

“Ambitie om nooit te stoppen”

26-05-2020 00:46



De 51-jarige ondernemer uit het Brabantse Oisterwijk combineert zijn technische en ‘groene’ groothandels ook nog met Teku Sloopwerken en Boortechneiken. Het magazijn en werkplaats van Teku grenzen aan het pand van Van Iersel Bouw & Industrie.

Van Iersel omschrijft Teku overigens liever als zaag- en boorspecialist, dan als sloopbedrijf. “Wij hebben ons echt ontwikkeld tot zaagspecialist en werken veel voor grote bedrijven, waaronder grote retailers”, zegt hij in de kantine van de technische groothandel. Daar hangt een ingelijst zaagblad aan de wand, met daarop de spreuk ‘boren is zilver, zagen is goud’. “Ook een cadeautje van een goede klant van me.”

Bijzondere combinatie

Voor buitenstaanders lijkt de combinatie van de drie bedrijven die Van Iersel runt misschien bijzonder, voor Ronald is het trio een logisch gevolg van de ontwikkeling van zijn carrière als ondernemer.

“Bij Teku ligt min of meer de basis van mijn ondernemerschap.

Ik ben er als 24-jarige begonnen als onderhoudsmonteur en na enkele jaren door de voordeur vertrokken. Ik wilde zelfstandig verder en ben in de schuur voor mezelf begonnen als monteur van machines en gereedschappen. Daarbij deed ik toen ook nog sleutelwerk voor Teku.”

Nieuwe machines

Al snel krijgt Van Iersel de vraag van klanten of, hij naast onderhoud en reparatie, ook nieuwe machines en gereedschappen kan leveren. “Zo heb ik eigenlijk de technische groothandel ook vanuit mijn schuur

opgebouwd. Maar wel vanuit de sterke basis die ik met onderhoud en reparatie heb gecreëerd.”

Op het moment dat Teku failliet gaat, besluit Van Iersel de failliete boedel over te nemen. “Ik kon dat bedrijf voortzetten in een oude schoenenfabriek in Moergestel. Daar heeft Teku tot een jaar of drie geleden gezeten, tot het moment dat we dit pand waar we nu zitten, hebben gekocht en flink hebben vernieuwd. Daarin hebben we nu zowel de technische groothandel als Teku ondergebracht.”

Onderhandelaar

Tijdens de overname van Teku en de aankoop van het pand waarin Van Iersel nu huist, merkt Ronald van Iersel dat hij een echte onderhandelaar is. “Dat vind ik een leuk spel. Proberen om er voor jezelf het optimale resultaat uit te halen, zonder de andere kant van de tafel tekort te doen. Gewoon allebei beter worden van de afspraken die je maakt, daar haal ik als ondernemer voldoening uit”, zegt de Brabander, die zich mede daarom zo’n acht jaar geleden aansloot bij inkooporganisatie Transferro.

“De inkoopkracht en bijbehorende prijzen die ik bij Transferro tref, kan ik natuurlijk niet zelf als ondernemer bij alle leveranciers bedingen. Zeker niet als het gaat om ons randassortiment.

Met name daarvoor is Transferro voor ons heel erg belangrijk, zeker nu we ook de assortimenten Tuin & Park voeren.”

Gereedschappen

Vanuit zijn jarenlange ervaring in de technische groothandel beschikt Van Iersel over een uitgebreid relatienetwerk als het gaat om machines en gereedschappen. “Die koop ik dan ook gewoon zelf in. De onderlinge contacten en voorwaarden zijn dusdanig goed, dat ik voor die assortimenten zelf onderhandel.” Een ander voordeel van de aansluiting bij Transferro is de vrijheid die Van Iersel ervaart. “Zeker in onderling contact met andere aangesloten ondernemers merk je dat.”

In dienst van leden

Sterke eigenschap van Transferro vindt Van Iersel de houding ten opzichte van de leden. “Alles wat in Zwolle gebeurt, staat in dienst van de leden. Bovendien is het een fijne en platte organisatie waarin je merkt dat iedereen ervoor gaat. Dat doen (directeur) Arap-John en zijn team enorm goed. Je voelt je als lid echt thuis in Zwolle.” Die sfeer vindt hij belangrijk. “Hetzelfde wil ik ook met mijn eigen bedrijven. Onze klanten moeten zich welkom voelen en ervaren dat we graag hard voor ze werken. In de winkel en in de werkplaats. Dat wordt gewaardeerd en die waardering maakt het werken juist zo leuk.”

Meewerkend voorman

Hoewel hij directeur is van drie goedlopende en drukke bedrijven peinst Ronald van Iersel er niet over om meer uren achter het bureau door te brengen dan noodzakelijk. “Het gebeurt voor de beide groothandels in de showroom en voor Teku op de bouw. Ook daar ben ik regelmatig te vinden. Zo moest ik vanochtend hier in Oisterwijk eerst nog voor een zaagklus bij een klant langs. Wegens vakantie en ziekte zijn de andere medewerkers er niet, dan doe ik het zelf wel. Geen probleem.”

Zijn rol als meewerkend voorman wordt door het personeel ook erg gewaardeerd. “Ik ben ervan overtuigd dat je als baas het goede voorbeeld moet geven. Als je zelf iedere dag rond een uur of tien op de zaak komt en om vier uur weer naar huis gaat, kun je toch niet verwachten dat jouw medewerkers zich dag in dag uit de benen uit het lijf rennen voor je?!”

Toekomst

Hoewel Ronald van Iersel op dit moment geen concrete toekomstplannen heeft, wil hij wel zijn ambitie delen. “Ik wil nooit stoppen. Misschien geen eeuwig houdbare ambitie, maar zo voelt het nu wel. Wat we hier hebben en doen is echt prachtig!”, zegt Van Iersel als hij mag poseren voor de foto. Zoon Luuk, die sinds vorig jaar ook ‘in de zaak’ werkt, kijkt goedkeurend toe. Of hij straks de zaak gaat overnemen? “Daarover is op dit moment niets te zeggen. Eerst maar eens meewerken en kijken hoe dat gaat en bevalt.”

Tuin & Park

Van Iersel Tuin & Park is de jongste van drie ondernemingen van Ronald van Iersel. "Eigenlijk iets dat onverwacht op mijn pad kwam door het faillissement van Becx Tuin & Park vorig jaar. Ik kwam in gesprek met de curator, maar dat werd geen succes. Aangezien Becx dealer van Stihl was, en dat merk een must is voor een succesvolle 'groene' groothandel, ben ik met een vertegenwoordiger van Stihl gaan praten. Die was enthousiast en zou het intern bespreken. Maar daarop wilde ik niet wachten dus heb ik de Benelux-directeur van Stihl gebeld en toen ging het snel."

Vervolgens kon Van Iersel het tegenover de technische groothandel gelegen pand – een voormalig autobedrijf – kopen. Daar opende Van Iersel Tuin & Park in oktober 2019 haar deuren. "Door die koop gaat er voorlopig even rem op het plan om dit pand hier uit te breiden, maar dat komt wel een keer. We naderen het voorjaar en dat is volgens de

medewerkers die ik van Becx heb overgenomen hèt seizoen. Laat ik dat eerst maar eens ervaren want Tuin & Park zijn voor mij nog redelijk onbekende markten."

admin