

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 ijzerwaren-groothandel gekregen. Een investeringsmaatschappij heeft Gerritse, Breuer 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 nieuwskomeer is hij niet, maar Jan Boon heeft wel moeten wennen aan de joerwarehandel. "Ik heb gewerkt bij CIBI-Bouwmaterialen en Cernesthandel", begint hij zijn verhaal. "Je bouwmaterialengroothandel heeft veel overeenkomsten met de joerwaregroothandel, maar bij Cernestbouw zat ik echt in een totaal andere wereld. In de markt van nieuwe groothoeken richten bedrijven zich op investeringen voor 50 jaar met een relatief beperkte productomvang, zoals cement, zand en grind. In de joerwarehandel is de productomvang anders, dat wil ik anders."

Consolidatieslag

Consolidatieslag
Via-via kwam Boon vorig jaar in contact met - inmiddels voormalig Genesise-directeur - Kaas Geinse. "Ik ben eerst in contact gekomen met investeringsmaatschappij H2 Equity Partners, meteen daarna met Kaas. H2 heeft een meerderheidsbelang in Genesise. Daarnaast genomen om een leidende rol in de gijerwarmmarkt te spelen door een grotere schaal te bereiken. Aanpakten de gijerwarmmarkt op gefragmenteerd is, zag H2 veel mogelijkheden om een leidende rol in de consolidatieslag te spelen."

[illegible]

professionale markt

Regionale markt
 bereid Group wil die waarde toevoegen door Gemittse, Brouer en Van der Winkel samen te laten werken. "Dan kunnen ze sterker worden zonder hun eigen identiteit te verliezen", zegt Boon. "Dat laatste vinden we erg belangrijk, want het zijn alle drie sterke regionale bedrijven."



Daar moet ook zo blijven, luidt zijn overtuiging. "De samenwerkers spelen zich grotendeels negatief af. Deze drie bedrijven zijn nog geen samenwerking uit defensief oogpunt, maar omdat ze kunnen op basis van samenwerking en synergie." Zo vindt Boon dat inkoop en logistiek beter kunnen. "Hoe efficiënter dat gaat, hoe beter het is", zegt hij.

Landelijke dekking

[illegible]

Enthousiasme

Daar 'juste gevoel' kreeg hij, bijvoorbeeld meteen toen hij voor de eerste keer bij de hoofdvestiging van Garmin in Wierden naar binnenliep. "En dat zegt iedereen, die hier voor de eerste keer komt: 'Ook al ben je een onbekende, je wordt altijd erg enthousiast onthaald.' Er heerst hier een prettige sfeer en iedereen paait zaken op met een positieve instelling."

"Speler den ik had gedacht", grapt Roon toe. "Wellicht heb ik ook het voordeel dat ik dit al eens heb meegemaakt bij Cement-Bouw. Als algemeen directeur heb ik daar ook verschillende bedrijven moeten samenvoegen onder één paraplu."

Gerritse: grootst

[illegible]

Synergie en samenwerking

Synergie en samenwerking
 Voor Boon zijn de termen 'synergie' en 'samenwerking' erg belangrijk. Niet alleen in zijn Isiro Groep, maar ook tussen de bouwmaterialien-groothandel, (zware)warengroothandel en houthandel. "Bedrijven kunnen zich het best focussen op de markt, waarin ze goed in zijn. Door samenwerkingsoverborden aan te gaan, kunnen ze elkaar goed helpen."



Jan Boon: "Dankzij samenwerking en synergie zijn we klinker met Ixaro Groep."