

“Wij snappen die vakman en zijn ‘gewoon dichtbij’”

14-02-2021 17:21



“Het jaar 2020 was voor ons het beste jaar ooit”, zegt Robert van Büseck met enig ongemak. De directeur en eigenaar van de Olijslager groep is er blij mee, daar niet van. Maar hij voelt zich wel een beetje opgelaten in een periode waarin ondernemers in andere sectoren het zwaar hebben.

Klanten en medewerkers in balans

In de volle breedte groeide de omzet van de groep met 26% tot € 43 mln. Stevig, zeker als je weet dat de omzet in 2015 nog € 25 mln was. Van Büseck was er druk mee om te zorgen dat het bedrijf in balans bleef. “We groeien dankzij tevreden klanten. Maar we willen ook dat onze medewerkers tevreden zijn. Anders hebben we niets aan die groei”, zegt hij overtuigd.

Van Büseck denkt soms anders dan anders, zo blijkt een paar keer tijdens dit interview. “We willen een oplossing bieden voor onze klanten. Als we geen waarde toevoegen, hebben we er niets te zoeken. Ik wil niet dat een van mijn mensen bij een klant een pallet muurverf naar binnen duwt vanwege zijn eigen target. Sterker nog, mijn mensen hebben geen omzet-targets, wij sturen op de tevredenheid van onze klanten.”

Alles rondom behoefte van klanten

Met die insteek slaagt Olijslager er als bedrijf ook goed in om de verschillende specialismen binnen de groep te laten samenwerken. Het bedrijf staat misschien vooral bekend als verfgroothandel, maar heeft ook een stevige stukadoorstak, een ijzerwaren-activiteit met twee Probin-shops, veel ijzerwaren en gereedschappen in

alle andere vestigingen, een glastak, werkt met andere verfgrossiers samen in Sastido, heeft een techniektaak voor het onderhoud van het machinepark van haar klanten en een separaat vastgoed-adviesbedrijf. Stuk voor stuk activiteiten die ontstonden doordat Olijslager behoefte bij klanten zag.

Van Büseck: "In 2011 zagen we de verfmarkt dalen terwijl wij daar in noord Nederland een heel groot marktaandeel in hadden. Dat is geen goed vooruitzicht, dus zochten we naar activiteiten die raakvlakken hadden met onze bestaande business. Wij snappen die vakman, waar kunnen we hem nog meer mee helpen?" Dat resulteerde in de overname van Stucshop, een eenmanszaak met een half miljoen omzet. Samen met het half miljoen dat Olijslager zelf al aan gips en pleister deed, was dat een goed begin. Daarna rolde Olijslager het Stucshop-aanbod uit over alle destijds 14 verf-vestigingen. "Zo groeiden we organisch en namen we ook afbouwgroothandels in Apeldoorn en Almelo over. We hadden een match qua klant profiel want veel stukadoors doen wel eens wat schilderwerk en veel schilders ook wel eens een stuc-klusje. Inmiddels hebben we 24 prof verkooppunten in Noord- en Midden- Nederland."

Per ongeluk in ijzerwaren

Op dezelfde manier ontwikkelde Olijslager haast 'per ongeluk' een activiteit in ijzerwaren en gereedschappen. In Delfzijl was er een Olijslager shop-in-shop in een Provak-winkel. Dat paste ook goed omdat schilders ook gereedschap en klimmateriaal nodig hebben en klussers - professioneel én particulier – ook verf en non-paint gebruiken. "Toen die ondernemer niet zo lekker liep, konden wij de zaak overnemen. Al bouwden we hem wel snel om van Provak naar Probin omdat we ons in de Olijslager groep totaal op professionele klandizie richten. Daarna konden we ook een Probin in Roden overnemen en intussen rolden we het specialisme – misschien niet altijd onder de Probin-naam, maar zeker wel in assortiment – uit naar onze andere vestigingen."

Zo begon Olijslager drie jaar geleden ook in glas. "We werken veel voor onderhoudsbedrijven en die gebruiken veel glas. Daarom hadden we al eens iets met glas gedaan in onze vestigingen, maar dat was een foute beslissing. Je kunt aan de achterkant best synergie bereiken, maar als je werkelijk iets wil betekenen, heb je écht specialisme nodig aan de voorkant." Dat specialisme haalde Van Büseck binnen met de overname twee gespecialiseerde glasbedrijven die samen uitgroeiden tot een mooie glastak binnen de groep. "Qua volume, maar ook qua gespecialiseerde projecten."

Tussen klant en opdrachtgever

Op dezelfde manier is de groep inmiddels ook actief met een vastgoedadviesbedrijf OOG Vastgoedadvies. "Voorheen brachten we verfadviezen uit aan opdrachtgevers of aan onderhoudsbedrijven. Als ze dan de verf bij ons kochten, betaalden wij intern het één met het ander. We lieten klanten zelfs kiezen of ze een Olijslager-advies wilden en daarna met onze producten aan de slag gingen, of dat ze een onafhankelijk advies wilden. Maar omdat die behoefte aan goed en onafhankelijk advies zo groot is en de adviestrajecten steeds complexer worden, hebben we besloten dat in een apart bedrijf te gaan doen." Daarmee opereert Olijslager nu ineens tussen zijn klanten – de onderhoudsbedrijven en hun opdrachtgevers – in. Van Büseck: "Altijd volstrekt transparant en onafhankelijk. Als we alleen maar Olijslager adviezen zouden geven, voegen we geen waarde toe." Uiteraard hoopt hij wel dat opdrachtgevers en onderhoudsbedrijven zo gecharmeerd raken van de kennis en de toegevoegde waarde van het vastgoedadvies van OOG dat ze graag ook zaken willen doen met de rest van de groep, maar het hóeft niet.

Specialisme en samenwerken

Op dezelfde manier koppelt hij de specialismen binnen de Olijslagergroep. "Onze mensen werken niet op omzet-targets, dus hoeven ze niet krampachtig te zorgen dat omzet op hun naam komt. Ik wil graag dat ze

zeggen: 'ik weet hier niet zo veel van, maar mijn collega van Olijslager verf, Stucshop, VAG glas, Probin wel en die zal u graag verder helpen'. We doen dan ook ons best om te zorgen dat collega's binnen de groep elkaar en elkaars kracht kennen en met een gerust hart durven doorverwijzen."

Het is duidelijk, Van Büseck en zijn bedrijf geloven in toegevoegde waarde en in samenwerking, in ketensamenwerking. Zoals ze in de eigen business de specialismen laten samenwerken om de klant aan de beste oplossing te helpen, zo doen ze dat aan de achterkant ook met partijen als Vedined en Transferro. "Over Transferro gesproken", zegt Van Büseck, "Dat is qua cultuur eigenlijk een soortgelijk bedrijf als het onze. Best groot en ze hebben het goed geregeld, maar tegelijkertijd zijn ze nog heel benaderbaar en persoonlijk gebleven. Dat maakt dat wij heel graag en gemakkelijk met ze samenwerken. Uiteraard houden we zelf ook een goede vinger aan de pols op inkoopvlak, maar als we iets met Transferro doen, weten we dat het goed zit. Mede dankzij hun logistieke mogelijkheden. Via hun web-applicatie bieden we álle Olijslager-klanten dan ook graag het volledige assortiment van ijzerwaren en gereedschappen aan. Dan kan het zelfs wel eens gebeuren dat een klant een order in onze vestiging komt afhalen, waarvan wij dan stiekem denken 'goh, hebben we dat ook?'. Nou, als dát geen samenwerking is?"

[Transferro, Zwolle, 038.206.80.33, \[info@transferro.com\]\(mailto:info@transferro.com\), \[www.transferro.com\]\(http://www.transferro.com\)](#)

Redactie