

Deli wordt nu nóg sneller 'De Digitale Timmerfabriek'

28-05-2021 11:21



Als we CEO Victor Aquina spreken, is het nieuws van de overname kersvers van de pers. Hij slaakt een diepe zucht en zegt: “Blij dat dit afgerond is.” Er ging, zoals gebruikelijk, veel tijd zitten in het overnametraject, terwijl Aquina en zijn mensen liefst bezig zijn met de markt hun groeistrategie.

Sneller groeien

In Nederland doet Deli Home zaken met vrijwel alle partijen in de dhz-retail en de bouwgroothandel. Die Deli-klanten gaan eigenlijk niets merken van de nieuwe eigenaar, zegt Aquina. “We zijn dezelfde mensen, met dezelfde merken en dezelfde strategie. Behalve dat Ardian het ons mogelijk maakt om nog meer te investeren in onze groeistrategie en daar gaan de Nederlandse klanten wel degelijk van meeprofiten.”

Maatwerk en concepten

De groeistrategie van Deli Home heeft verschillende dimensies: allereerst verdere digitalisering van het totale bestelproces, inclusief het configureren van maatwerkproducten voor de doe-het-zelver en professional. Ten tweede verdere groei in Europa. Aquina: “Met Ardian kunnen wij als de digitale timmerfabriek van Europa verder groeien door uitbreiding naar met name Duitsland en Frankrijk, meer maatwerkconcepten te leveren en door een bredere distributie van het totale assortiment in met name de renovatiemarkt. Maar we kunnen ook groeien door acquisities die passen bij onze groeiscenario's. We hebben een targetlist van wel 100 bedrijven,

maar ze moeten wel passen bij ons DNA en onze cultuur, zoals dat het geval is bij Weekamp Deuren en bij Numdata, het bedrijf achter onze configuratoren.”

Omzet verdubbelen

Met Ardian wil Deli Home de huidige omzet van € 350 miljoen binnen vijf jaar verdubbelen. “Maatwerk maakt nu ongeveer een kwart van onze omzet uit”, zegt Aquina. “We willen dat boven de helft tillen. Dat doen we met steeds meer maatwerkconcepten en steeds meer added-value-producten. Dus niet alleen een kale deur, maar compleet met beslag en scharnieren, afgelakt en reeds op maat gefreesd. Complete producten waar de klusser zijn klus makkelijker mee klaart. Met het merk Skantrae richten we ons trouwens ook op de vaklieden. Oorspronkelijk met deuren, maar steeds meer ook met andere producten als maatwerkkasten en plinten. Met zulke concepten helpen we de bouwgroothandel hun klanten ook werk uit handen te nemen.”

Vertrouwensband

Deli Home kiest bewust voor een B2B2C-distributie en daarmee voor partners in dhz-retail én zeker ook in de bouwgroothandel. “Door jarenlange samenwerking hebben we een lange historie met elkaar opgebouwd. Door ons brede portfolio kunnen we differentiëren per retailer. Bovendien zorgt ons groeiende assortiment ervoor dat we klanten met steeds meer producten kunnen bedienen vanuit één levering. Temeer daar we ook cross-dock doen voor andere fabrikanten. En dat waarderen retailers.”

De grote Deli Home Experience in de Megapraxis in Amsterdam Zuid-Oost is een schoolvoorbeeld waar Deli Home samen met een retailer al zijn productgroepen in samenhang toont. “Op basis van vertrouwen is Praxis meegegaan met ons idee. De consument kan er op één adres slagen voor zijn vloer, deur en kast inclusief alle accessoires. En de retailer kan op zijn beurt zo zijn kassa-aanslag verhogen.”

Deli Home + Ardian

Deli Home (sinds 1869) is marktleider doe-het-zelf in Nederland. Het bedrijf beheert en ontwikkelt een assortiment dat bestaat uit duizenden producten in de woonbranche. Deli Home is actief in de gehele keten: van maatwerkproductie tot logistieke service.

Ardian is een Franse private investeringsmaatschappij met wereldwijd 15 vestigingen. De investering wordt gedaan vanuit het Ardian Expansion Fund V. Deli Home is voor Ardian de eerste investering in Nederland.

Deli Home, Gorinchem, 018.369.12.34, info.nl@deli-home.com, www.deli-home.com

Redactie