

Classic: Jan Boon bij Isero

07-12-2022 07:00



'Bij een overname moet het gevoel goed zijn'

Destil, Polvo-groep en Mastermate hebben sinds een half jaar een nieuwe concurrent in de ijzerwarenhandel gekregen. Een investeringsmaatschappij heeft Gerritse, Breur en Van der Winkel overgenomen en ondergebracht in de Isero Groep. "Met samenwerking en synergie proberen we deze sterke, regionale bedrijven nog sterker te maken", aldus algemeen directeur Jan Boon.

Een nieuwkomer is hij niet, maar Jan Boon heeft wel moeten wennen aan de ijzerwarenhandel. "Ik heb gewerkt bij CBI Bouwmaterialen en Cementbouw", begint hij zijn verhaal. "De bouwmaterialengroothandel heeft veel overeenkomsten met de ijzerwarengroothandel, maar bij Cementbouw zit ik echt in een totaal andere wereld. In de markt van twee jaar daarvoor schoten bedrijven zich op investeringen voor 50 jaar met een relatief beperkte productlevenscyclus, zoals cement, zand en grind. In ijzerwaren- en bouwmaterialengroothandel is dat wel anders."

Consolidatielag

Van vier boeren Boon vierde jaar in contact met inmiddels voormalig Gerritse-directeur Kees Gerritse. "Ik ben op zoek naar contact gezocht met investeringsmaatschappij H2 Equity Partners, met name daarna met Kees. H2 heeft een meerderheidsbelang in Gerritse Lijzenwaren genomen en een bod is uitgebracht op de ijzerwarenhandel om een grotere schaal te bereiken. Aangezien de ijzerwarenhandel erg perzigmateerd is, zag H2 veel mogelijkheden om een leidend rol in de consolidatielag te spelen."



Mede als resultaat daarvan is de samenwerking tussen Gerritse, Breur en Van der Winkel tot stand gekomen. Dit samenwerkingsverband heeft inmiddels de naam Isero Groep gekregen, met 'Isero' als kwaliteitsmerk voor 'Izer'. Ook in deze groep heeft H2 Equity Partners een meerderheidsbelang. "Deze maatschappij kent zowel de markt als de verschillende bedrijven binnen de Isero Groep", vertelt Boon. "Het staat volgens hem schaal voor H2 Equity Partners niet voorop. Toch staat volgens hem schaal voor H2 Equity Partners niet voorop. Het gaat om de ijzerwarenhandel, want H2 is in nog veel meer andere acties."

Regionale markt

Isero Groep wil die waarde toevenen door Gerritse, Breur en Van der Winkel samen te laten werken. "Dan kunnen ze sterker worden op de Winkels zonder hun eigen identiteit te verliezen", zegt Boon. "Dat laatste vinden we erg belangrijk, want het zijn alle drie sterke regionale bedrijven."



De moet ook zo blijven, juist zijn overtuiging. "De ijzerwarenhandel speelt zich professioneel bij ons af. Deze drie bedrijven zijn niet gegenees samenwerken uit defensief oogpunt, maar omdat het samenwerken op basis van samenwerking en synergie". Zo vindt Boon dat de koop en logistiek beter kunnen. "Hoe efficiënter dat gaat, hoe beter het is", zegt hij.

Landelijke dekking

Breur, Gerritse en Van der Winkel zullen elkaar aan, vindt hij. "Maar Gerritse leest voor kleine en middelgrote bouwbedrijven, leest Breur vooral aan grote bouwbedrijven. Daarnaast is Breur gespecialiseerd in kunst- en sluitwerk. Deze specialisatie willen we uitbreiden naar vestigingen van Gerritse en Van der Winkel." Verder richt Breur zich op Rotterdam, Gerritse op de Randstad en Van der Winkel op Zuid-Nederland. "We willen onze schaal vergroten, dus zullen met name Gerritse en Van der Winkel de komende tijd sneller gaan groeien." Inmiddels heeft Gerritse in Gouda een nieuwe vestiging geopend. "Die hebben we zelf opgebouwd", zegt Boon. "Icht moet hij dat een landelijke dekking voor Isero geen hoge prioriteit heeft. "Bedrijven moeten wel goed bij ons passen", geeft Boon het doorlaggende aspect aan. "Bedrijven kunnen sterk staan en goede cijfers laten zien, maar in mijn ogen worden de meeste kandidaten uiteindelijk gemaakt op basis van het juiste gevoel."

Enthousiasme

Dat 'juiste gevoel' kreeg hij bijzekerheid meteen toen hij voor de eerste keer bij de hoofvestiging van Gerritse in Woerden naar binnen kwam. "En dat zegt iedereen, die hier voor de eerste keer komt: 'Ook al ben je een buitenstaander, je wordt altijd erg enthousiast ontvangen'. Er heerst hier een prettige sfeer en iedereen past samen op met een positieve instelling."

Ook bij Breur en Van der Winkel leeft deze instelling, vandaar dat de samenwerking binnen de Isero Groep erg soepel verloopt.



Jan Boon: "Dit is de samenwerking en synergie van de Isero Groep."

"Kruisje dan ik had gedacht", geeft Boon toe. "Inmiddels heb ik ook het voordeel dat ik dit al eens heb meegemaakt bij Cementbouw. Als algemeen directeur heb ik daar ook verschillende bedrijven moeten samenvoegen onder één paraplu."

Gerritse: grootst

De volste Isero Groep-directie bestaat naast Boon uit acht personen, onder wie Kees Gerritse, Breur-organisator Hans Breur, Van der Winkel-directeur André Haringma en Remon van Bulken, directeur vestigingen bij Gerritse. Ook H2 neemt hier zitting in, met twee personen. Alleen de functie van financieel directeur staat nog open. Sinds Kees Gerritse een stapje terug heeft gedaan, worden Van Bulken en Boon regie over Gerritse Lijzenwaren. "Binnen deze groep is Gerritse het grootste bedrijf met zo'n 30 vestigingen", verklaart Boon. "Vandaar dat ik economisch hier zit om Breuren te ondersteunen." Naar de concurrentie kijkt hij niet. Zo heeft hij de directies van Destil, Polvo Groep en Mastermate nog niet ontmoet. "Ten eerste ben ik niet met concurrenten bezig", zo luidt zijn overtuiging. "Daarnaast zijn die bedrijven in onze ogen niet onze enige concurrenten. Aangezien de ijzerwarenhandel vooral regionaal georiënteerd is, zijn lokale ijzerwarenhandel ook concurrenten van ons." Die aanwezigheid van een concurrentiefunctie bij Isero Groep er niet van weerhouden om een vestiging in een bepaalde plaats te openen. "Toen ik als financieel directeur bij het bouwstoffenbedrijf Stoos van Klaveren onderdeel van Cementbouw, heb ik gewerkt, werd in die nabije omgeving een Bouwmaat-groepje. We waren bang dat die onze omzet en zou kunnen kosten, maar we bleven het even goed doen. Ook die Bouwmaat-vestiging draait nu na enkele jaren overigens goed. Ik weet nog steeds niet hoe dit kan."

Synergie en samenwerking

Voor Boon zijn de termen 'synergie' en 'samenwerking' erg belangrijk. Niet alleen in zijn Isero Groep, maar ook tussen de bouwmaterialengroothandel, ijzerwarengroothandel en houthandel. "Bedrijven kunnen zich het best focussen op de markt, waarin ze goed zijn. Door samenwerking kan iedereen te gaan, kunnen ze elkaar goed helpen."