step by step.



Jule Fernandes, huidige directeur Jules Fernandes, René Fernandes
 In de fotolijst die wordt vastgehouden: Izaak Fernandes
 Jule Fernandes, current Director Jules Fernandes, René Fernandes
 In the frame held: Izaak Fernandes

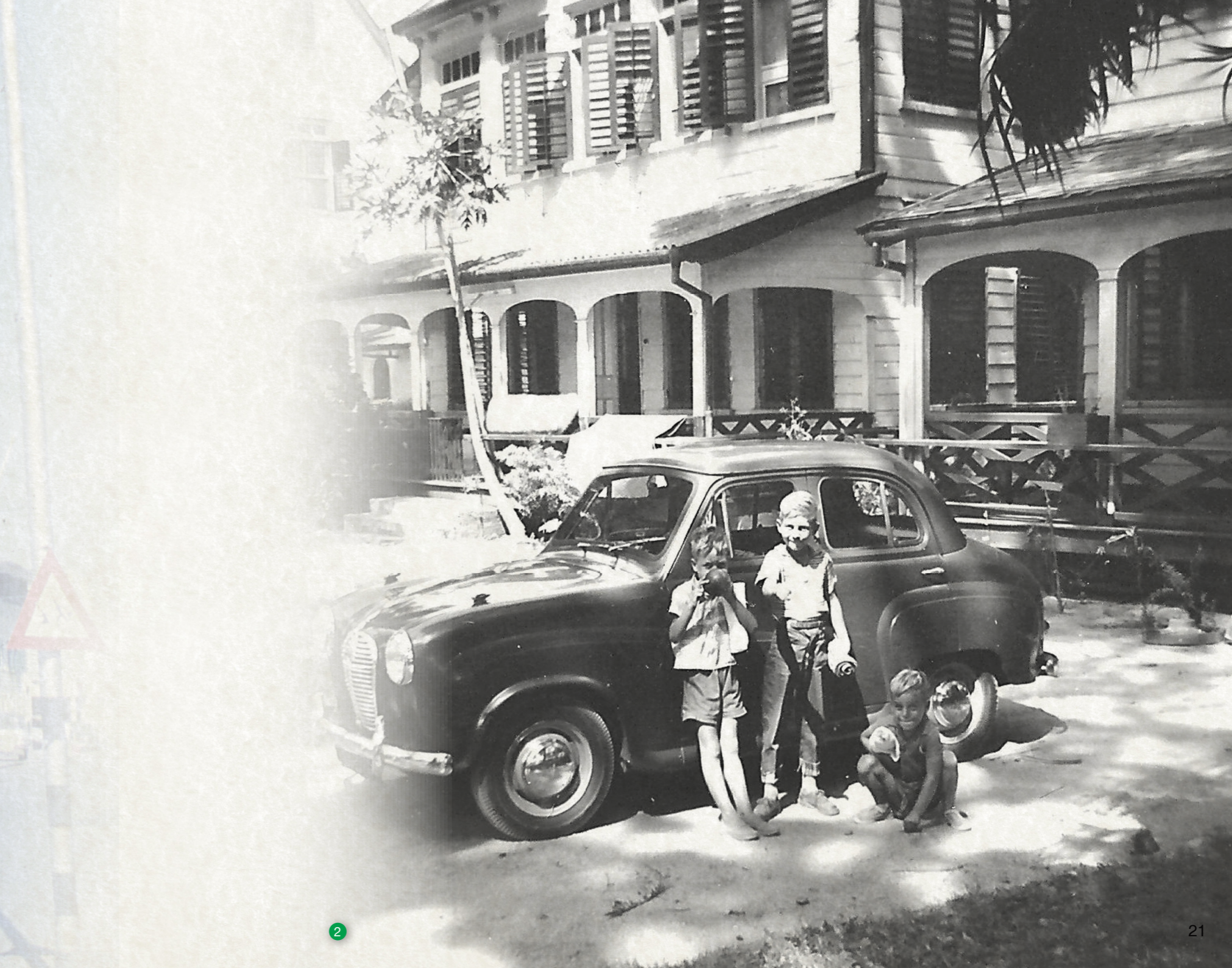
Jack Fernandes, Jule Fernandes, René Fernandes

1 Gravenstraat
1960
Gravenstraat
1960
© Temminck-Groll

2 Fort Zeelandia
ca. 1957-1960
fam. J.G. vanderMeulen
Fort Zeelandia
ca. 1957-1960
fam. J.G. vanderMeulen
© Archief fam.
v.d. Meulen



1



2

FernandesGroup



Fernandes Handelmaatschappij
Fernandes Trading Company



Fernandes Bottling

De Fernandes Group

Fernandes Autohandel, kortweg FAH, viert in 2013 een bigi yari. De Autohandel is onderdeel van de Fernandes Group. De officiële naam luidt Fernandes Concern Beheer NV. De NV is opgericht in 1981.

De Fernandes Group bestaat uit de Holding Company (Fernandes Concern Beheer) en negen Business Units waaronder Fernandes Ice Cream, Fernandes Bakkerij, Fernandes Bottling Company, Fernandes Agenturen, Fernandes Verkoopmaatschappij, Fernandes Autohandel, Fernandes Ramen & Deuren, Fernandes Agenturen en Fernandes IJzerhandel.

Anno 2013 staat aan het hoofd van de organisatie de heer Jules Fernandes, directeur van de Fernandes Group.

In december 2010 vierde Fernandes haar honderdjarig bestaan. Een bezadigd oudje zou u denken, maar van deze seniorenburger kunt u zeggen dat ze met haar tijd mee gaat. Getuige het gebruik van moderne technologie in de productie en de introductie van eigentijdse producten op de markt. De Fernandes Group heeft een website en is ook op Facebook. Do you it?

De Fernandes Group streeft ernaar om 'op een maatschappelijk verantwoorde wijze in meerdere economische sectoren een leidende rol te vervullen en daarmee een belangrijke bijdrage te leveren aan de ontwikkeling in Suriname'.

The Fernandes Group

Fernandes Automotive, FAH in short, celebrates a 'bigi yari' (anniversary) in 2013. The Automotive is a division of the Fernandes Group. The official name is 'Fernandes Concern Beheer N.V.'. It was founded in 1981.

The Fernandes Group consists of the Holding Company (Fernandes Concern Beheer) and nine Business Units, among which Fernandes Ice Cream, Fernandes Bakery, Fernandes Bottling Company, Fernandes Agencies, Fernandes Sales Company, Fernandes Automotive, Fernandes Windows and Doors, and Fernandes Hardware.

Presently, in 2013, the head of the organization is mister Jules Fernandes, director of Fernandes Group.

Fernandes celebrated its centenary in 2010. A sedate old man, you would think, but this senior citizen can be said to keep up with the times. Witness to this are the use of modern technology in production and the introduction of contemporary products onto the market. Moreover, Fernandes Group even has an own website, while it is also on Facebook. Do you it?

The Fernandes Group strives 'to fulfill a leading role in several economic sectors in a socially responsible manner and thereby contributing significantly to the development of Suriname'.



Fernandes Verkoopmaatschappij
Fernandes Sales Company



Fernandes Ice Cream



Fernandes Autohandel
Fernandes Automotive



Fernandes Bakkerij
Fernandes Bakery



Fernandes Broodfabriek
Fernandes Bread Factory



Fernandes Ramen en Deuren
Windows and Doors

Rond de 1.100 medewerkers werken samen met de directie aan het verwezenlijken van deze doelstelling. Zij bakken het brood dat we eten, zij produceren het ijs waar we van genieten, zij bottelen de frisdranken om onze dorst te lessen, zij installeren onze ramen en deuren, zij verkopen meubels en televisietoestellen en niet in de laatste plaats, zij zorgen dat we over goed vervoer kunnen beschikken. Vervoer voor de overheid, voor parastatale bedrijven, voor commerciële bedrijven en voor privé-personen die in een stevige betrouwbare auto willen rijden.

En nu is Fernandes Autohandel aan de beurt om haar jubileum te vieren. Fernandes Autohandel, gelegen aan de Keizerstraat 105-117, distribueert Isuzu, Honda en Subaru-voertuigen, Honda brom- en motorfietsen en Honda Power Products, met als belangrijkste producten generatoren en waterpompen. Maar dat niet alleen. U kunt er ook terecht voor TCM-vorkheftrucks, SKF-lagers van hoge kwaliteit, Kubota-tractoren, Zexel-injectiesystemen, Ajax-brandblusapparaten en Mahindra Tractoren. Mocht u verlegen zitten om een bedrijfswagen van het merk Volkswagen, nog even geduld: ook die Volkswagen komt eraan. Directeur Maurice Brahim en zijn 88 medewerkers staan klaar om u van dienst te zijn.

About 1100 employees, together with the management are working to realize this objective. Not only do they bake the bread we eat, they also produce the ice cream we so much enjoy, they bottle the soft drinks to quench our thirst, they install our windows and doors, they sell furniture and television sets, and not in the least: they make sure we are able to have good means of transport. That is, transport for the government, for semi-government companies, for commercial enterprises and for individuals who wish to ride in a sturdy reliable car.

And now it's Fernandes Automotive's turn to celebrate its jubilee. Fernandes Automotive, located on Keizerstraat 105-117, distributes Isuzu, Honda and Subaru vehicles, Honda mopeds as well as motorbikes and Honda Power Products, the most important of the latter being generators and water pumps. But this is not all! You can also find TCM forklift trucks, high quality SKF bearings, Kubota tractors, Zexel injection systems, Ajax fire extinguisher equipment and Mahindra Tractors. Should you want a commercial car of the Volkswagen brand, hang on just a short while, that Volkswagen is on its way. Director Maurice Brahim and his 88 coworkers are ready to serve you.



Fernandes Agenturen
Fernandes Agency



Fernandes IJzerhandel
Fernandes Hardware Store



Fernandes Klip

1 Keizerstraat vanaf
Spanhoek oostwaarts
circa 1960
Keizerstraat from
Spanhoek eastwards
circa 1960

© Archief fam.
v.d. Meulen



60

FernandesAutohandel

part of **FernandesGroup**

1953-2013

Het prille begin

Rond het jaar 1910 rijdt de eerste auto op Surinaamse bodem. Die eerste auto wordt niet gebruikt voor vervoer van huis naar werk of van huis naar kerk. Het is een attractie zoals de draaimolen. Voor één gulden mag iedereen die dat wil er een kwartier in mee rijden. In die tijd een kostbaar pretje.

Bijna 35 jaar later, in 1946, rijden in ons land in totaal 397 personenauto's, 243 vrachtwagens, 14 aanhangwagens, 236 motorrijwielen en 9320 rijwielen op een wegennet van 450 kilometer. Op foto's uit de jaren vijftig ziet men slechts hier en daar een auto. Aan de Waterkant staan rond 1955 twee auto's. Op een foto uit 1955 van de toenmalige Gravenstraat, zien we twee Volkswagens en twee auto's van een Amerikaans merk. Het merendeel van de bevolking wandelt, fietst of maakt gebruik van het openbaar vervoer met de VW-bussen of Mercedes-bussen, de zogenaamde 'donibus'. Voor het vervoer van goederen gebruikt men in die tijd ook nog de ezelskarren.

In het jaar 1953 opent Fernandes aan de Klipstenenstraat een nieuwe onderneming, 'Technische Zaken' genaamd. Men verkoopt, afgaande op een foto uit die tijd, Fargo Trucks, auto's, bromfietsen, fietsen, auto- en truckonderdelen en buitenboordmotoren. Die Fargo Trucks zijn in eerste instantie vooral bedoeld om in de eigen distributiebehoefte te kunnen voorzien. Immers, de Coca Cola en de melkbroden moeten naar de winkels in de verschillende buurten.

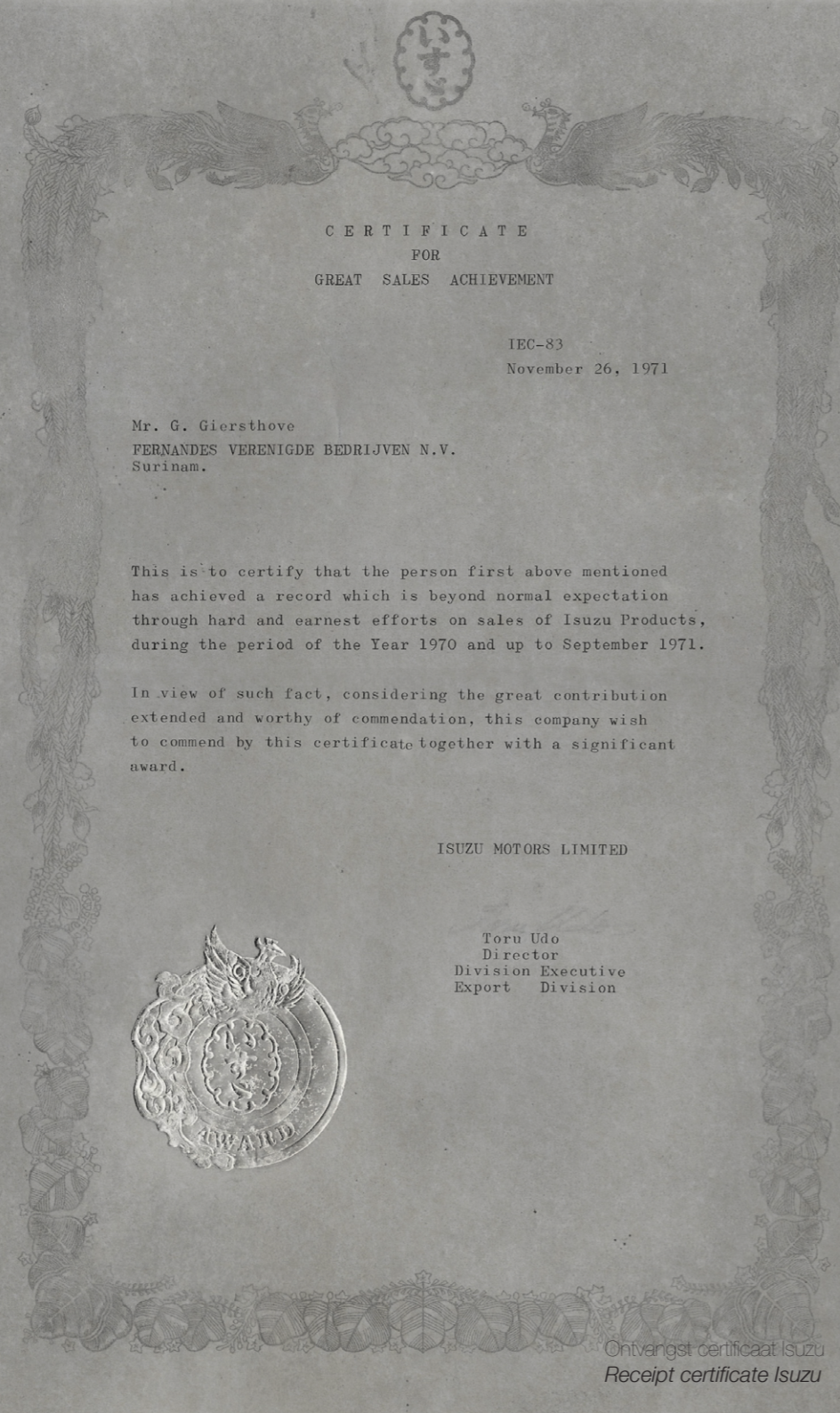
The early beginning

Around the year 1910 the first car drives on Surinamese soil. This first car is not used to transport people from home to work or from home to church. It is an attraction, just like the carousel. Anyone who pays the fare of one guilder can enjoy a 15-minute drive. Quite an expensive enjoyment in those times.

Almost thirty-five years later in 1946, our country has a total of 397 passenger cars, 243 trucks, 14 trailers, 236 motorcycles and 9320 bicycles, on a 450 kilometer road network. Photographs taken in the '50s occasionally feature a car. Around 1955, only two cars are parked on Waterkant. A photograph of Gravenstraat taken in 1955 shows two Volkswagens and two cars of an American brand. The majority of the population walks, cycles or uses public transport in the form of VW and Mercedes buses, commonly known as the 'doni-bus'. For transport of goods, donkey carts are still used at this time.

In 1953, Fernandes starts a new business on Klipstenenstraat called 'Technical Business'. Judging by a photograph from that time, they sell Fargo Trucks, cars, scooters, bicycles, car- and truck parts and outboard motors. Initially, the purpose of these Fargo Trucks is to serve distribution needs. After all, the Coca-Cola and milk loaves have to reach stores in a variety of neighborhoods.





CERTIFICATE
FOR
GREAT SALES ACHIEVEMENT

IEC-83
November 26, 1971

Mr. G. Giersthove
FERNANDES VERENIGDE BEDRIJVEN N.V.
Surinam.

This is to certify that the person first above mentioned has achieved a record which is beyond normal expectation through hard and earnest efforts on sales of Isuzu Products, during the period of the Year 1970 and up to September 1971.

In view of such fact, considering the great contribution extended and worthy of commendation, this company wish to commend by this certificate together with a significant award.

ISUZU MOTORS LIMITED

Toru Udo
Director
Division Executive
Export Division



Ontvangst certificaat Isuzu
Receipt certificate Isuzu

Tien jaar later krijgt Fernandes het agentschap voor de Isuzu-bussen. De eerste contracten worden in 1963 getekend. Het begin van de samenwerking met Isuzu is heel behoudend met een bestelling van twee bussen. Die bussen worden direct aan de man gebracht. Het beleid van de kleine aankopen blijft Fernandes de eerste jaren voortzetten. En het lukt, de kleine bestellingen raken telkens weer snel uitverkocht. Enkele jaren later komt de Isuzu Journey op de markt, een iets groter type bus. En men durft ook grotere bestellingen te plaatsen. De oude Mercedes-bussen verdwijnen langzaam maar zeker uit het straatbeeld en de nieuwe Isuzu-bussen nemen de plaats in.

Het is 1970 als Isuzu een regionale competitie organiseert voor de beste verkoper. Fernandes wint de competitie dankzij topverkoper Giersthove. Hij ontvangt dan ook, namens de directeur van Isuzu Unlimited de heer Toru Udo, uit handen van de directeur van Fernandes een certificaat. In het jaar daarop verkoopt het bedrijf in totaal 1.000 auto's. Giersthove: "Het was een tijd van hard werken om de markt te kunnen veroveren. Er waren concurrenten: Van der Voet, Haenen, Kersten. Na sluitingstijd van de zaak ging je als verkoper nog op zoek naar aspirant-kopers, om uitleg te geven en te demonstreren. De klant mocht, indien gewenst, een proefrit maken. Je ging langs de route van de bussen om met die mannen te praten." In de jaren zeventig groeit het bedrijf ook na de onafhankelijkheid, stevig door. Tot het begin van de jaren tachtig.

Ten years later Fernandes obtains the agency for Isuzu buses. The first contracts are signed in 1963. The collaboration with Isuzu starts conservatively with an order of two buses. These buses are sold immediately. Fernandes continues the conservative purchasing policy for the first few years. And it works: these small batches of orders keep selling out. A few years on, a slightly larger bus model called Isuzu Journey is introduced into the market. And the confidence arises to start placing bigger orders. The old Mercedes buses slowly disappear from the street scene and are replaced by the new Isuzu buses.

In 1970 Isuzu organizes a regional competition for the best seller. Fernandes wins this competition thanks to top-seller Giersthove. For this he receives a certificate from the hands of the Director of Fernandes, on behalf of Isuzu Unlimited Director Mr Toru Udo. In the next year the company sells a total of 1000 cars. Giersthove: 'It was a time of hard work in order to conquer the market. There were competitors: Van der Voet, Haenen, Kersten. After closing time, we salesmen would find prospective buyers to explain and demonstrate things to. If so desired, the customer could go for a test drive. We would follow the bus routes to find people to speak to'. In the '70s and after independence the company continues to grow vigorously, up until the '80s.



De jaren tachtig

Het positieve beeld verandert drastisch in de jaren tachtig met de geldontwaarding en gebrek aan vreemde valuta. Bij iedereen die in die periode de jaren des ondersheids heeft bereikt, staat die tijd na de revolutie nog helder voor de geest. Schaarste, lege schappen in de winkels, lange rijen om een voedselpakket in ontvangst te nemen of om melk te kopen. Het is ook de tijd van de rammelende auto's. Batterijen worden met brede elastieken op hun plaats gehouden. Richtingaanwijzers geven voortdurend aan dat de bestuurder naar links wil, terwijl hij rechtdoor rijdt. Gevaarlijke situaties dus. In de tijd van de revolutie daalt de kredietwaardigheid van Suriname en wordt een letter of credit niet meer geaccepteerd door buitenlandse leveranciers. De factuur moet voor verscheping van de voertuigen worden voldaan. Door een tekort aan valuta stoppen dus ook de leveringen uit het buitenland.

Uiteindelijk komt ook Fernandes Autohandel met een lege showroom te zitten aan de Keizerstraat. Fernandes sluit de showroom en medewerkers van de verkoop worden overgeplaatst naar andere divisies. Ook andere afdelingen van Fernandes, waaronder de bakkerij, sluiten voor enige tijd, vanwege gebrek aan grondstoffen. De verkoop van onderdelen, voor zover nog aanwezig, en de reparatie van bromfietsen en andere voertuigen leveren nog wat werk op.

Dan grijpt de Surinaamse overheid in en verkrijgt een lening van de Japanse overheid om voertuigen van van het merk Isuzu middels een credit-line te leveren in Suriname. Deze lening resulteert in een overeenkomst tot levering van voertuigen ten behoeve de productiesector. Fernandes, als officiële agent van Isuzu, levert de voertuigen.

De kredietwaardigheid van Suriname groeit en letters of credit worden opnieuw ingesteld; in 1988 voor de bussector, het politieapparaat en de privésector en twee jaar later voor de landbouwsector. De jaren tachtig kunnen vrolijk worden afgesloten met het 25 jarig jubileum van de samenwerking met Isuzu in 1988. Van 1963 tot 1988 zijn er meer dan 5.500 Isuzu-voertuigen aangekocht. Het wordt een feestelijke bijeenkomst met hoogwaardigheidsbekleders, vertegenwoordigers van Isuzu uit Japan en een forse levering van ruim 300 pick-ups en bussen.

The eighties

The positive image drastically changes in the eighties due to inflation and a lack of foreign currency. Anyone of a certain age will remember the period following the revolution vividly. Shortages, empty shelves in the stores, long queues to receive food-parcels or to buy milk. It is also the era of rattling cars. Batteries are being held in place with wide elastic bands. Indicators continually indicate that the driver wants to turn left, while he is driving straight ahead. Dangerous situations. During the revolution, Suriname's solvency decreases and foreign suppliers stop accepting letters of credit. Invoices must be paid before shipment takes place. Due to a currency shortage, supplies from abroad cease.

Eventually, Fernandes Automotive's Keizerstraat showroom becomes empty too. Fernandes shuts down the showroom and sales employees are transferred to other divisions. Other divisions of Fernandes, such as the bakery, are temporarily closed due to a shortage of raw materials. The sale of parts, insofar as still present, and the repair of scooters and other vehicles, still deliver some business.

Then the Surinamese government takes action and gets a loan from the Japanese government in order to deliver Isuzu vehicles in Suriname by using a credit line. This loan results in an agreement to deliver vehicles for the production sector. Fernandes supplies the vehicles, in its capacity of official Isuzu agent.

Suriname's solvency increases and the letters of credit are re-introduced: in 1988 for the bus sector, the police and the private sector and two years later for the agricultural sector. The '80s end on a high note with the 25th anniversary of the collaboration with Isuzu in 1988. From 1963 to 1988 over 5,500 Isuzu vehicles have been purchased. There is a festive gathering with dignitaries, representatives of Isuzu from Japan and a sizeable delivery of 300 pick-up trucks and buses.

Jaren negentig

1997 is het jaar van de Honda All Terrain Vehicles, kortweg ATV's genoemd, Dankzij de ATV's kan men de reistijd op moeilijk begaanbare terreinen belangrijk verkorten. Voorzichtig begint Fernandes Autohandel met de import van zeven ATV's voor potentiële klanten in de mijnbouw. Binnen een week zijn alle zeven voertuigen verkocht. Ook Guyana en Frans-Guyana hebben belangstelling.

Fernandes is het eerste bedrijf dat is begonnen met het concept van leasen in Suriname. De eerste klant is Suralco, maar andere klanten volgen al snel: EBS, SWM, Staatsolie, VSH. De lease klanten kunnen rekenen op een dienstverlening gedurende alle 24 uren die een dag telt. U belt en Fernandes komt! We sturen een ploeg die de auto's herstelt zelfs op locatie in het binnenland. Het eerste bedrijf dat dankzij Fernandes een werkplaats op locatie krijgt, is Suralco. Het aantal lease-auto's groeit in de loop der jaren uit van honderd auto's tot ruim vierhonderd.

In de jaren negentig krijgt de Autohandel te maken met nieuwe ontwikkelingen binnen de autobranche. Motoren werken nu met computer bestuurd systemen, waaronder het brandstof-inspuitsysteem. Dit is in de autoindustrie een kenmerkende overgangsfase van carburator naar het brandstof-injectiesysteem. Stuur- en raambekrachtiging (power steering en power windows) zijn ook ontwikkelingen uit die tijd die niet meer weg te denken zijn uit de voertuigen van nu. Dat betekent nieuwe trainingen. Bij auto's met een carburator moet het toerental met de hand worden bijgesteld of met een monitor. Bij de nieuwe auto's werken de monteurs met een scan. Zij kunnen niet anders dan met hun tijd meegaan om in staat te zijn ook de nieuwste modellen auto's te repareren.

The nineties

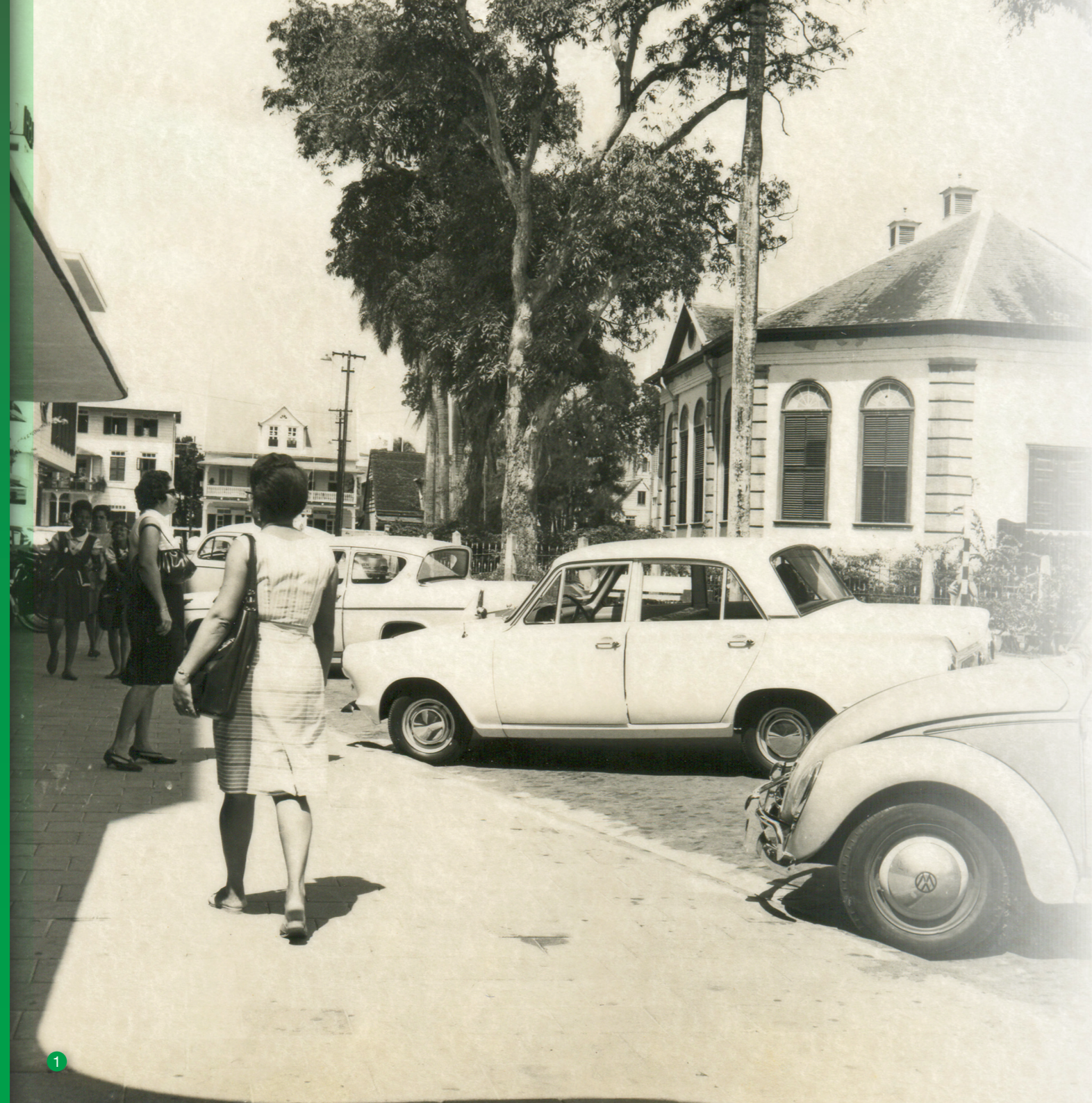
1997 is the year of the Honda All Terrain Vehicle, ATV in short. Thanks to ATVs, travel times on less accessible terrains can be significantly shortened. Fernandes Automotive conservatively starts by importing seven ATVs for potential customers in the mining sector. Within a week all 7 vehicles are sold. Guyana and French Guiana are showing an interest too.

Fernandes is the first company to introduce the concept of lease to Suriname. The first client is Suralco, and others follow suit: EBS, SWM, Staatsolie, VSH. Leasing clients enjoy 24/7 service. You call and Fernandes answers! We dispatch a team to fix the car, even if it's abroad. The first company to get an onsite Fernandes workshop is Suralco. Over the years, the amount of leased cars increases from 100 to 400.

In the 90s, Fernandes Automotive is affected by new developments within the automotive industry. Engines are now controlled through computer-operated systems such as the petrol injection system. This transition from the use of carburetors to the petrol injection system is a significant change within the automotive sector. Power steering and power windows are also innovations from that time which we cannot imagine modern vehicles without. All these developments create a need for new training. In cars with carburetors the revs has to be adjusted manually or with a monitor. In new cars, the mechanics work with a scan. They have no choice but to keep up with the times to be able to fix the newest types of cars too. Program Fuel Injection System.

1 Kerkplein
Hervormde kerk
1962
(auto: Ford Anglia)
Church square
Reformed church
1962
(auto: Ford Anglia)
© Archief
dhr. Vasconcelles

2 Plein
1935
Square
1935
© KIT



1



2

35



Het nieuwe millennium

Fernandes Autohandel richt zich voornamelijk op de verkoop aan bedrijven. De invoer van het aantal Honda ATV's groeit gestaag en in 2006 zit Fernandes Autohandel op een maandelijkse invoer van 1 container ATV's. Dat is positief.

In 2007 ontvangt Fernandes Autohandel van Isuzu een award. De 'Nr. 1 Share in Truck Market in Suriname'. Ook de 'Honda Challenging Spirit Award' wordt toegekend. Fernandes valt in de categorie B, landen die meer dan 200 en minder dan 1.000 ATV's hebben verkocht. In die categorie bevinden zich dat jaar ook de landen Italië en Zwitserland. Goed gezelschap, zeker als we bedenken dat ons land een half miljoen inwoners telt, Italië 58 miljoen en Zwitserland goed is voor acht miljoen inwoners. Er zijn door Fernandes 323 ATV's verkocht, het grootste gedeelte wordt in de goudsector gebruikt. Ondanks de goede verkoop van ATV's, is 2007 geen topjaar. Men sluit het jaar af met een verlies van 3,4 miljoen SRD en tijdens de oudejaarstoespraak vallen er harde woorden.

The new millennium

In 2006, Isuzu proclaims Fernandes Automotive to be the biggest seller of Isuzu D-Max in the region. Fernandes Automotive mainly focuses on selling to companies. The number of Honda ATVs being imported is growing steadily; in 2006 the monthly import of ATVs by Fernandes Automotive amounts to 1 container in 2006. Indeed a positive development.

In 2007 Fernandes Automotive is given an award by Isuzu: the "Nr 1 Share in Truck Market in Suriname". Likewise, the "Honda Challenging Spirit Award" is awarded. Fernandes finds itself in category B, countries that sold more than 200 and less than 1000 ATVs. In the same category are countries such as Italy and Switzerland during that year. Good company to be in, especially when we consider that our country has 0.5 million inhabitants, while Italy has 58 million and Switzerland has 8 million. Fernandes sold 323 ATVs, the majority of which is used in the gold mining sector. Despite the good turnover of ATVs, 2007 has not been a top year. The year is closed with a loss of 3.4 million SRD and harsh words are spoken during the New Year's Eve speech.

In 2008 is het dan ook de hoogste tijd voor een forse reorganisatie. Er komt een nieuwe directeur en modern management. Het management informatiesysteem wordt op een nieuwe leest geschoeid. Van de medewerkers verwacht men een optimale dienstverlening. In het kader van die optimale dienstverlening opent de opgeknapte showroom haar deuren voortaan ook op de zaterdag.

In 2008 it becomes evident that it is high time for a fundamental reorganization. A new director is appointed and modern management is being implemented. The management information system is implemented on a different footing. Employees are expected to provide the best possible service. As part of this policy, the renovated showroom from now on opens its doors on Saturdays too.





Een andere grote verandering is de ISO 9001:2000 certificering, een internationale kwaliteitsnorm die wereldwijd wordt erkend. Certificering is vooral nodig om te kunnen blijven samenwerken met multinationals met een vestiging in Suriname en leveranciers in het buitenland. Processen en procedures moeten helder en duidelijk zijn. Zowel de medewerker als de klant moet weten waar hij aan toe is. Het management van de Autohandel stelt een plan op voor de kwaliteitszorg.

Er doen veertig bedrijven mee aan het project van de internationale certificering, geïnitieerd door het ministerie van Planning en Ontwikkelingssamenwerking. Het proces dat moet leiden tot certificering, duurt ongeveer anderhalf jaar. Op 5 december 2008 wordt Fernandes Autohandel waardig bevonden voor het ISO-certificaat.

Fernandes Autohandel neemt op 10 februari 2009 het ISO-certificaat ceremonieel in ontvangst uit handen van de minister van PLOS, de heer Rick van Ravenswaay. De Autohandel kan met dit certificaat in handen niet rustig achterover leunen, want ieder jaar doet de ISO-organisatie een onderzoek naar de gang van zaken. Het eerste herhalingsonderzoek vindt al weer plaats in oktober 2009. De certificering blijft drie jaar geldig, daarna volgt opnieuw certificering. Maar alleen als alles in orde is bevonden.

Another major change is the ISO 9001:2000 certification, an internationally recognized quality standard. Certification is primarily needed to be able to continue cooperation with multinationals operating in Suriname, as well as with suppliers abroad. Processes and procedures must be clear and understandable. The employee as well as the customer needs to know where they stand. The Automotive's management sets up a plan for quality care.

Forty companies participate in the international certification project, initiated by the Ministry of Planning and Development cooperation. The process that will result in certification takes about one and a half year. On 5 December 2008, Fernandes Automotive achieves ISO certification.

On 10 February 2009, Fernandes Automotive formally receives its certification from the minister of Planning and Development cooperation, mr. van Ravenswaay. However, with this certificate in hand, the company cannot sit back and relax, since the ISO organization conducts an annual survey on the state of affairs. The first survey is in October 2009. Certification is valid for three years, after which renewed certification will follow, but not until everything has been approved.

In 2009 komt er een nieuwe dimensie in de relatie met het Telecommunicatiebedrijf Suriname, Telesur. Het bedrijf doet een flinke bestelling van pick-ups, waaronder uiteraard de Isuzu D-Max. De hoogste omzet van het jaar laat zich optekenen in de maand november en het jaar mag afgesloten worden met een positief resultaat. In verband met de onderhandelingen naar aanleiding van de grote bestellingen van Telesur, komt er in een delegatie van Isuzu naar ons land. Een paar maanden later volgt een tegenbezoek van Fernandes Autohandel en Telesur aan de fabrikant van Isuzu in Thailand. Vermeldenswaard is dat Telesur is uitgegroeid tot het bedrijf in het Caribisch gebied met de meeste Isuzu D-Max in haar wagenpark. Iets waar Fernandes Autohandel en Isuzu zeer trots op zijn. De relatie tussen Telesur, Fernandes Autohandel en Isuzu wordt in de loop der jaren verder geïntensiveerd.

In 2009 the company's relation with Telesur, the Telecommunications Company of Suriname, is taken to a new level. Telesur places a substantial order for pick-ups, among which Isuzu D-Max of course. In November the highest turnover of this year is achieved and consequently the year is closed with a positive result. A delegation from Isuzu comes to our country for negotiations, following the large order from Telesur. Some months later, Fernandes Automotive and Telesur pay a return visit to the manufacturers of Isuzu in Thailand. It is worth mentioning here that Telesur has become the only company in the Caribbean region with the largest number of Isuzu D-Max vehicles in its fleet of cars. The relations between Telesur, Fernandes and Isuzu have been further intensified over the course of the years.





Tussen haakjes: ook op internationaal niveau bewijst de Isuzu D-Max zijn kracht. Bij de Dakar Rally eindigt de D-Max op de eerste plaats in de Pick-up Diesel categorie en op de elfde plaats in het algemeen klassement van de standaard fabriekswagens (niet gemodificeerd). Om de sterke kanten van de Isuzu D-Max te laten zien, organiseert de Autohandel in februari een 'Savanne Rally Experience Day', als een soort voorproefje op de jaarlijkse Savanne Rally. Een proefritje op de Honda ATV behoort tot de grote attracties van die dag.

De Braziliaanse gemeenschap organiseert ieder jaar de Festas Junina. De Braziliaanse gemeenschap is een goede klant van Fernandes Autohandel, vooral als het gaat om de ATV's, en uiteraard is de autohandel aanwezig om het feest luister bij te zetten.

In oktober schaft de EBS drie Isuzu hoogwerkers aan en is daarmee het eerste bedrijf in de wereld dat gebruik maakt van dit nieuwe type voertuig.

By the way, even at an international level Isuzu D-Max is proving its power. D-Max finishes 1st in the Dakar Rally, in the Pick-up Diesel category and eleventh place in the general category of factory cars (non-modified). In order to demonstrate the strength of the Isuzu D-Max, Automotive organizes a "Savanne Rally Experience Day", as an appetizer for the annual Savanne Rally. One of the great attractions of the day is a test drive with the Honda ATV.

Each year the Brazilian community organizes the Festas Junina. When it comes to ATVs, the Brazilian community in Suriname is indeed a good customer and naturally Fernandes Automotive is taking part in these festivities.

In October EBS purchases three Isuzu tower wagons and thus becomes the first company in the world that makes use of this new type of vehicle.

Eind 2009 schetst de directeur de contouren van het nieuwe beleid dat in 2008 is gestart en in 2009 is aangescherpt. De automatisering van het bedrijf wordt gemoderniseerd en er komt een koppeling tussen de verschillende secties. De werkplaats moet met een goede planning efficiënter gaan draaien. Het bedrijf gaat de markt op om nieuwe klanten te winnen, niet alleen voor auto's, maar ook voor kwaliteitsonderdelen. Leidinggevenden en medewerkers zullen vanaf nu regelmatig functioneringsgesprekken voeren en één keer per jaar beoordelingsgesprekken. Het jaar wordt succesvol afgesloten.

Fernandes Autohandel verkoopt in 2010, 2011 en 2012 ruim 600 ATV's per jaar. Dit bezorgt Fernandes Autohandel een vijfde plaats op de lijst van landen met meest verkochte ATV's in Latijns-Amerika en wereldwijd op twaalfde plaats.

In 2010, 2011 en 2012, dus drie opeenvolgende jaren, verkrijgt Fernandes Autohandel van Isuzu Operations Thailand een award voor 'Outstanding Marketing and Sales Achievements'.

At the end of October the director outlines the contours of the new policy that was introduced in 2008 and intensified in 2009. The automation of the company is updated and the various departments are linked. Good planning will make the automotive shop perform more efficiently. The company searches the market to gain customers, not only for cars, but also for quality spare parts. From on now job evaluation interviews between managers and employees will take place at regular intervals and once a year there will be performance interviews. The year is ended successfully.

In 2010, 2011 and 2012 Fernandes Automotive sells over 600 ATVs per year. As a result, Fernandes Automotive ranks 5th in place on the list of countries with the highest number of ATVs sold in Latin America and, moreover, 12th in place worldwide.

In 2010, 2011 and 2012 Isuzu Operations Thailand successively presents Fernandes Automotive with the 'Outstanding Marketing and Sales Achievements'.

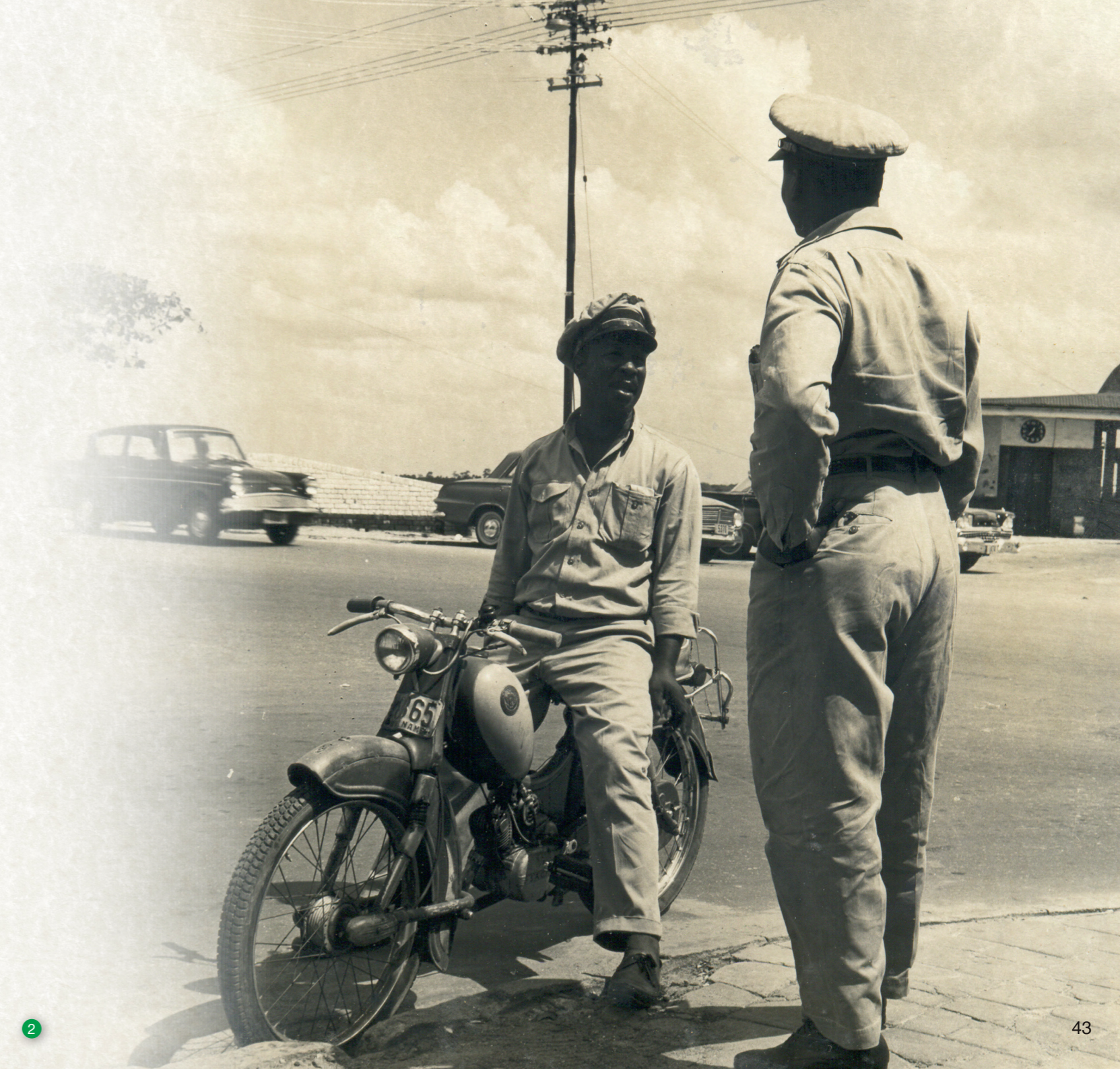


1 Watermolenstraat
Circa 1920
Watermolenstraat
Circa 1920
© SSM

2 Waterkant
1960
Waterkant
1960
© Archief
dhr. Vasconcelles



1



2

43



Recente Ontwikkelingen

2010

Het is 2010 als de komst, of liever gezegd de terugkeer van de Volkswagen wordt aangekondigd. Eerst komen bedrijfswagens (bestelbussen en pick-ups), daarna mag ook de individuele klant uitkijken naar de personenauto's. In eerste instantie is het hard werken om de autohandel klaar te maken voor een waardige ontvangst van Volkswagen.

Het pronkstuk van de landbouwtentoonstelling 2010 is ongetwijfeld de Mahindra-tractor die ook veel belangstelling geniet van de boeren in Nickerie. In samenwerking met DSB is er een aantrekkelijke financieringsregeling ontworpen voor de kopers.

Het magazijn krijgt dat jaar een schoonmaakbeurt. Zaken die weg kunnen, gaan onherroepelijk weg. Want opgeruimd staat netjes. Onderdelen en elementen die moeten blijven, krijgen een vaste plaats.

Recent Developments

2010

It is 2010 when the arrival or rather the return of Volkswagen is announced. There will be company cars (vans and pick-ups) to begin with; after these individual customers can look forward to the passenger cars. It is hard work at first, to get the automotive department ready for a dignified welcome to Volkswagen.

The showpiece of the agricultural exhibition is undoubtedly the Mahindra tractor; the farmers of Nickerie are also very interested in this tractor. DSB and Fernandes Automotive develop an attractive financing scheme for the buyers.

In this year, the storeroom is thoroughly cleaned up. Stuff that is not needed is definitely disposed of, good riddance! Parts and components that are usable are stored in a fixed place.

FAH grijpt de wereldkampioenschappen voetbal aan om aandacht te vragen voor de Isuzu D-Max en de Honda ATV. Opeens is de Isuzu D-Max Karavaan geboren. Met een goal in de bak rijdt de speciaal WK-gewrapte D-Max door alle buitenwijken en districten van Suriname. Scoort men een goal in het doel dat in de bak is bevestigd is, dan wint men een prijs. Het is een daverend succes, zelfs ministers hebben meegedaan.

Isuzu stopt met het produceren van bussen, dus moet er een alternatief gezocht worden. In Colombia is Superpolo bereid en in staat om op basis van een Isuzu-chassis een busopbouw te produceren.

FAH makes use of the FIFA World Cup event to attract attention for the Isuzu D-Max and Honda. All of a sudden the Isuzu D-Max Caravan is born! With a soccer goal in the load bed the D-Max, specially wrapped in World Cup style, drives through all suburbs and districts of Suriname. Anyone who scores in the goal in the load bed wins a prize. This proves to be a tremendous success, even ministers take part.

Meanwhile Isuzu stops the manufacturing of busses, therefore an alternative has to be looked for. Superpolo in Columbia is prepared and able to manufacture a bus from an Isuzu chassis.



2011

Het jaar 2011 begint feestelijk met de uitreiking van een Isuzu Award voor FAH vanwege de uitstekende prestaties. Wat marketing en verkoop betreft, zijn we de beste in de regio!

Fernandes Autohandel blaast het agentschap van Ajax-brandbeveiligingsproducten nieuw leven in met een bezoek aan Ajax Nederland en de promotie van een serie producten van brandblussers tot brandalarmssystemen. Één jaar later schaft Fernandes Autohandel een hervulstation aan waardoor een volledige dienstverlening op het gebied van brandpreventie kan worden geleverd. Er worden samenwerkingsverbanden afgesloten met Securico en Heijberg Brandwering NV.

Over bezoeken gesproken, de vertegenwoordigers van Isuzu en Itochu komen naar ons land. Er is een verkoopcontract ondertekend voor Isuzu-trucks en de heren uit Japan willen graag zelf nagaan welke mogelijkheden de Surinaamse markt biedt.

Het FAH team brengt een bezoek aan Nickerie. De trucks van Isuzu en de Mahindra-tractoren moeten immers verzekerd zijn van uitstekend onderhoud en voortreffelijke reparatie met de juiste onderdelen.

Telesur bestelt 21 nieuwe Isuzu D-Max pick-ups en wordt daarmee een vaste klant. In de werkplaats komen er zes liftbruggen bij. In september introduceert Fernandes Autohandel de nieuwe modellen van Honda ATV en de Honda Big Red, bedoeld voor de mijnbouw. Natuurlijk is Fernandes Autohandel aanwezig op de door de Commissie Ordening Goudsector georganiseerde Goudbeurs 2011. De Isuzu D-Max doet het weer uitstekend bij de Savanne Rally, met een eerste plaats in de A klasse.

2011

2011 has a festive beginning with the presentation of an Isuzu Award for FAH for outstanding performances. In terms of marketing and sales, we are the best in the region.

Fernandes Automotive revitalizes the Ajax fire prevention products dealership by visiting the Ajax offices in the Netherlands and by promoting a series of products ranging from fire extinguishers to fire alarm systems. A year later, Fernandes purchases a refilling station which makes it possible to provide full services in terms of fire prevention. Cooperation agreements with Securico and Heijberg Brandwering N.V. are concluded.

Speaking about visits, representatives of Isuzu and Itochu travel to our country. A sales contract for Isuzu trucks has been signed and the gentlemen from Japan are eager to prospect for themselves the opportunities provided by the Surinamese market.

The FAH team pays a visit to Nickerie. After all, the Isuzu trucks and Mahindra tractors must be assured of excellent maintenance and superb repair services with the right parts.

The order of 50 new Isuzu D-Max Pick-ups makes Telesur a regular customer. Six new vehicle lifts are added to the repair shop. During the past period FAH sold more than 225 Isuzu D-Max vehicles to Telesur, which makes Telesur the biggest Isuzu D-Max customer in the Caribbean region.

In September, Fernandes Automotive introduces the new Honda ATV and Honda Big Red models, aimed at the mining industry. Naturally Fernandes Automotive is present at the "Goudbeurs 2011" (Gold Exhibition 2011), organized by "Ordening Goudsector" (Gold sector regulation committee). Again Isuzu D-Max performs outstandingly at the Savanne Rally, taking 1st place in the A category.





Introdctie Isuzu D-Max 2012
Honda ATV 2011

2012

Ondanks de hogere kostprijs, de onvoordelige invoerrechten, de devaluatie van de SRD en de verhoging van de prijzen voor brandstof, lukt het FAH om toch twee grote overeenkomsten te sluiten. De politie schaft 50 Isuzu D-Max pick-ups aan om de criminaliteit te bestrijden (zie foto's). De EBS plaatst een order van 50 voertuigen. Dankzij deze twee mijlpalen en de overige verkoopresultaten ontvangt FAH ook in 2012, voor de derde keer, de Isuzu Award voor beste verkoop in de regio.

Verder wordt 2012 gekenmerkt als het jaar van de introductie van nieuwe modellen en activiteiten. In mei 2012 pronkt de nieuwe Honda Super CR-V op het terrein van TBL Cinemas. Juni is de maand voor de presentatie van de nieuwe Honda-scooter. De Isuzu D-Max 2013 is vanaf oktober 2012 te bewonderen in de hal van de Kamer van Koophandel en Fabrieken.

2013

Er zijn meer interne verbeteringen, de werkplaats gaat van 06.30 tot 00.30 uur open en er komen nog eens twee extra liftbruggen bij met een capaciteit van 10 ton. De voorgevel van Fernandes Autohandel komt in de steigers te staan. De showroom krijgt te maken met een ingrijpende verbouwing die eind 2013 moet zijn voltooid. Fernandes maakt zich klaar voor de komst van Volkswagen.

Een moderne showroom, nieuwe muren, pracht vloertje, tegels uit Italië, laminaat uit Zweden en straks fonkelende auto's op die tegels. Ondertussen gaat de verkoop gewoon door en met succes. De Isuzu's doen het als vanouds prima. Er zijn nieuwe klanten, Killit, Wheelz en Multi Electrical System. En de gloednieuwe Honda Pioneer 700 stond klaar om zijn entree te maken op de Jaarbeurs in november.

2012

In spite of increased cost, unfavorable import tax, SRD devaluation and increase of fuel prices FAH manages to close two major deals. The Police Department purchases 50 Isuzu D-Max pick-ups, to make use of in fighting crime. Thanks to these 2 milestones and other sales results FAH is presented for the third time with the Isuzu Award for best turnover in the region.

Furthermore, 2012 is marked as the year of the introduction of the new models and new activities. In May 2012 the new Honda Super CR-V is displayed on the site of TBL Cinemas. In June the presentation of the new Honda scooter takes place. As from October 2012 the Isuzu D-Max can be admired at the hall of the Chamber of Commerce and Factories.

2013

There are more internal improvements: the repair shop opens from 6.30 am to 00.30 pm and two more vehicle lifts with a capacity of 10 tons are added. The façade of Fernandes Automotive is now in scaffolding. The showroom is being renovated extensively, the process of which is planned to be concluded at the end of 2013. Fernandes is getting ready for the arrival of Volkswagen.



An up to date showroom, new walls, beautiful flooring, tiles from Italy, laminate from Sweden and in a little while beautiful shining cars on those tiles. Meanwhile sales continue successfully. As ever, the Isuzu vehicles are doing well. There are now new customers such as Killit, Wheelz and Multi Electrical System. In May 2012 the new Honda Super CR-V is shown off on the site of TBL Cinemas, while the brand new Honda Pioneer 700 is ready to make its entrance at the annual trade fair in November.

1 Waterkant
1940
Waterkant
1940

2 Waterkant
Circa 1955
Waterkant
Circa 1955
© W. vd Poll
archief NAN



Fernandes Autohandel

van vele merken thuis

De eerste auto die dankzij het toenmalige Fernandes Technische Zaken de weg vindt naar de klant, is een Plymouth. De Autohandel heeft in die tijd (1953) een kleine showroom aan de Klipstenenstraat. Plymouth is een Amerikaans merk en de Amerikaanse merken, waaronder de Fargo trucks en de personenauto's van Chrysler, Buick, Pontiac en Plymouth, zijn de eerste jaren favoriet. Ook de merken Simca, Landrover, Peugeot en Triumph staan gedurende korte of langere tijd uitgesteld in de showroom. Merken komen en merken gaan, al naar gelang de belangstelling van de klant.

Op zoek naar nieuwe markten en nieuwe merken komt eind jaren zestig de Mutete op het toneel. Er zijn drie uitvoeringen: met huif, met lage laadbak en met gesloten laadbak. De naam Mutete, rugzak, doet vermoeden dat het in deze om een Surinaams product gaat en dat is ten dele waar. Chassis, onderstel en motor zijn afkomstig van het Engelse bedrijf Vauxhall Bedford. De voertuigen worden in ons land geassembleerd. De firma Doorson levert het plaatwerk en de huif. De Mutete is inmiddels uit ons straatbeeld verdwenen, maar in Guyana gebruikt men dit voertuig, dat plaats kan bieden aan acht personen, nog tot de dag van vandaag in het personenvervoer.

Een eendagsvlieg is de Tarpan 233 die eind jaren zeventig op de markt verschijnt. De Tarpan komt uit Polen. Het is een robuuste pick-up met een enkelcabine in een gasoline uitvoering. Ter introductie maakt de pick-up een tour door de ganse stad, onder begeleiding van de politie. Het blijft bij een eenmalige bestelling van zo'n tien stuks.



Plymouth uit de jaren 50
Plymouth from the 50's



Honda uit de jaren 90
Honda from the 90's



Subaru uit de jaren 90
Subaru from the 90's

Fernandes Automotive

an all-round company

The very first car to find its way to a customer thanks to Fernandes Technical Department is a Plymouth. In those days (1953) the automotive section occupies a small showroom at Klipstenenstraat. Plymouth is an American brand. American brands such as Fargo trucks and the passenger cars of Chrysler, Buick, Pontiac and Plymouth are favorites during those early years. Furthermore, brands such as Simca, Landrover, Peugeot and Triumph are on display in the showroom for short or longer periods of time. As it is, brands come and go, depending on the customer's interest.

In search of new markets as well as new brands, the Mutete appears on the stage at the end of the sixties. There are three designs: with a top, with low load bed and also with a covered load bed. The name "Mutete" – backpack - suggests that this is a Surinamese design, which is partly true. Chassis, framework and engine are from Vauxhall Bedford, an English company. The vehicle is assembled in our country. The body and top are delivered by the Doorson firm. Nowadays the Mutete, which can seat eight persons, is not to be found on our streets anymore but it is still in use for passenger transport in Guyana.

The Tarpan 233 making its entrance at the end of the seventies is a flash in the pan. The Tarpan originates from Poland. It's a robust single cabin pick-up, gasoline engine. By way of introduction the pick-up makes a tour, with police escort, round the entire city. Only one single order of ten vehicles comes out of this.



Buick uit de jaren 50
Buick from the 50's



Triumph uit de jaren 50
Triumph from the 50's



Isuzu uit 2007
Isuzu from 2007

HONDA
Automobile Technical Training

RSC20 - Restraints Components & Operation I

STEVE TOPPIN AHMID / DPTSID: T001808 - 7/14/2011 8:55:30

Minimum Score: 80% Your Score: 100%

Exit the Test
Return to the Module

Question Topic	Correct	Incorrect	Weight
1. Vehicle safety features.	✓		10%
2. Seat belt system component location.	✓		10%
3. Seat belt system component function.	✓		10%
4. Ubicaciones de los componentes delanteros del SRS.	✓		10%
5. Front SRS system component function.	✓		10%
6. Dual-stage front airbag identification.	✓		8%
7. Purpose of advanced airbag systems.	✓		8%
8. Identify SRS unit Seat Belt status input.	✓		8%
9. Identify SRS indicators.	✓		10%
10. Identify normal SRS light operation.	✓		16%

Module Test Results
Congratulations! You passed the RSC20 - Restraints Components & Operation I test. Your score is 100%, which meets the minimum of 80%. Print this page for your records.

PACT Professional Automotive Career Training
VotEch
HONDA THE PROFESSIONALS PARTS AND SERVICE

ok 20120
A. Mantle 15-07-11



Certificaat Honda
Certificate Honda

Tot de jaren zestig komen vooral Europese en Amerikaanse modellen op de markt. Nadien verschijnen ook de 'Japanners' op het toneel met Isuzu, later Honda en Subaru. De Amerikaanse wagens zijn groot, de Japanse auto's wat kleiner. De Amerikanen verdwijnen uit het straatbeeld en de Japanse auto's nemen hun plaats in. De consumenten bepalen wat ze aantrekkelijker vinden. In het begin biedt Fernandes ook de personenauto's van Isuzu aan, de Isuzu Bellett, de Isuzu Florianen de Isuzu Bellell. Maar Fernandes besluit het beleid om te buigen en concerteert zich op de bedrijfsvoertuigen.

Fernandes heeft in de jaren zestig al succes met de Isuzu-bussen. Isuzu is een merk dat is gebleven, dankzij de inspanningen van de fabrikant om de bussen aan te passen aan de wensen van de Surinaamse markt, ietsje ruimere zitplaatsen bijvoorbeeld, en aangepast aan ons tropisch 'roestige' klimaat. Na de Isuzu-bus komt ook de pick-up, de Isuzu KB. De Isuzu KB is volgens kenners zo'n sterke auto dat de fabriek failliet zou zijn als ze door waren gegaan met de productie. Veel later komt de Isuzu D-Max op de markt.

Het succes van de bussen wordt nog overtroffen door het succes van de D-Max. Het is een stevige auto die zuinig is, een levenlang meegaat en ook op zware terreinen zijn weg vindt. Vanwege deze eigenschappen is de auto zeer in trek bij het bedrijfsleven. Maar of het nou Isuzu is, of Honda, of het merk van de toekomst, de Volkswagen, elk nieuw agentschap brengt enorm veel aanpassingen met zich mee.

Up until the sixties particularly European and American models are introduced into the market. Later on the 'Japanese' appear on the stage with Isuzu at first, then Honda and Subaru. The American cars are big while the Japanese vehicles are somewhat smaller. The American vehicles disappear from the streets and the Japanese cars take their place. In the end, it's the customers who decide what they prefer. Initially Fernandes also offers Isuzu passenger cars: Isuzu Bellett, Isuzu Florian and Isuzu Bellell. However, Fernandes decides to take a different road and focuses on commercial vehicles.

During the sixties Fernandes is already successful with Isuzu busses. Isuzu has stayed, thanks to the manufacturer's efforts to adapt the busses to the preferences of the Surinamese market: for instance wider seats and taking into account our humid tropical climate. The pick-up, Isuzu KB, follows the Isuzu bus. According to experts, the Isuzu KB is such a tough car that the factory would have gone bankrupt had it continued producing it. Much later, Isuzu D-Max is introduced into the market.

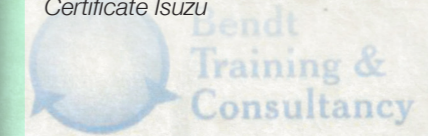
The success of Isuzu D-Max exceeds the success of the busses. D-Max is a tough car: economical, lasts a lifetime and finds its way also on rough terrain. Because of these characteristics the D-Max is in great demand in the business sector. But whether it's Isuzu, or Honda, or Volkswagen – the brand of the future, each new dealership is accompanied by a lot of adaptations.



VW AMAROK Training 2010



Certificaat Isuzu
Certificate Isuzu



Certificaat

Ponijan Ardanom
geboren op 13 juli 1968

de training
**Managementvaardigheden voor
First Line Supervisors**

met succes heeft gevolgd
Certificaat Bendt Training & Consultancy
Certificate Bendt Training & Consultancy

ISUZU SERVICE TRAINING

THIS IS TO CERTIFY THAT No. 1041306

Fernandes Autohandel N.V. Donovan Pawiroredjo

HAS SUCCESSFULLY COMPLETED THE FOLLOWING COURSE OF

RT50-2nd Service Training

FROM October 2, 2013 THROUGH October 4, 2013

AND IN RECOGNITION THEREOF IS AWARDED THIS

CERTIFICATE

GIVEN UNDER OUR HAND ON

4th OCTOBER 2013

MITSUYA OKAMURA

LIFE CYCLE BUSINESS PROMOTION DEPT. ISUZU MOTORS LIMITED

ARNAJO SANCHEZ

ASC SERVICE TRAINING INSTRUCTOR ISUZU MOTORS AMERICA LLC

ISUZU MOTORS LIMITED TOKYO, JAPAN

Certifcaat Isuzu Certificate Isuzu



Diagnostic Technician

Handwritten notes and signatures on the certificate.

THIS CERTIFIES THAT

Jermain Martosatiman

HAS SUCCESSFULLY COMPLETED ALL TRAINING AND DEMONSTRATED COMPETENCY.

Oscar Merjana Senior Instructor American Honda Motor Co., Inc.

Jesus Almeida Instructor American Honda Motor Co., Inc.



Certifcaat Honda Certificate Honda

De eisen zijn in de loop der jaren scherper geworden. Vroeger was de fabrikant al tevreden als men een afzetmarkt had. Tegenwoordig is dat anders. De fabrikant komt een oriënterend bezoek brengen aan de Autohandel. Men kijkt naar de inrichting van de showroom en van de reparatieruimte. De dealer krijgt vervolgens 'op een briefje' welke aanpassingen men graag ziet. Niet alleen de showroom en de reparatieruimte moeten voldoen aan de eisen, ook de administratie moet op een bepaalde voorgeschreven manier zijn geregeld. Er komen vaste procedures voor de afhandeling van klachten, reparaties en systematisch onderhoud. Ook stelt men eisen aan de gereedschappen en uiteraard aan de te gebruiken onderdelen.

De fabrikant stelt dus wel degelijk eisen aan de vertegenwoordiger en verwacht bijvoorbeeld maandelijkse rapportages in een voorgeschreven format. Tenminste een keer per jaar verzorgt de fabrikant trainingen voor de medewerkers, maar het kan ook zijn dat er meerdere keren per jaar bijscholing nodig is. Voor het onderhoud van elke nieuw type auto of bus is nieuwe kennis vereist. Medewerkers moeten zeer regelmatig naar het buitenland voor trainingen om de juiste behandeling van de auto te kunnen garanderen. Eigenlijk kan men spreken van een continu proces.

Niet alleen de mensen van de werkplaats krijgen trainingen, de medewerkers van de verkoop moeten goed op de hoogte zijn van de nieuwe modellen om de juiste informatie te kunnen geven aan de klant. Het vak van verkoper tot monteur is vandaag de dag niet meer te leren van vader op zoon.

Omgekeerd staat de fabrikant de dealer te allen tijde bij. Er is een online verbinding met de maatschappij in het buitenland. Als er een vraag is, krijgt Fernandes Autohandel dezelfde dag antwoord. De software wordt periodiek geactualiseerd. Tegenwoordig vertelt de computer wat er mis is met de auto. Dus de medewerkers ontkomen er niet meer aan, ze moeten met een computer kunnen werken en ze moeten de achterliggende theorie kennen. De eisen zullen in de toekomst waarschijnlijk nog scherper worden.

Over the years demands have become sharper. In the early days manufacturers were already satisfied when they had a market. Nowadays it's quite different. The manufacturer pays a preliminary visit to the car dealer. The layout of the showroom and repair shop is inspected. Then the dealer receives a written note, stipulating the kind of adjustments that are preferred. Not only the showroom and the repair shop must meet the requirements, but also the administration should be organized in a specific manner. Fixed procedures for dealing with complaints, repair work and systematic maintenance are introduced. The manufacturer also makes demands on the tools and parts to be used.

Indeed the manufacturer does make demands on the dealer; for instance monthly reports are expected, written in a set format. At least once a year the manufacturer provides trainings to the employees, but it could be the case that several supplementary trainings are necessary. Maintenance for each new type of car or bus requires special knowledge. Employees have to travel abroad frequently for training sessions, in order to be able to guarantee the right handling of the car. In fact, we could say that it's a continuous process.

Employees travel abroad to follow the supplementary courses. Not only people in the repair shop get to follow courses; employees in the sales department need to have knowledge of the new models in order to provide the customer with correct information. These days it's impossible to hand the profession of salesman or repairman from father to son.

On the other hand, the manufacturer is ready to assist the dealer at all times. There is an online connection with the company abroad. When a question is put forward by Fernandes Automotive, it is answered the same day. The software is updated at regular intervals. Nowadays it's the computer that tells us what is wrong with the car. Consequently, employees must be able to work with a computer and have knowledge of the theory behind it. Demands will probably become sharper in the future.



Honda Training 2006

CERTIFICAAT



Stichting Productieve Werk Eenheden

verklaart hierbij dat,

ARICHERO, CHEQUITA

de training BEGROTING EN BUDGETTERING

ten behoeve van medewerkers van Fernandes Autohandel

succesvol heeft afgerond d.d. 28 juli - 08 augustus 2012.

Direkteur, Drs. E.M. Ceder

Trainer, Drs. P. Rostam

Consulent, Mw. K. Peroti

Paramaribo, 22 augustus 2012.

Certifcaat SPWE Certificate SPWE

1 Waterkant
1950
Waterkant
1950
© SSM

2 Steenbakkerijstraat
Circa 1925
Steenbakkerijstraat
Circa 1925
© Basel Mission
USC Digital Library

2 Korte Kerkstraat
Centrale Postkantoor
1960
Korte Kerkstraat
Central Post Office
1960



Klanten

Als er geen klanten komen, wordt er geen winst gemaakt en bestaat er op de kortere of langere termijn geen bedrijf meer. FAH leeft al zestig jaar dankzij haar klanten. Dus het is zeker gepast om in deze jubileumuitgave ook de klanten aan het woord te laten. Van welke producten en diensten hebben zij in de afgelopen jaren gebruik gemaakt? Hoe hebben zij de samenwerking met FAH in de voorbije periode ervaren?

Customers

If there are no customers, there is no profit made and consequently there will be no enterprise in the short or long term. FAH has now been in existence for sixty years, thanks to its customers. So it's certainly appropriate to give the floor to our customers in this jubilee edition. What products and services have they made use of during these past years? What is their experience in doing business with FAH in the past period?



Levering Parbo
Delivery Parbo



Levering Staatsolie
Delivery Staatsolie

Hatramij is waarschijnlijk wel een van de oudste klanten. De relatie bestaat al minstens 40 jaar. Men maakt gebruik van de Isuzu-trucks, van Johnson-buitenboord motoren en van de TCM-forklifttrucks. De buitenboordmotoren zijn in de loop der tijd uit de collectie van FAH gehaald. De dienstverlening beschrijft men als goed en professioneel. De medewerkers zijn volgens Hatramij zeer behulpzaam en dat geldt voor zowel het management en de werkers op de vloer. Hatramij kijkt reikhalzend uit naar de nieuwe showroom.

Hatramij probably is one of the oldest customers of FAH. Relations started at least 40 years ago. This customer makes use of the Isuzu trucks, Johnson outboard motors, and TCM fork trucks. Over the years the outboard motors have been taken out of FAH's collection. Customer service is described as good and professional. According to Hatramij the employees at FAH are very supportive; this goes for the management as well as for the workers on the floor. Hatramij is eagerly looking forward to the new showroom.

Wanneer de samenwerking tussen SAB (Suriname Alcoholic Beverages) en FAH begon, is niet precies bekend. SAB had in ieder geval sinds 1966 een nauwe samenwerking met de Fernandes Group, aangezien Fernandes Bottling één der oprichters is geweest van SAB. Voor de distributie heeft SAB regelmatig gebruik gemaakt van voertuigen van Fernandes Autohandel en dat gebeurt tot de dag van vandaag. Verder is SAB afnemer geweest van TCM forklifttrucks. Over het algemeen en tot op heden is de ervaring dat de service en levering van nieuwe voertuigen goed is. Dat geldt zowel voor de gekochte voertuigen, als voor de voertuigen die geleased worden. De medewerkers van FAH houden terdege rekening met de wensen van de klant. Bij aanschaf van voertuigen met speciale wensen kan dit betekenen dat het wat langer duurt. Ook als het gaat om het onderhouden van de voertuigen (service, reparatie, verzekeren, reguliere beurten en keuringen) is de dienstverlening professioneel, betrouwbaar, klantvriendelijk en met persoonlijke aandacht. Tevens wordt tijdig gemeld wanneer de kosten hoger uitvallen dan in de offerte was afgesproken. Vanwege hun goede service kan Fernandes Autohandel volgens SAB worden aangemerkt als een betrouwbare leverancier en partner.

It's not exactly known when the cooperation between SAB (Suriname Alcoholic Beverages) and FAH began. In any case, SAB has been in close cooperation with Fernandes Group since 1966, given the fact that Fernandes Bottling had been one of the founders of SAB. The latter has made regular use of – and to this day uses - vehicles from Fernandes Automotive for distribution. SAB has also purchased TCM forklift trucks at Fernandes. On the whole and up to the present, SAB's experience with service and delivery of new vehicles has been positive. This is true for purchased as well as leased vehicles. FAH's employees do indeed take the customer's preferences into account. This may cause a somewhat longer delivery time when the purchase of a customized car is concerned. When it comes to the maintenance of vehicles (service, repair, insurance, regular maintenance and MOT (Ministry of Transport) tests the service is professional, reliable, customer friendly and with personal attention. Moreover, in case the expenses turn out to be higher than was agreed on in the quote, the customer is notified well in time. In the opinion of SAB, Fernandes is a reliable supplier and partner, because of their excellent service.



De relatie tussen Fernandes Autohandel en de EBS bestaat al langer dan 25 jaar. De EBS gebruikt al die jaren de Isuzu pick-ups. De aard van de werkzaamheden van het bedrijf brengt met zich mee, dat men ook de hoogwerkers van Fernandes Autohandel inzet. Tot voor kort werden de voertuigen geleased en dus maakte men bij problemen met de voertuigen ook gebruik van de scanners van het bedrijf voor het stellen van een diagnose. Na de diagnose zorgden de monteurs ervoor de versleten onderdelen en accessoires te vervangen door originele nieuwe onderdelen van Isuzu. Vanaf 2013 is de EBS overgegaan tot het kopen van voertuigen. Over het algemeen is de EBS tevreden over de service van Fernandes Autohandel. Het bedrijf feliciteert FAH van harte met het jubileum en de prettige samenwerking met de huidige directie.

Relations between Fernandes Automotive and EBS have existed since over 25 years. During all those years, EBS has been using Isuzu pick-ups. The operational nature of this company also requires deployment of tower wagons from Fernandes Automotive. Until recently the vehicles were leased and consequently when problems arose, the scanners of Automotive were used for diagnosis. After the diagnosis the car mechanics replaced the worn out parts and accessories by new original Isuzu parts. EBS started to purchase vehicles in 2013. They are generally satisfied with the service of Fernandes Automotive. EBS cordially congratulates FAH with this jubilee and appreciates the pleasant cooperation with the present management.



De samenwerking van Telesur met FAH bestaat al langer dan 20 jaar. De afgelopen jaren heeft de samenwerking een structureel karakter gekregen door de regelmatige aankoop van voertuigen. Met de aankopen gingen ook service overeenkomsten gepaard. We zijn intussen uitgegroeid tot het bedrijf met het grootste Isuzu-wagenpark in het Caribisch gebied. De samenwerking is in 2009 naar een hoger niveau getild. Sinds genoemd jaar is Fernandes niet alleen de leverancier van D-Max pick-ups en onderdelen. Er is ook een voordelig onderhoudscontract opgesteld en de chauffeurs van Telesur krijgen speciale instructiesessies, zodat ze op de juiste manier met de voertuigen kunnen omgaan en op de hoogte zijn van de nieuwste snufjes.

Telesur has been in business with FAH since more than 20 years. In the last years, a structural cooperation has developed through regular acquisition of vehicles. These purchases were accompanied by service agreements. Meanwhile we have grown to be the company with the biggest fleet of Isuzu cars in the Caribbean region. In 2009 the cooperation was taken to the next level. From that year on, Fernandes is not only the supplier of D-Max pick-ups and spare parts; a favorable service contract has been drawn up also. Furthermore, drivers of Telesur get special instruction sessions so they know how to handle the vehicles in the right manner and besides they are informed about the latest gadgets.



Wagenpark Telesur
Fleet Telesur

Over het algemeen is Telesur zeer tevreden, zowel over de prestaties van de voertuigen die zijn aangeschaft als over de dienstverlening. FAH heeft Telesur meerdere keren speciale voertuigen ter beschikking gesteld voor speciale gelegenheden, zoals het transport van gasten.

Vermeldenswaard is dat de heer L. Fung A Wing een hele belangrijke schakel is geweest in deze samenwerking.

Ook de relatie met de SWM bestaat al tientallen jaren. En al die jaren maakt men voor de dienstvoertuigen graag gebruik van de pick-ups van FAH. De SWM is tevreden over de dienstverlening en men kijkt uit naar een voortzetting van de zakelijke relatie in goede harmonie.

De samenwerking van Surgold met FAH dateert uit 2004. Daarvoor betrok men sinds 2000 via Suralco al de pick-ups voor het werk. Men is over het algemeen redelijk tot goed tevreden over de voertuigen, ze zijn van hoge kwaliteit en voldoen prima aan de eisen die het werk stelt. FAH is een bedrijf dat zich heeft bewezen in de maatschappij als het gaat om het leveren van kwalitatief hoogwaardige producten en zal nog heel lang een belangrijke topspeler zijn op de lokale automarkt.

Overall Telesur is very pleased with both the performance of the purchased vehicles and the service provided. More than once FAH has made special vehicles available for us for special occasions such as transportation of guests.

It is worth mentioning that mister L. Fung A Wing has been very instrumental in this cooperation.

Likewise the cooperation with SWM has existed since decades. During all these years SWM likes to make use of the pick-ups of FAH. SWM is satisfied with the provision of service and is looking forward to a continuation of a harmonious business relation.

Surgold's business relation with FAH dates from 2004. Before that year, pick-ups for operations were obtained through Suralco. In general Surgold is reasonably to well content with the vehicles; these are high quality and meet the requirements excellently. FAH is a company that has proven itself in society when it comes to the supply of high quality products and it will continue to play a vital role in the local car business.

Tenslotte VSH, een van de ‘jongere’ klanten van FAH, zegt het kort en bondig: “We zijn zeer tevreden over de bedrijfsvoertuigen van FAH en zijn we uiterst tevreden over de samenwerking, zowel met de directeur als met zijn team.”

Een oude klant

Een van de oudste klanten, zo niet de oudste klant, is toch zeker de familie Ramdass. De ooms Harrypersad, Bansiedew, Dotipersad en Harryadjodja zijn inmiddels overleden, maar Krisnapersad, destijds nog een kleine jongen, kan zich nog veel herinneren van vroeger. Hij heeft opa Jule nog gekend en zoon René. Fernandes Autohandel stond in die tijd nog aan de Wanicastraat.

Harrypersad kocht de eerste Plymouth met nummer 409. Ook een tweede Plymouth, 6 meter lang en 2 meter breed, kwam in bezit van de familie Ramdass. Daarna stapte men over op de Simca Ariana. In het begin van de jaren zestig verschenen de eerste Isuzu’s op de markt en natuurlijk reed Dotipersad al gauw in een Bellet en volgde Harrypersad met de Bellet. Bansiedew kocht een 15 personenbus, de Isuzu 11, en Harryadjodja een Isuzu Eagle voor 21 personen.

VSH, one of our ‘younger’ customers, puts it briefly: “We are very satisfied with the commercial vehicles of FAH and very pleased with the cooperation, both with the director and his team.”

An old customer

One of our oldest customers, if not the oldest, is surely the Ramdass family. Uncles Harrypersad, Bansiedew, Dotipersad and Harryadjodja have passed away, but Krisnapersad – a young boy at the time – can still remember a lot of the old days. He has known grandpa Jule and his son Rene. In those days Fernandes Automotive was located on Wanicastraat.

Harrypersad bought the first Plymouth , number 409. A second Plymouth, 2 m length , 6 m wide, was owned by the Ramdass family. Then the family moved on to the Simca Ariana. At the beginning of the sixties the first Isuzu’s entered the market and of course Dotipersad was soon driving a Bellel and shortly after Harrypersad followed in a Bellet. A 15 passenger bus was purchased by Bansiedew while Harryadjodja bought an Isuzu Eagle accommodating 21 passengers.

De merken wisselen elkaar af, de Subaru, de Honda Civic, de Isuzu Florin, Isuzu Dum en de Isuzu KB; door de jaren heen hebben alle merken wel in de garage van Ramdass gestaan. De Isuzu-bussen deden het prima in tegenstelling tot andere merken, die haperden weleens. Dat ontlokte een van de ooms de uitspraak: “Te yu no wani pusu, yu mu ry wan Isuzu.”

Krisnapersad doet nog steeds graag zaken met Fernandes Autohandel. Nog onlangs kocht hij een gloednieuwe Isuzu D-Max waarin hij met veel plezier rijdt.

The brands alternated; through the years Subaru, Honda Civic, Isuzu Florin, Isuzu Dum and Isuzu KB found their home in the Ramdass garage. The Isuzu busses performed excellently, as opposed to other brands which sometimes had engine trouble. This gave rise to one of the uncles saying: “Te yu no wani pusu, yu mu ry wan Isuzu.” (If you don’t want to push, you must drive an Isuzu car).

Krisnapersad still likes to do business with Fernandes Automotive. Recently he bought a brand new Isuzu D-Max, which he drives with great pleasure.



Wagenpark Fernandes Botteling
Fleet Fernandes Botteling

1 Fernandes Autohandel
in aanbouw
*Fernandes Automotive
construction*

2 Fernandes Klip
in aanbouw
*Fernandes Klip
construction*

3 Coca Cola truck
Coca Cola Truck

4 Plein BS het Park
1945-1955
*Square BS Park
1945-1955*
© C.R. Singh
Archief UvA

5 Kerkplein
Pastorie
1962
*Church Square
Rectory
1962*
© C. Temminck-Groll



Medewerkers

In de afgelopen jaren is het aantal personeelsleden verminderd van 125 naar 88. De medewerkers doen hetzelfde werk met minder mensen. Zes medewerkers komen aan het woord over hun ervaringen in het bedrijf. Sommigen werken er al hun hele loopbaan, anderen nog niet zo lang. Waarom werken ze bij Fernandes Autohandel, wat maakt het werken voor het bedrijf zo aantrekkelijk?

Employees

The number of employees has decreased from 125 to 88 in the past years. The same work is being done with less people. Six coworkers share their experiences within the company. Some of them have been working here throughout their professional career while others joined the company not so long ago. Why do they work at Fernandes Automotive, what makes working for the company so attractive?





Cherry Soekirman is 33 jaar en bijna 4 jaar in dienst bij Fernandes Autohandel. Ze werkt bij de receptie, beantwoordt vragen van klanten, maakt afspraken, draait facturen uit. Cherry heeft in de afgelopen jaren zoveel geleerd over auto's, dat ze nu op basis van klachten ongeveer kan aangeven wat er scheelt. Repareren kan ze uiteraard niet. Het werken met de collega's van de receptie bevalt haar, het klikt. "Als ik het niet prettig vond hier dan was ik allang weg. Natuurlijk zijn er wel eens wat kleine wrijvingen, de ene dag is de andere niet, maar het werk moet doorgaan, de klant mag daar niet onder lijden."

Cherry Soekirman is 33 years old and has been working for Fernandes Automotive since 4 years. She works in reception and answers customers' questions, makes appointments, and prints out invoices. In the course of the years Cherry has learned so much about cars that now she is more or less able to diagnose a problem on the basis of complaints. Of course she cannot do the repair work. She enjoys working with her colleagues in reception, they get along fine. "If I didn't like it here I would have left a long time ago. Of course there are some minor frictions from time to time, all days are not the same, but the job must be done and the customer must not be affected by this."

Ik stel me zelf in de plaats van de klant en kijk hoe ik behandeld zou willen worden." Cherry kijkt verlangend uit naar haar vernieuwde werkplek.

I try to put myself in the shoes of the customer and imagine how I would wish to be treated." Cherry can hardly wait for her renovated workplace.





Anushka Charan is 32 jaar en 3 jaar in dienst. Ze werkt op de financiële afdeling, houdt zich bezig met voorbereidende werkzaamheden als het gaat om de jaarrekening. Daarnaast is het belangrijk dat de debiteuren- en crediteurenadministratie op orde zijn en ook de facturering. “Het moet financieel goed lopen en voorkomen is nog altijd beter dan genezen.” Dus staat Anushka op verzoek graag de overige afdelingen bij met het opmaken van een correcte factuur. “Als andere afdelingen hulp nodig hebben, kunnen ze op ons rekenen.” De samenwerking op haar afdeling vindt ze heel prettig. “Directeur, manager en supervisor, we kunnen elk ogenblik naar ze toe stappen, ze hebben een luisterend oor, of het nou over het werk gaat of over privé zaken.”

Anushka Charan is 32 years old and has been working here since three years. She works in the financial department and does preparatory work for the annual accounts. Apart from that, it's important that the debtors and creditors records are accurately maintained. “Financially things need to run smoothly and prevention is better than cure.” So Anushka is always ready to assist the other sections with making correct invoices. “In case other departments need help, they can count on us.” She is very pleased with working with her coworkers. “Director, manager and supervisor, we can turn to them at any time; they listen to us, whether it's a case of work or private matters.”

Ze ziet dat er betere tijden aankomen met de nieuwe showroom en het agentschap van Volkswagen. Nu al vragen klanten wanneer ze hun VW kunnen aanschaffen.

Anushka foresees better times with the new showroom and the Volkswagen dealership. Customers are already inquiring when they will be able to buy a Volkswagen.





Marlon Moor is douane-expediteur ook wel 'inklaarder' genoemd. Hij is 38 en werkt al 11 jaar bij Fernandes Autohandel, de eerste jaren als administratief medewerker. Nu zorgt hij er samen met collega's voor dat alle papieren voor de douane in orde zijn en de auto's of andere benodigdheden vlot kunnen worden ingevoerd. "Prima werk", vindt Marlon, "met veel uitdagingen." Hij voelt zich binnen het bedrijf op zijn gemak. In de autobranche heeft hij wat inklaaren betreft de meeste zaken wel gedaan.

Het bedrijf is sinds 2008 vooruit gegaan, meent Marlon. De directie en het managementteam hebben het bedrijf een push kunnen geven, overall kom je tegenwoordig de Isuzu D-Max tegen. Onlangs mocht hij met een Isuzu D-Max van het bedrijf meedoen aan een rally. Hij kijkt ook met plezier terug op de CTSS-spelen die ieder jaar plaatsvinden; basketbal is zijn favoriete sport.

Marlon Moor is a customs broker, "inklaarder" in Dutch. He is 38 years old and has been working for Fernandes Automotive since 11 years, being an administrative assistant during the first years. Nowadays together with his colleagues he sees to it that all paperwork for the customs office is in order so that the cars or other materials can be imported smoothly. "Great job", says Marlon, "with many challenges". He feels like a fish in water at the company. Within the automotive industry he has done practically everything in terms of customs clearance.

The company has improved since 2008, Marlon thinks. The director and management have given the company a decisive boost; you can come across a D-Max in practically every street nowadays. Recently Marlon has had the privilege of participating in a rally with a D-Max. He also looks back with pleasure at the CTSS games, an annual event; basketball is his favorite sport.

"To compete at the highest level, you need top equipment. Wij moeten het samen doen, we moeten meegaan met de nieuwe ontwikkelingen en regelmatig evalueren om zo te zorgen dat we een stapje voor blijven op de concurrent. Want de concurrent, we noemen geen namen, slaapt niet."

"To compete at the highest level, you need top equipment. We must pull the cart together, keep up with the new developments and evaluate regularly in order to stay one step ahead of competition. Because our competitors, we're not mentioning names, stay awake."





Romeo Hiwat is 51 jaar en werkt er al 17 jaar, eerst bij de afdeling verkoop, maar al snel in het magazijn. Hij levert onderdelen, voert gegevens in en helpt waar nodig met in- en uitpakken. Fernandes vindt hij een geweldig bedrijf. “Je komt, je doet je werk, soms moet je doortrekken, dan zet je andere werkzaamheden aan een kant.” Om zijn grote gezin te onderhouden, heeft hij een bijbaantje. Maar hier bij Fernandes Autohandel is zijn hoofdbaan.

***Romeo Hiwat** is 51 years and has been working at the company since 17 years; at first in sales, but soon he moved on to the warehouse. He supplies spare parts, enters data into the computer and whenever needed he helps with packing and unpacking. In his opinion Fernandes is a fantastic company. “You come in, do your job; sometimes you keep going and in that case you put aside other activities.” In order to take care of his large family Romeo has a side job elsewhere, but his main job is here at Fernandes Automotive.*

Fernandes en gezelligheid horen bij elkaar als Automotive en D-Max. Romeo houdt van de spelen die elk jaar intern worden georganiseerd, troefcall, sjoelbakken, zo leren we elkaar kennen. De laatste jaren heeft hij geen ziekdagen gehad. Als hij zich niet zo lekker voelt, neemt hij liever een verlofdag. Romeo blijft wat hem betreft tot zijn pensioen, zoveel is zeker. “Hier is mijn huis. Ik zie groeimogelijkheden voor het bedrijf. We hebben nu een directeur die oor voor alles heeft. Hij roept je zelfs om te komen praten. Hij is net een vader.” Romeo heeft in het verleden wel eens iets anders meegemaakt.

Fernandes and having fun go together just like Automotive and D-Max. Romeo likes the games that are organized within the company each year: “Playing cards, shovel board ; that’s how we get to know each other.” He hasn’t called in sick since years. Whenever he feels a bit under the weather, he prefers to take a day off. For his part, Romeo will stay until his pension - that’s for sure. “This is my home. I see opportunities for growth of the company. We now have a director who is always ready to listen. He even calls you in to talk. He’s just like a father.” Romeo has experienced quite differently in the past. “Nowadays at the Human Resources Department too you are not sent away, advice or help is given.”





Gino Shair Ali is 37 jaar. Hij heeft een aantal jaren in Nederland gewerkt en is nu 5 jaar in dienst als Financieel Manager. Gino kwam samen met de huidige directeur in dienst in 2008 en samen trekken ze dat karretje.

Hij is verantwoordelijk voor alle financiële transacties, waaronder bankzaken, letter of credits openen en de debiteuren- en crediteurenadministratie. Binnen een jaar waren de lijnen uitgezet en maakte het bedrijf winst. In het derde jaar steeg die winst aanzienlijk. “Het verloopt nog niet allemaal vlekkeloos, maar we zijn op de juiste weg.” De meeste afdelingen draaien goed. Als financieel manager moet je je eigen afdeling draaien, maar je bent ook bezig met de andere afdelingen.

Gino Shair Ali is 37 years old. He has worked in The Netherlands for some years and has been working as a Financial Manager for Fernandes since 5 years. He joined the company at the same time as the present director and together they lead the way.

Gino is responsible for all financial transactions - bank matters included -, opening letters of credit, as well as debtors and creditors records. The course was set within 1 year and the company began to make profits. In the third year profits rose considerably. It's not all running perfectly as yet, but we're on the right track. Most sections perform well. As a financial manager you have to run your own department, but you're also involved with the other departments.”

Als hij het vergelijkt met Nederland, werkt hij hier harder, is soms zaterdag nog bezig, staat als het nodig is om vijf uur op om contact te maken met Japan. Zondagavond bij ons is maandagochtend in Japan. “Op kantoor weten ze het ook, ze kunnen me altijd bellen als ze me nodig hebben.” Fernandes Autohandel wordt, als het aan Gino ligt, het beste bedrijf in de autobranche. “Na het binnenhalen van Volkswagen gaan we verder op zoek, kijken wat we nog meer kunnen bereiken.”

When comparing the situation with The Netherlands, Gino works harder here; sometimes he's still working on Saturday or gets up at 5 am to get in touch with Japan. “When it's Sunday evening in Suriname it's Monday morning in Japan. They know in the office too, that they can always call me if they need me.” If it is up to Gino, Fernandes Automotive will develop into the biggest company in the automotive industry. “Once we've brought Volkswagen in we will continue and seek new opportunities, see what more we can achieve.”





Gabi Newland is 33 jaar en 9 jaar in dienst als monteur, ja zeker. Via de LTS en een gedeeltelijke AMTO komt ze terecht bij de stichting TANA waar ze zich verder verdiept in het innerlijk van de auto. Ze heeft eerst stage gelopen bij Fernandes Autohandel. Na haar stageperiode solliciteerde ze en werd aangenomen. Het was wel even wennen in het begin, het samenwerken met heren. “Ze dachten niet dat ik het werk aankon. Ze namen me in het begin niet altijd serieus. Dat is nu wel anders.” Als ze hulp nodig heeft, krijgt ze hulp. Omgekeerd schamen de mannen zich ook niet om bij haar te komen met een probleem. Gabi geeft die hulp graag.

Ze leert nog elke dag bij, niet alleen op de werkplek, maar ook tijdens de opleiding ‘Communicatie’ die ze volgt. De komst van Volkswagen ziet ze als een nieuwe uitdaging. “Collega’s hebben in Duitsland een training gevolgd en die kennis hebben ze aan ons overgedragen. Het werk bij Fernandes is vooral zo prettig omdat de collega’s vriendelijk zijn en openstaan. We houden van lol schoppen, maar wanneer we moeten werken, doen we dat ook!”

***Gabi Newland** is 33 years old and has been working as a mechanic for 9 years. Yes, as a mechanic! After an LTS education and partly taking training at AMTO, she ended up at the TANA foundation, where she continued to specialize in automotive technology. Prior to being hired by Fernandes Automotive, Gabi did an internship there. At the beginning she had to get used to working with guys. “They didn’t think I was able to do the job. At first they didn’t take me too seriously. Now it’s quite different.” When she needs help, she gets it. On the other hand, the men don’t feel ashamed to approach her with a problem that they have. Gabi likes to help out.*

Gabi is learning every day; not only in the workplace, but also in the “Communications” training she is currently following. She sees the arrival of Volkswagen as a new challenge. “Colleagues have had training in Germany and they have passed on the acquired knowledge on to us. Working at Fernandes is especially pleasant because the colleagues are friendly and amenable. We like to make fun, but when there’s work to be done, we do it!”

Fernandes Autohandel heeft de laatste vijf jaar een flink aantal jonge frisse krachten aangetrokken met voldoende ervaring om kwaliteit te leveren en voldoende energie om mee te gaan met de nieuwe ontwikkelingen die eraan komen. Het jeugdige personeel kan rekenen op de ondersteuning van de ervaren krachten die het bedrijf al jaren trouw zijn.

In the past five years Fernandes has recruited a number of young and enthusiastic people, who have enough experience to deliver quality and plenty of energy to keep up with future developments. The young employees can count on the support of the more experienced colleagues, who have been loyal to the company since years.



1 Klipstenenstraat
1962
Klipstenenstraat
1962
© C. Temminck-Groll





Meer dan een autohandel alleen

Een bedrijf heeft als doel het maken van winst door het aanbieden van goederen en/of diensten. Zo ook Fernandes Autohandel. Maar dat is niet het enige aandachtspunt. Fernandes is niet alleen bezig met verkopen en winst maken, er is ook zorg voor de medewerkers en aandacht voor de noden in de maatschappij. We schetsen een beeld van die zorg en die aandacht in de laatste jaren.

More than just business

The goal of a company is to make profit by providing goods or services. This goes for Fernandes Automotive too. But that is not the only point of focus. Fernandes is not only concerned with sales and profits, there is also the care for employees and attention to those in need within society. We will illustrate the care and attention given in the past few years.

Laten we beginnen met de zorg voor gezinnen. Ieder jaar organiseert de Fernandes Autohandel een dag voor het gezin, de Familyday. De ene keer wordt de Familyday gehouden in Kraka, een volgende keer in Carolinakreek. Goed dat we onze eigen bussen hebben om de deelnemers te vervoeren. Fijn dat we onze eigen broodjes en bollen hebben en onze eigen soft, om de honger te stillen en de dorst te lessen. En gelukkig dat onze eigen pick-ups de bruine bonen, de moksi alesí en de patat met kip op tijd kunnen afleveren.

Let's start with family care. Every year, Fernandes Automotive organizes a Family day. Sometimes the Family day might take place in Kraka and other times it could be in Carolinakreek. It's a good thing that we have our own buses to transport everybody. It's great too that we have our own bread and our own soft drinks, to take away the hunger and to quench the thirst. And we are fortunate to have our own pick-up trucks to deliver the chili (Dutch: bruine bonen), 'moksi alesí' and the fries and chicken on time.



In 2006 krijgt de Buurtmanager Binnenstad Centrum via de Stadspolitielcommandant een gloednieuwe dubbelcabine Isuzu D-Max pick-up. Een aantal ondernemers in de binnenstad heeft het geld bij elkaar gebracht voor deze schenking en Fernandes stelt de pick-up ter beschikking voor een zeer lage prijs. Ook in 2006 doen de medewerkers van het bedrijf mee aan de Internationale bewegingsdag op 31 mei. Ze bewegen flink gedurende een kwartier, niet allemaal tegelijk, want het werk moet doorgaan.

In het schooljaar 2006-2007 krijgen leerlingen van de stichting TANA voor de vierde achtereenvolgende keer de gelegenheid om 6 maanden stage te lopen bij Fernandes Autohandel. Elf stagiaires solliciteren na hun stageperiode bij de autohandel. Ze worden aangenomen en sommigen zijn tot de dag van vandaag nog verbonden aan het bedrijf.

15 medewerkers die een paar pondjes te veel hebben, krijgen in 2011 een intensief trainingsprogramma aangeboden om tenminste 2,5 kilo per maand af te vallen. Minder gewicht, minder belasting van het lichaam, dus minder klachten, betere gezondheid, prettiger leven en dus ook prima werken, is de redenering. Daarnaast is er aandacht voor goede voeding. Het programma duurt ruim 6 maanden en de meeste deelnemers lukt het inderdaad om vele pondjes kwijt te raken.

De Mythyschool ontvangt in 2011 een donatie van SRD 5.000 en in 2012 een termietenbehandeling voor het complex.

In 2006 the Neighbourhood Manager of City Centre receives a brand new double-cabin Isuzu D-Mack pick-up truck through the City Police. The funds have been collected by various city centre traders and Fernandes offers the pick-up truck at a very low price. On the 31st of May in the same year, employees participate in the International Day of Movement. They exercise vigorously for 15 minutes, not all at the same time of course, because work must go on.

In the academic year 2006-2007, TANA students are offered the opportunity for 6 month internships with Fernandes Automotive, for the fourth consecutive year. Eleven interns apply for positions within Fernandes Automotive after their placements. They are hired and some of them still work for the company to this day.

In 2011, 15 staff members with a few pounds too many, are offered an intensive exercise program in order to lose at least 2.5 kilograms per month. Lower weight, less pressure on the body, fewer complaints, better health, more enjoyable life and so: performing better at work, is the idea. They also pay attention to healthy nutrition. The program takes 6 months and most participants indeed succeed in losing many pounds.

The school for physically handicapped children (Mythyschool) receives an SRD 5,000 donation in 2011 and treatment against termites for the complex in 2012.



De Paramaribo Zoo krijgt in 2012 een grote verrassing. Fernandes schenkt een 2-ton Isuzu pick-up, ten behoeve van de verzorging van de dieren en het onderhoud. De 285 dieren die in de dierentuin verblijven, hebben elke dag voeding nodig. Die voeding kan de dierentuin ophalen bij verschillende bedrijven, maar dan moet er wel een stevige auto ter beschikking zijn. En die is er nu.

In the same year there is a big surprise for the Paramaribo Zoo. Fernandes donates a 2-ton Isuzu pick-up truck, to be used for caring for the animals and for maintenance. The 285 animals in the zoo need to be fed every day. The zoo needs a solid vehicle to go round the suppliers to collect this food and now there is one.



Fernandes Autohandel Doneert 2 ton Isuzu Pick-up aan Paramaribo Zoo

door HERMAN GHOCOLAAD

Fernandes Autohandel NV, deel uitmakende van de FernandesGroup, heeft op woensdag 22 augustus 2012 een Isuzu 2-ton pick-up gedoneerd aan de Paramaribo Zoo. John Altenberg directeur van de Zoo zei bij die gelegenheid dat het een blijde gebeurtenis is voor de Zoo. Hij gaf aan dat er met de pick-up veel meer gedaan kan worden dan voorheen het geval was. Namens de bewoners van de Zoo en de medewerkers bedankte hij de Autohandel voor deze mooie ondersteuning. Hij hoopt dat dit ook navolging zal vinden bij anderen. Voorzitter van het bestuur van de Zoo, Iwan Wijngaarde, vermeldde dat er reeds lang sprake was van een vervoersprobleem. Hij vindt het prachtig dat zij met deze donatie nu de beschikking hebben over een oersterke Isuzu pick-up. Hij zei dat de Zoo het moet hebben van donaties om die draaiende te kunnen houden. Hij bedankte de directie heel hartelijke hiervoor en gaf de verzekering dat er goed voor de Isuzu gezorgd zal worden. Ook namens het bestuur, de medewerkers en de bewoners bracht hij zijn dank uit voor deze geweldige geste. Maurice Brahim, directeur van Fernandes Autohandel zei positief te hebben gereageerd op het verzoek van de medewerker van de Zoo, Raoul Wijngaarde, met betrekking tot het doneren van een Isuzu pick-up ten behoeve van de

verzorging van de dieren en het onderhoud van de Zoo. Naar rato van het grote aantal aan dieren en het vele werk, is toen besloten om een 2-ton Isuzu pick-up te doneren ook met de wetenschap dat hiervan goed gebruik zal worden gemaakt. Maurice merkte op dat de dierentuin een belangrijke rol speelt in de gemeenschap. Vele kinderen, ouderen alsook toeristen doen er heel wat kennis op. Mede vanuit de functie die het Fernandes Concern heeft in de gemeenschap is de beslissing tot deze donatie genomen. Hij feliciteerde een ieder van de Zoo vooral degenen die zich hebben ingezet, in het bijzonder Raoul Wijngaarde, om te geraken tot de realisering van deze donatie. Hij wenste hun veel succes en plezier toe met de Isuzu pick-up en dat de verzorging van de dieren nog beter zal kunnen geschieden. In de Zoo werken er momenteel 18 man die betaald moeten worden. Zoals door directeur Altenberg is aangegeven wordt er hard gewerkt om de Zoo een goed aanzicht te geven waardoor het aantal bezoekers steeds kan toenemen. Het zijn de bezoekers die en groot deel van de financiële middelen storten in de kas door het kopen van bezoekerskaarten. De oppervlakte van de dierentuin is 11.5 hectare waarvan op dit moment een kwart in gebruik is. Er liggen grote plannen op tafel die uitgevoerd moeten worden. Het betreft

voornamelijk een grote uitbreiding van de Zoo waarvoor er meer personeel nodig zal zijn. Dit betekent dat ook de onderhoudskosten zullen toenemen. De omrastering is reeds een feit. Die moet omdat er vaak dieren werden gestolen of er ongewenste figuren zich in dat gebied op na hielden. "Met de donaties van verschillende bedrijven in ons land lukt het aardig de Zoo in goede staat te kunnen houden". Bij de uitbreiding komen er ook donaties van uit het buitenland, maar meer in de vorm van dieren. Maar daar zijn wel voorwaarden aan verbonden. Zo zal bijvoorbeeld het verblijf van de dieren aan een aantal eisen moeten voldoen die onder andere er in moeten voorzien dat de dieren gezond kunnen verblijven, voldoende vrije ruimtes hebben en ruime kooien. Het dierenbestand staat nu op 285 onder verdeeld in 83 soorten. Er komen ook vaak geboortes voor zoals bij de Kwatta apen, Miereneters, Kapua's en de Rode Ibis, een vogelsoort. De kleintjes van de Rode Ibis zijn nu al volwassen. De Zoo beschikt ook over een curator in de persoon van Rakesh Debisaroen. Hij is verantwoordelijk voor de verzorging en de voeding van de dieren. Hij is tevens ook de vervanger van de directeur. Voor zij die een donatie willen doen aan de Zoo kan men bellen naar het nummer 545275. ●



Schenking Isuzu pick-up Paramaribo Zoo
Donation Isuzu pick-up Paramaribo Zoo



John Altenberg (l) spreekt de pers toe. Midden Iwan Wijngaarde en Maurice Brahim



Iwan Wijngaarde neemt de sleutels uit handen van Maurice Brahim in ontvangst.



John Altenberg voert de doopceremonie uit.





Picture me Cruising- promotie
Picture me Cruising- promotion

Telesur schrijft de 'Picture me Cruising'-promotie uit waarbij de Isuzu D-Max als hoofdprijs beschikbaar wordt gesteld. Er zijn meerdere promotie-activiteiten waarbij de Isuzu D-Max wordt gekozen als inzet voor de hoofdprijs. Steeds weer is FAH bereid om met de partners mee te werken aan het aanbieden van de Isuzu pick-up, veelal tegen speciale tarieven.

Via de Surinaamse Zaalvoetbal Bond stelt Fernandes SRD 250,- beschikbaar voor elk doelpunt dat gescoord wordt. Het publiek grijpt zijn kansen en er wordt in totaal SRD 4.250,- ingezameld voor het kinderkas NosCasitas.

Telesur organizes the 'Picture me Cruising' competition with the Isuzu D-Max as its grand prize. There are multiple promotional activities for which the Isuzu D-Max is selected as the grand prize. Time and time again Fernandes Automotive is prepared to collaborate with the partners in offering the Isuzu pick-up truck, mostly at special prices.

Through the Surinamese Football Association Fernandes donates SRD 250 to charity for each scored goal. The public seizes the opportunity and a total amount of SRD 4,250 is raised for the Nos Casitas children's home.



Picture me Cruising- promotie
Picture me Cruising- promotion

1 Morgenstond
Circa 1950
Morgenstond
Circa 1950
© Archief fam.
Koenraadt

2 Mirandastraat vanaf
LAP straat westwaarts
Bezoek prinses Juliana
1943-11-02
*Mirandastraat from LAP
straat westwards*
Visit prinses Juliana
1943-11-02
© vd Ziel
SSM

3 Korte Kerkstraat
Postkantoor
Circa 1920
Korte Kerkstraat
Post Office
Circa 1920
© SSM



1



2

3

STICHTING
SURINAAMSE
ERF



Wat de toekomst brengen moge

Bij een zestigjarig jubileum kijken we uiteraard terug naar het verleden, hoe is het begonnen en hoe is het verder gegaan. Jubileren betekent echter ook vooruitkijken naar de toekomst. Over die toekomst praten we met de directeur van Fernandes Autohandel, Maurice Brahim. Hij leidt het bedrijf sinds 2008. Onder zijn leiding is het bedrijf in 2008 ISO 9001:2000 gecertificeerd en in 2012 opnieuw waardig bevonden om dit predicaat verder te mogen voeren, echter onder de vernieuwde norm ISO 9001:2008. Deze ISO-norm garandeert de standaard voor het kwaliteitsmanagementsysteem.

Onder zijn leiding is de verkoop van auto's gestegen van ruim driehonderd in het jaar 2008 naar zeker vijfhonderd in 2013. Brahim: "In de pick-ups van Isuzu zijn we sterk. Als er per jaar in ons land 1.000 worden verkocht, hebben wij een aandeel van tussen de driehonderd en vierhonderd in die verkoop. We verkopen niet alleen, we leasen ook aan de grote bedrijven, zoals SWM, Surgold, SAB, VSH Groep en EBS. Ook de aftersale-service is nu winstgevend, maar het kan nog veel beter!"

Brahim weet waar hij naar toe wil. In zijn verhaal staat de klant centraal. "De klant kan straks een keuze maken uit verschillende merken auto's en diverse prijsklassen. De klant kan kiezen voor een auto uit Japan, een Isuzu, Subaru of een Honda. Nieuw in het assortiment zijn de auto's uit Europa, de Volkswagen en de toekomstige merken uit de Volkswagen Groep. Leuk voor de klant en goed voor het bedrijf, minder risico bij wisselvallige koersen. Daarnaast willen we ook de mijnbouwsector voorzien van goederen en diensten met ATV's, waterpompen en boormachines. We willen aan bedrijven een volledige oplossing bieden voor hun behoeften. Of dat nu bij Fernandes Autohandel thuis hoort of in een separate nieuwe Business Unit binnen de Fernandes Group, moet nog worden bepaald."

What the future may hold

At a sixtieth anniversary, of course we look back at the past, how it all started and how it evolved. To jubilate also means to look to the future. We discuss that future with Maurice Brahim, Director of Fernandes Automotive. He has been in charge of the company since 2008. Under his management the company obtained its ISO 9001:2000 certification in 2008 and it was deemed worthy to maintain the predicate under the renewed ISO 9001:2008 norm in 2012. This ISO norm guarantees the standard for the quality management system.

Under his management the car sales increased from over three hundred in 2008 to at least five hundred in 2013. Brahim: "We are in a good position with regard to the Isuzu pick-up trucks. If one thousand per year are sold in the country, our share in those sales will be between three and four hundred. We don't just sell, we also lease out to large companies such as SWM, Surgold, SAB, VSH Group and EBS. The after-sales service is now profitable too, but we can do much better!" Brahim has set his course. In his story, the customer fulfils the starring role.

"Customers will soon be able to choose from different brands and price categories of cars. They can choose a Japanese car: an Isuzu, Subaru or Honda. New in our range are the European cars: Volkswagen and the future brands from the Volkswagen Group. It benefits the customer as well as the company and presents reduced risks in case of currency fluctuations. In addition we want to provide the mining sector with services and goods, such as All Terrain Vehicles (ATVs), water pumps and drilling machines. We want to offer complete solutions to companies. Whether that will be done through Fernandes Automotive or a separate new Business Unit within the Fernandes Group is to be determined."





De klant wordt binnenkort ontvangen in een nieuw gebouw, een schitterende showroom en een gestroomlijnde werkplaats. We brengen binnenkort ook een tweede lijn in onderdelen, iets goedkoper maar kwalitatief goed. Naast de showroom voor auto's komt een aparte showroom voor bromfietsen en motorfietsen op een andere locatie, om een vermenging van culturen te voorkomen.

De klant kan in de toekomst zelf via de website een afspraak regelen. De monteur krijgt zijn elektronische werkorder, hij heeft zijn vaste werkplek met een monitor. Hij kan zelf zijn onderdelen bestellen, waardoor de wachttijd wordt beperkt. De klant weet niet alleen wanneer hij zijn auto kan afleveren, maar ook wanneer hij zijn voertuig weer kan ophalen. En oh ja, de klant hoeft niet naar de nieuwe showroom aan de Keizerstraat. Hij kan straks even goed terecht bij verschillende verkoopadressen verspreid over de stad. Die verkoopadressen staan garant voor dezelfde kwaliteit en service die Fernandes biedt.

Brahim: "Ons bedrijf kent geen grote en kleine klanten. Al onze klanten zijn belangrijk en ontvangen een passende behandeling van ons personeel. We investeren daarom niet alleen in een nieuw gebouw en nieuwe merken en systemen, maar ook in 'human resources'. Immers het belangrijkste deel van die toekomst krijgt gestalte dankzij goed opgeleide medewerkers. Het personeel van de toekomst kan zelfstandig werken, is actief en proactief, heeft kennis van zaken en niet op de laatste plaats, weet met de klant om te gaan. Van al onze medewerkers vragen we dat ze zakelijkheid, professionaliteit en klantvriendelijkheid weten te combineren tot die unieke Fernandes-smaak. We blijven een familiebedrijf, het blijft gezellig, de sfeer blijft prettig, en tegelijkertijd is er professionaliteit. Wat we met elkaar afspreken, gaan we ook doen!"

Customers will soon be welcomed into a new building with a magnificent showroom and a modern workshop. Also imminent is a second product line in car parts, which will be slightly cheaper but of high quality. In addition to the car showroom there will be a separate showroom for scooters and motorcycles on a different location, to avoid a mix-up of different customer groups.

In the future, customers will be able to make appointments online. The mechanic will receive an electronic order placement in his fixed working space which has a monitor. He will be able to order parts himself, limiting the waiting time. Customers will not only know when to drop off their car, but also when it can be collected. Oh, and customers won't necessarily have to go to the new Keizerstraat showroom. They can take their pick from several sales locations all over town. Those sales points guarantee the same level of quality and service offered by Fernandes.

Brahim: "Our company doesn't differentiate between big or small customers. All our customers are important and receive appropriate treatment by our employees. That's why we invest not only in a new building, new brands and new systems, but also in human resources. After all, the most important part of the future will be shaped by well-trained staff. The employee of the future is capable of working independently, is active and proactive, is knowledgeable and last but not least, knows how to treat the customer. We require all our staff to combine a business-like character with professionalism and customer-friendliness to create that unique Fernandes flavor. We remain a family business, it is still nice, the atmosphere stays pleasant and at the same time there is professionalism. When we agree to do something, we will!"





Brahim verwacht van de medewerkers dat ze zich steeds meer bewust worden van het feit dat de klant belangrijk is. “Dat idee probeer ik nu bij de monteurs aan te kweken: Stel je voor: het is jouw auto, hoe zou jij het vinden als je auto gerepareerd is, de muziek staat keihard, je stoel staat schuin naar achteren, je spiegels staan in een andere stand? Je krijgt de grootste ergernis! Beetje bij beetje zijn we bezig met het ombuigingsproces, want ook op het aspect van de klantgerichte organisatie willen we een trendsetter zijn. De supervisor van de monteurs zie ik als een sleutelfiguur in dit proces van verandering. Hij is degene die zijn mensen moet aanspreken en bijsturen als het nodig is.”

Een ander kernwoord is efficiëntie, kritisch zijn op de kosten, personeel optimaal inzetten, ICT optimaal gebruiken. Meer werk doen met minder mensen. Brahim: “We doen waar we sterk in zijn en het moet rendement opleveren. Een vraag die we onszelf ook stellen is, welk product past het best in welke Fernandes-winkel. Sommige producten verdwijnen uit ons assortiment.”

Toekomst is enerzijds met beide benen in de realiteit staan van vandaag en morgen, anderzijds fantaseren over nieuwe mogelijkheden, over een aantal maanden, jaren zelfs. ‘Out of the box’ denken. Brahim: “Wij willen in de toekomst voorzien in de mobiliteitsbehoefte, dat kan zijn voor personenvervoer en voor vrachtvervoer ter land, ter zee en uiteindelijk, mogen we dromen, in de lucht.” Maar alles staat of valt met de medewerkers: “Het personeel dat er nu is, het personeel dat nog wordt aangetrokken, dát personeel is van cruciaal belang om onze ambities waar te kunnen maken.”

Brahim expects his staff to grow increasingly aware of the importance of the client. “This is the notion I am now trying to instill into the minds of the mechanics: Imagine it’s your car getting repaired. How would you feel if when your car has been fixed, the music volume is really loud, your chair is in a reclining position, your mirrors have been left in a different position? You would be incredibly annoyed! Slowly but surely we are implementing these changes, because we want to be a trendsetter when it comes to being a customer-friendly organization too. I see the mechanics supervisor as a key figure in this process of change. He is the one who must talk to his team and guide them when necessary.”

Another key word is efficiency: being critical with regard to costs, optimal staff hire and optimal usage of ICT. It means getting more work done by fewer people. Brahim: “We do what we are good at and it should return profit. A question we ask ourselves is which product best suits which ‘Fernandes store’. Some products disappear from our product range.”

Ensuring a future is on the one hand being firmly grounded in the reality of today and tomorrow, whilst on the other hand fantasizing about new possibilities which are months or even years away. It’s thinking out of the box. Brahim: “In the future we want to provide mobility; this can be for personal and freight transport over land, over sea and eventually, if we may dream, in the air.” But everything depends on the staff: “Our current staff and also our future employees, that staff is of vital importance to make it possible to realize our ambitions.”



- 1 Maagdenstraat vanaf
Jodenbreestraat
zuidwaarts
1955
*Maagdenstraat from
Jodenbreestraat
southwards
1955*

© W. vd Poll
NAN

- 2 Maagdenstraat vanaf
Steenbakkerijstraat
noordwaarts
1975
*Maagdenstraat from
Steenbakkerijstraat
northwards
1975*

© J. Fock van
Coppenaar



1



2

Colophon

Opdracht gever

Fernandes Autohandel

Redactie

Anne Huits, Armand Sniijders

Research en Samenstelling

Anne Huits

Foto's

Archief Fernandes Autohandel

Archief Familie Fernandes

Chetskeys - Jolijn Geurts van Kessel

Jermain Dolladi

Nationaal Archief

Vormgeving

Chetskeys - Jolijn Geurts - van Kessel

Productie

Chetskeys

Drukker

Printbroker

Vertaling

Drs. Roline Tjen A Kwoei

Uitgave

December 2013



Colophon

Client

Fernandes Autohandel

Editorial

Anne Huits, Armand Sniijders

Research and compositio

Anne Huits

Photos

Archief Fernandes Autohandel

Archief Familie Fernandes

Chetskeys - Jolijn Geurts van Kessel

Jermain Dolladi

Nationaal Archief

Design

Chetskeys - Jolijn Geurts - van Kessel

Production

Chetskeys

Printer

Printbroker

Translation

Drs. Roline Tjen A Kwoei

Publication

December 2013



Fernandes *Autohandel*

part of  **Fernandes***Group*

**De toekomst is enerzijds met beide benen in de realiteit staan van vandaag en morgen,
anderzijds fantaseren over nieuwe mogelijkheden, over een aantal maanden ...jaren zelfs!**

- Maurice Brahim

***The future is on the one hand standing with both legs in the reality of today and tomorrow,
on the other hand, fantasizing about new opportunities, over a number of months ... even years!***

- Maurice Brahim