



Op papier een overname, maar in de praktijk werken

AgrowSer en VDH samen

Eric van der Klauw vertelt over overname VDH door AgrowSer

AgrowSer Foliekassen heeft een overeenkomst getekend voor de overname van VDH

Foliekassen, een gerenommeerde ontwikkelaar en bouwer van hoogwaardige foliekassen uit Hazerswoude-Dorp. Beide bedrijven zijn vooral actief in Nederland en de Duitstalige markt, maar bedienen ook markten tot ver buiten Europa, zoals bijvoorbeeld Japan en Midden-Amerika. Eric van der Klauw, directeur en salesmanager van AgrowSer, vertelt over het proces.

Auteur: Sjoerd Rispens

Meer body

'De overname is alweer drie maanden geleden, de tijd gaat snel,' zegt Van der Klauw. 'Het gaat erg goed sinds de overname, maar bij een stap als deze zit natuurlijk altijd een stukje ondernemersrisico. Er zijn wel eens momenten geweest waarop ik me afvroeg: zal het allemaal goed gaan? Maar ik ben een positief ingesteld mens. Ik kan nu ook zeggen dat we meer body hebben gekregen.'

Complementair

AgrowSer Foliekassen staat vooral bekend om haar multispalkassen met gotisch gebogen dek, tunnels, multitunnels, fruitoverkappingen en schermhallen, terwijl VDH Foliekassen vooral gespecialiseerd is in foliekassen op basis van Venlo Kasconstructies met kapsystemen. 'We hebben deze overname vooral uitgevoerd omdat beide bedrijven enorm complementair zijn aan elkaar,' vertelt de directeur. 'Ik heb juist

vandaag ook weer een mooi project verkocht. We vullen elkaar heel goed aan. We kenden elkaar natuurlijk ook uit de markt en kwamen elkaar wel eens tegen op beurzen. Die contacten waren altijd goed en we liepen elkaar in de markt ook zeker niet voor de voeten. Deze overname maakt onze klantenkring veel breder, omdat het ene bedrijf meer in de tunnels zat, het andere bedrijf meer in de kassen. De overname is wel snel gegaan. Als je me op 1 mei van dit jaar had gevraagd of een overname een optie zou zijn, dan had ik "nee" gezegd.'

Zonnepanelen

Lucien van der Heide, oud-directeur van VDH, heeft ook een bedrijf in zonnepanelen dat erg succesvol werd, geeft Van der Klauw aan. 'Door die snelle groei was hij iets minder met VDH bezig. Maar toen we elkaar aan de telefoon spraken en ideeën voor een overname doornamen, was het eigenlijk een week later geregeld.'



3 min. leestijd

Samenwerking

'Op papier is er wel sprake van een overname,' geeft Van der Klauw aan. 'Maar in de praktijk is er voornamelijk sprake van samenwerking. We profiteren enorm van elkaars kennis en kunde. Het maakt onze positie op de markt veel sterker. Wij worden zo een belangrijker partner. In de aanloop naar de overname en na de bekendmaking deed de overname wel wat wenkbrauwen fronsen. Waarom neemt het ene foliekassenbedrijf het andere over? Ook kregen we wel reacties van mensen die dachten: je

gaat VDH zeker uit de markt halen? Helemaal niet! We versterken elkaar juist. Als AgrowSer merken wij nu ook dat we producten kunnen verkopen op plekken waar we anders niet zo snel binnen zouden zijn gekomen. De klantenkring van VDH helpt daar dan bij. Dat merken we vooral in Duitsland, waar we meer klanten hebben gekregen. En andersom geldt dat ook. Als VDH ergens komt waar ze het lastig hebben en wij mensen kennen, kunnen wij zo weer helpen met de invulling.'

'Het in elkaar vouwen van die twee gaat nu eenmaal niet vanzelf. De plooiën daarvan gaan we de komende maanden gladstrijken'



KASSEN

Coronacrisis

Op zakelijk vlak gaat het voor de wind met het bedrijf. 'We waren in maart en april nog wel bang voor een dip vanwege de coronacrisis,' vertelt Van der Klauw. 'Maar het gaat op financieel gebied heel goed. We verkopen enorm veel. Maar we moeten wel het einde van het jaar afwachten en dan vertelt de balans ons wel hoe goed het nou echt is gegaan. Maar wij hebben zeker niks te klagen.'

Plooiën gladstrijken

Ondanks dat positieve aspect ondervindt Van der Klauw ook de nodige hobbels bij de overname. 'AgrowSer en VDH zijn twee relatief kleine bedrijven,' zegt hij. 'Het in elkaar vouwen van die twee gaat nu eenmaal niet vanzelf. De plooiën daarvan gaan we de komende maanden gladstrijken. Maar het product verandert natuurlijk niet. De poppetjes misschien wel, maar het gaat erom dat je een zo goed mogelijk product levert aan de klanten. En daar werken we keihard aan. Cees van der Heide, de originele oprichter van VDH, is inmiddels 78 jaar. Maar die werkt nog iedere dag keihard voor ons.'

Integratie

Wat zijn de doelen voor de korte en de lange termijn? 'Ik heb geen omzetdoelstelling,' antwoordt Van der Klauw. 'Wat komt, dat komt. Zo simpel is het. Waar het bij een order die binnenkomt om gaat, is dat je het getoonde vertrouwen terugbetaalt. Als bedrijf groeien we nu snel, maar we moeten er de komende maanden voor zorgen dat die groei onderbouwd wordt. Het tweede doel dat we onszelf voor de komende periode gesteld hebben, is dat de twee organisaties beter in elkaar overvloeien. Iedereen is gebaat bij een goede integratie. Maar zoals ik al zei: ik ben positief ingesteld en heb er alle vertrouwen in dat dat gaat lukken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/34203/op-papier-een-overname-maar-in-de-praktijk-werken-agrowser-en-vdh-samen