

## Interfer en Gebro Sales samen verder

03-02-2022 14:00



Het samengaan van de twee bedrijven is het resultaat van een half jaar overleg dat eigenlijk begon over het delen van magazijn- en kantoorruimte. Gebro Sales groeide uit zijn jas in Wormerveer en eigenaar Loek Tertaas raakte in gesprek met Leon Breuers, mede-eigenaar van Interfer uit Nijkerk. “We kennen elkaar al 20 jaar en van het één kwam eigenlijk het ander”, zeggen de twee enthousiaste ondernemers. “We gaan een 50/50-‘huwelijk’ aan waarbij we het karakter van onze bedrijven willen behouden en er ook voor iedereen een plek blijft.”

### Nieuwbouw in Almere

In mei gaat hopelijk de eerste paal de grond in in Almere Poort, de locatie waar voor GS Interfer een nieuwe pand gebouwd wordt met magazijn en kantoren. Tertaas: “Dat alleen al biedt heel veel voordelen. We voegen het magazijn en de logistiek samen en delen die straks ook met Dvize, de importeur van Hyundai gereedschappen en machines. En ook de automatisering en de inkoop in Zuidoost Azië – onder andere via Interfers bedrijf Lowlands voor sourcing, warehousing en packaging van private labels – gaan straks samen.”

## **Aanvullen en versterken**

Breuers: "Voor de buitenwacht zijn we misschien niet de meest voor de hand liggende partijen voor zo'n samengaan. Waar je vaak soortgenoten ziet samensmelten om schaalvoordelen te creëren, doen wij dat anders. Wij vullen elkaar juist aan. Als je onze bedrijven naast elkaar zet, hebben we veel dezelfde klanten, maar ook veel verschillende. En zo zijn ook onze assortimenten uiteenlopend, al hebben wij naast ijzerwaren bijvoorbeeld ook huishoud en handgereedschap in ons pakket en vormt dat de overlap."

## **Lange adem én dynamiek**

Breuers zegt het treffend: "Al met al hebben we dezelfde ondernemende bloedgroep, maar een ander DNA. Waar Interfer 'van de lange adem' is met concepten in stabiele schappenplannen, is Gebro Sales wat dynamischer, meer promotioneel en op impuls gericht met sneller wisselende assortimenten en meer actiematige aanpak. Dat vult elkaar mooi aan en versterkt elkaar. Denk ook aan de merchandisers die Gebro Sales heeft. Daarmee kunnen we straks ook Interfers schappenplannen sneller aanpassen zonder dat we daar een hele operatie van hoeven te maken. Want onze mensen zijn dan toch al op de vloer voor de GS-assortimenten."

## **Familiaire cultuur blijft**

Tertaas en Breuers tenslotte: "Beide bedrijven kenmerken zich door een no-nonsense mentaliteit en de cultuur van allebei laat zich het beste typeren als familiebedrijf. We hechten er zeer veel waarde aan dat deze familiale cultuur behouden blijft. De komende maanden zal er intensief gewerkt worden aan de integratie van de twee bedrijven. We kunnen niet wachten om met de nieuwe club van start te gaan."

Redactie