De Boer treedt buiten Drachten

26-04-2022 11:41



Die stap van De Boer buiten de regio Drachten geldt dan vooral de fysieke aanwezigheid met een vestiging. Want klanten had De Boer zeker al wel in het hele land. Jonathan Stouwdam, marketingdirecteur bij de Boer Drachten: “We hebben op dit moment al veel klanten in de regio rondom Hazerswoude-Dorp. Daarbij kijken we al wat langer naar mogelijke overnames. De overname van Van der Hoek past perfect in onze lange termijnstrategie.”

De Boer had al klanten in Van der Hoeks regio

Met de overname van Van der Hoek Technische groothandel uit Hazerswoude-Dorp groeit De Boer Drachten naar twee fysieke vestigingen in Nederland, naast de succesvolle webshop. De Boer Drachten is gespecialiseerd in alles voor buiten. Vanuit de locatie in Drachten levert de Boer aan zowel zakelijke als particuliere klanten producten voor buiten. Denk hierbij aan een grasmaaier voor in de tuin, landbouwfolie voor veehouders of Stihl-kettingzagen voor bijvoorbeeld professioneel groenonderhoud, zoals hoveniers. Bij deze laatste doelgroep vonden De Boer Drachten en Van der Hoek elkaar.

Gedeelde passie

Beide bedrijven delen de passie voor het bedienen van professionele klanten uit het buitensegment met een

hoog serviceniveau. Hendrik de Boer, algemeen directeur van De Boer Drachten, licht toe: “Van der Hoek heeft zijn klanten jarenlang bedient op een manier die wij ook voor ogen hebben. Het service aspect is sterk aanwezig in hun klantcontact. Van der Hoek is een kwalitatief sterk bedrijf met een sterke klantenbinding.”

Mooie stappen in de toekomst

“Door de gesprekken met De Boer Drachten, wist ik zeker dat ons bedrijf mooie stappen kan maken in de nabije toekomst”, aldus Henrico van der Hoek, voormalig DGA van Van der Hoek Technische Groothandel. “Het is mooi om te zien dat onze bedrijven, die geografisch ver uit elkaar liggen, zoveel raakvlakken hebben. Daarbij zien we dat deze overname, goed past binnen onze strategische doelstellingen, onder andere op het gebied van e-commerce.” Van der Hoek, blijft na de overname nog een korte periode aanwezig, voor een soepele overdracht en integratie, bezint zich daarna op zijn toekomst, naast het runnen van de Hubo XL die hij vorig jaar overnam.

Van der Hoek was lid van inkoopcombinatie Transferro, De Boer is lid van Zevij-Necomij. En achter de schermen kruisen die lijnen elkaar. Transferro is namelijk in zijn geheel lid van Zevij-Necomij, waardoor de Transferro-leden – via Transferro – kunnen profiteren van de schaalvoordelen van Zevij-Necomij.
Ben je wel eens benieuwd naar de dwarsverbanden in de bouwmaterialenhandel, houthandel en ijzerwarenhandel? Naar de trends, de sleutelfunctionarissen, de kerngegevens, de marktcijfers en achtergrondverhalen? Check dan de [Business Update Bouwgroothandel].

Redactie