

Classic: Jan Boon bij Isero

07-12-2022 07:00



'Bij een overname moet het gevoel goed zijn'

Destil, Polvo-groep en Mastermate hebben sinds een half jaar een nieuwe concurrent in de bouwmarkt: Gerritse, Breur en Van der Winkel overgenomen en ondergebracht in de Isro Groep. "Met samenwerking en synergie proberen we deze sterke, regionale bedrijven nog sterker te maken", aldus algemeen directeur Jan Boon.

Een nieuwkomer in zijn vak, maar Jan Boon heeft wel ruime ervaring aan de bouwmarkt. "Ik heb gewerkt bij Cibi Bouwmaterialen en Cementbouw", begint hij zijn verhaal. "De bouwmaterialenmarkt heeft veel overeenkomsten met de bouwmarkt, maar bij Cementbouw zat ik echt in een totaal andere wereld. In de markt van nu heb je dus niet alleen productie, maar ook verkoop, zoals cement, zand en grind. In de jaren waren - en bouwmaterialengroothandel is dat wel anders."

Consolidatieslag

Vanaf maart 2012 ging jaar in contact met - inmiddels voormalig Gerritse-directeur - Kees Gerritse. "Ik ben erin in contact gekomen met investeringsmaatschappij H2 Equity Partners, meten daarna met Kees. H2 heeft een investeringsstrategie in de bouwmarkt, met name in de regio's waar we actief zijn. Het gaat om een grotere schaal te bereiken. Aangezien de bouwmarkt erg gefragmenteerd is, zag H2 veel mogelijkheden om een leidende rol in de consolidatieslag te spelen."



Mede als resultaat daarvan is de samenwerking tussen Gerritse, Breur en Van der Winkel tot stand gekomen. Dit samenwerkingsverband heeft inmiddels de naam Isro Groep gekregen, met 'Isro' als afkorting voor 'Isro'. Ook in deze groep heeft H2 Equity Partners een belangrijke rol. "Deze maatschappij kent zowel de markt als de verschillende bedrijven binnen de Isro Groep", vertelt Boon. "Tijd staat volgens hem schaal voor H2 Equity Partners niet voorop. Het gaat om de synergie die kan worden bereikt door de verschillende bedrijven. Op deze manier wordt de waarde toe te voegen, schaalvergroting. Op deze manier wordt de waarde toe te voegen, schaalvergroting. Op deze manier wordt de waarde toe te voegen, schaalvergroting."

Regionale markt

Isro Groep wil de waarde toevoegen door Gerritse, Breur en Van der Winkel samen te laten werken. "Dan kunnen ze sterker worden op de markt en de markt te versterken", zegt Boon. "Dat laatste zonder hun eigen identiteit te verliezen", zegt Boon. "Dat laatste vinden we erg belangrijk, want het zijn alle drie sterke regionale bedrijven."



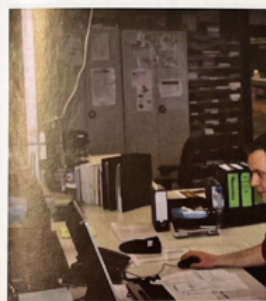
De markt ook zo blijven, is dat zijn overtuiging. "De bouwmarkt speelt zich grofweg in twee kanten af. Deze drie bedrijven zijn nu nog steeds samenwerken uit defensief oogpunt, maar uiteindelijk kunnen ze op basis van samenwerking en synergie". Zo vindt Boon dat de markt ook zo blijven, is dat zijn overtuiging. "De bouwmarkt speelt zich grofweg in twee kanten af. Deze drie bedrijven zijn nu nog steeds samenwerken uit defensief oogpunt, maar uiteindelijk kunnen ze op basis van samenwerking en synergie". Zo vindt Boon dat de markt ook zo blijven, is dat zijn overtuiging.

Landelijke dekking

Breur, Gerritse en Van der Winkel zullen elkaar aan, vindt hij. "Waar Gerritse leest voor kleine en middelgrote bouwbedrijven, leest Breur vooral aan grote bouwbedrijven. Daarnaast is Breur gespecialiseerd in Krimp en stroom. Deze specialisatie willen we uitbreiden naar vestigingen van Gerritse en Van der Winkel. Verder richt Breur zich op Rotterdam, Gerritse op de Randstad en Van der Winkel op Zuid-Nederland. "We willen onze schaal vergroten, dus zullen met name Gerritse en Van der Winkel de komende tijd sneller gaan groeien." Inmiddels heeft Gerritse in Gouda een nieuwe vestiging geopend. "Die hebben we zelf opgebouwd", zegt Boon. "Het moet bij dit een landelijke dekking voor Isro Groep hoge prioriteit heeft. "Bedrijven moeten wel goed bij ons passen", geeft Boon het disclaimer aspect aan. "Bedrijven kunnen sterk staan op de markt op hun eigen manier, maar in mijn ogen worden de meeste bedrijven uiteindelijk gemaakt op basis van het juiste gevoel."

Enthusiasme

De juiste gevoel kreeg hij bijvoorbeeld meteen toen hij voor de eerste keer bij de hoofdvestiging van Gerritse in Woerden naar binnen kwam. "En dat zegt iedereen, die hier voor de eerste keer komt. Ook al ben je een onbekende, je wordt altijd erg enthousiast ontvangen. Er heerst hier een prettige werkklimaat en iedereen praat samen op met een positieve instelling." Ook bij Breur en Van der Winkel leeft deze instelling, vandaar dat de samenwerking binnen de Isro Groep erg soepel verloopt.



Jan Boon: "Dankzij samenwerking en synergie zijn we samen met Isro Groep."

"Krispelend dan ik had gedacht", geeft Boon toe. "Het voelt als ik ook het gevoel dat ik dit al eens heb meegemaakt bij Cementbouw. Als algemeen directeur heb ik daar ook verschillende bedrijven moeten samenbrengen onder één paraplu."

Gerritse: grootst

De voormalige Isro Groep-directie bestaat naast Boon uit acht personen, onder wie Kees Gerritse, Breur-ingenieur Hans Breur, Van der Winkel-directeur André Hattings en Ronen van Balken, directeur vestigingen bij Gerritse. Ook H2 neemt hier zitting in, met twee personen. Alleen de functie van financieel directeur staat nog open. Sinds Kees Gerritse een stapje terug heeft gedaan, worden Van Balken en Boon regie over Gerritse Lissabon. "Binnen deze groep is Gerritse het grootste bedrijf met zijn 30 vestigingen", verklaart Boon. "Vandaar dat ik voornamelijk hier al een Breur te onderscheiden." Naar de concurrentie kijkt hij niet. Zo heeft hij de directies van Destil, Polvo Groep en Mastermate nog niet ontmoet. "Ten eerste ben ik niet met concurrenten bezig", zo luidt zijn overtuiging. "Daarnaast zijn die bedrijven in onze ogen niet onze enige concurrenten. Aangezien de bouwmarkt vooral regionaal geïntegreerd is, zijn lokale spelers de concurrenten van ons." De aanwezigheid van een concurrentie landelijk al Isro Groep er niet van weerhouden om een vestiging in een bepaalde plaats te openen. "Toen ik als financieel directeur bij het bouwstoffenbedrijf Stoos van Klaveren (onderdeel van Cementbouw, red.) werkte, werd in die nabije omgeving een Bouwmaat geopend. We waren bang dat dit onze omzet om een stuk kunnen laten, maar we lieven het event goed doen. Ook de Bouwmaat-vestiging daar de na enkele jaren overigens goed. Ik weet nog steeds niet hoe dit kan."

Synergie en samenwerking

Voor Boon zijn de termen 'synergie' en 'samenwerking' erg belangrijk. Het idee is in zijn Isro Groep, maar ook tussen de bouwmaterialengroothandel, bouwmarktgroothandel en houthandel. "Bedrijven kunnen bij het best focussen op de markt, waarin ze goed zijn. Door samenwerking en synergie kunnen we elkaar goed helpen."