

Kaper op de Nederlandse ijzerwaren-kust?

30-09-2021 07:00

NIEUWE TOETREDER



Isero, Polvo en Destil zijn al langer bezig hun netwerk uit te breiden met acquisities van collega's. Onlangs mengde ook Raedschelders Lecot zich in dat spel. En met de overname van De Jong en Roos wordt duidelijk dat BMN IJzerwaren – onderdeel van Blackstone-dochter BME – niet alleen organisch wil groeien maar ook graag collega's overneemt.

Nieuwe speler overnamemarkt

En op dat overnameveld meldt zich nu kennelijk een nieuwe speler. MIXpro kreeg namelijk een bericht doorgespeeld van een Nederlandse ijzerwarenhandelaar uit de 'league' net onder Polvo, Isero, Destil en Mastermate. Daaruit blijkt dat Finquest – een Brits 'databedrijf gericht op het identificeren en in contact brengen van klanten met relevante acquisitie- en investeringskansen' – bij hem informeerde of hij openstond voor een gesprek over een overname of een investering.

'IJzerwaren' én 'Nederland'

Namens een 'leading European distributors of Business Supplies & Equipment' die op dit moment mogelijkheden zoekt om zijn business uit te breiden, zowel organisch als via acquisitie, zoeken ze specifiek ingangen bij 'providers within the Architectural Hardware and Ironmongery Products space'. Specifiek in Nederland omdat deze partij hier-ten-lande nog geen 'major presence' heeft. "Onze client zou graag een vrijblijvend gesprek aangaan om de mogelijkheid te verkennen om uw bedrijf over te nemen of erin te investeren."

Buitenlandse speler

Dus ging MIXpro navraag doen naar de opdrachtgever van deze 'search' en het potentieel dat hij in de Nederlandse ijzerwaren-markt ziet. Navraag bij Finquest geeft officieel 'no comment', vanwege de vertrouwelijkheid van het proces. Maar we geven niet op en duiken ons netwerk in. Op basis van vertrouwelijkheid geven kenners van dergelijke overnameprocessen en van het internationale netwerk MIXpro aan dat het niet aannemelijk is dat het om een Nederlandse partij zou gaan. Die zijn vaak al actief in de inkoopcombinaties, kennen het netwerk en de collega's en leggen doorgaans zelf contact.

Hoge marges en 'kill-switch'

Want daar zijn de branche-kenners het over eens: "De Nederlandse markt van ijzerwarenhandelaren is nog behoorlijk gefragmenteerd, kent veel familiebedrijven die 'well-established' zijn en is met de hoge marges heel rendabel. Eén bron zegt zelfs: "Juist daardoor zijn de meeste bedrijven niet 'willing to pull the kill-switch themselves'." Wat betekent dat precies? "Dat ze er niet zomaar mee ophouden en ook niet zelf de hand zullen slaan aan hun eigen hoge marges."

Redactie