

THR verkoopt Hendrik Jan

06-04-2018 10:00



HENDRIK JAN

SINDS 1965

Talen Tools neemt het THR's tuinmerk Hendrik Jan per 4 april 2018 over van THR. Na de overname blijft THR de logistiek voor Hendrik Jan uitvoeren.

Roelof Talen, directeur van Talen Tools: "Wij waren al enige tijd aan het nadenken over hoe wij onze marktpositie konden versterken. Zo kwamen wij in gesprek met THR. We zagen elkaar vanaf het begin niet als concurrenten maar als partners en zagen mogelijkheden om door samenwerking elkaar te versterken. Zonder arrogant te willen zijn: wij zijn gewoon goed in het produceren van 'gesteeld tuin gereedschap' maar realiseerden ons dat we nog wat misten. Met Hendrik Jan hebben we nu een oer-Hollands tuingereedschap-merk dat ons als Talen Tools verder kan helpen met het versterken van een goede positie in het schap bij de verschillende soorten klanten. We kunnen nu verder differentie ren."

Talen keek ook met interesse naar het fijnmazige distributienetwerk van THR. "Door goede afspraken te maken kunnen we daar nu volop gebruik van maken. THR is de ideale logistieke partner voor ons".

THR kritisch op alle merken

Ook THR-directeur Gerrit Holtman is in zijn sas: "Fantastisch dat wij de logistieke dienstverlening kunnen blijven verzorgen en mogelijk voor de komende jaren onze samenwerking kunnen uitbreiden. Voor onze klanten verandert er niets omdat THR het logistieke proces gewoon blijft verzorgen."

Volgens Holtman kijkt THR kritisch naar alle merken, naar de eigen merken, maar ook naar de 'vreemde merken' zoals hij ze noemt. Van tien van die vreemde merken nam THR intussen afscheid. "En dat gaat nog wel een tijdje door. Wij doen liever leuke dingen met 400 leveranciers. Voor het eind van het jaar zul je zien dat zaken doen met 600 leveranciers in plaats van met 800." Dat betekent overigens niet dat het aantal merken met 25% daalt. Voor Hendrik Jan had THR bijvoorbeeld voor sommige producten alleen al 4 componenten-leveranciers nodig.

Verschroeide aarde, rotte prijzen

Hendrik Jan had voor THR te weinig potentie in een overvolle markt. Holtman: "Als we daar hadden willen expanderen zou dat met de tactiek van de verschroeide aarde moeten. Dan hadden we met rotte prijzen de strijd moeten aangaan met Talen. Nu hebben we een win-win-deal. Hij reed met halve pallets met stelen rond, wij ook. Dat is logistiek heel lastig. Dus als je dat kunt, kun je er beter zo veel mogelijk rondbrengen. Dat blijven wij nu doen voor Hendrik Jan en doen we straks ook voor Talens andere merken."

Geen merkenuitverkoop

De verkoop van Hendrik Jan is zeker geen voorbode van de verkoop van de andere eigen merken, zegt Holtman stellig. THR is volgens hem vooral een logistiek dienstverlener. Maar dan eentje mét eigen merken. "Die merken bekijken we kritisch, net zoals we dat met de vreemde merken doen. Je kunt ergens in investeren, maar als het geen geld oplevert, moet je het sentiment verlaten en er mee stoppen. Als iets wel veel potentie heeft, moet je vooral doorgaan met investeren. Niets staat er in de verkoop. Maar als er iemand morgen € 100 mln biedt voor Skandia... al gaat dat niet gebeuren. In Skandia's omzetgroei gaan we de komende tijd vooral flink zelf investeren."

Marc Nelissen