

Brookhuis zoekt industriële nicheproducten

'Ter overname'

Nu ze drie jaar zelfstandig zijn, wordt het tijd om de vleugels echt uit te slaan. "We staan op een tweesplitsing", geeft ing. Erik Franke, salesmanager bij Brookhuis Techniek aan. "Om te groeien moeten we bouwen aan een netwerk. En waarom zouden we dat niet doen door middel van overname? Uit onderzoek blijkt dat er de komende jaren heel veel directeur/eigenaren zijn die hun (familie)bedrijf willen overdragen aan iemand anders. En wij zoeken producten in nichemarkten, daar moet toch iets te combineren zijn."

Christien Nuboer

Brookhuis Textieltechniek houdt zich al vanaf 1920 bezig met de in- en verkoop van machines voor de textielindustrie. Sinds 2005 maakt handelsonderneming Brookhuis Techniek, naast Brookhuis Textieltechniek en Brookhuis Micro Electronics, zelfstandig onderdeel uit van de Brookhuis Groep.

Brookhuis Techniek beweegt zich in een breed werkveld. Franke: "We zijn een handelsonderneming in buitenlandse producten voor de Benelux. Deze handel varieert van producten voor de folie-, textiel- en papierindustrie tot in opkomende mate voor de food."

Maar waar het traject van machinever-

koop, waar Brookhuis Textiel zich in beweegt, een veel langere procedure vergt, gaat het verhandelen van producten iets sneller en vereist het een andere manier van werken. Logisch dus dat de wegen uit elkaar lopen.

Aan Franke de taak met een aantal collega's het netwerk van Brookhuis Techniek verder uit te bouwen.

Bestaande agentschappen

Innovatief en kwaliteit zijn de sleutelwoorden volgens Franke. In haar korte bestaan verwierf het bedrijf een agentschap per jaar. In het assortiment bevinden zich nu bijvoorbeeld de roterende koppelingen van Maier, de aluminium profielen van Roll Concept, de Pollard pompen en de Geppert lichte transportbanden tot 70-80 kg. "Stuk voor stuk nichemarkten", zegt Franke. "De markt voor de roterende koppeling kent naast Maier drie andere serieuze spelers. De Pollard pompen combineren de voordelen van de aandrijfpomp en een vleugelpomp. Ze gaan tot 20 bar, hebben een groot aanzuigend vermogen en zijn zelfsmarend. Ze lenen zich bij uitstek voor het verpompen van stoffen met een hoog visceusgehalte."

Maar dat assortiment kan volgens Franke nog wel wat uitbreiding gebruiken. "Zoals bijvoorbeeld van allerhande werktuigbouwkundige appendages of functionele elektronica. Wij werken met al onze relaties op basis van wederzijds vertrouwen, integriteit en duurzaamheid. We vullen elkaar aan bij technische vraagstukken van klanten en innovatieve ontwikkelingen. Dat moet overnamepartners toch ook aanspreken."

Erik Franke toont een assortimentsonderdeel.



Overnamekandidaten

Franke: "Brookhuis Textieltechniek heeft als een van de grootste handelsondernemingen van Nederland al heel wat ervaring met overnames. Daar kunnen wij als onderdeel van de organisatie dankbaar gebruik van maken. Er gaat zoveel kennis verloren als ondernemers hun bedrijf stoppen, omdat ze geen opvolger kunnen vinden. Of het nu gaat om de pensioengerechtigde of de veertiger die zelf wat anders wil, door het overnemen van hun mechanische of elektronische markt kunnen wij heel wat kennis opdoen. Het is dan ook geen bezwaar als ze nog een tijdje willen meedraaien."

Overigens had Franke al wat contacten, maar die zijn om uiteenlopende redenen nog niet op een daadwerkelijke overname uitgelopen. Franke: "Het valt ook niet mee als je een heel bedrijf hebt opgezet, vaak in je eentje, om er afstand van te doen. Dat vergt een heel traject. We kunnen natuurlijk sec ondertekende cijfers eisen en heel zakelijk onderhandelen. Maar we weten uit ervaring dat overname ook een sterk emotionele kant heeft, zeker bij directeur/eigenaren. De onderhandelingsgesprekken beginnen dan ook meestal met aftasten. Als we er van beide kanten een goed gevoel over hebben, gaan we verder. De andere partij mag daarbij aangeven wat hij wil en hoe hij de overname in gedachten heeft. Onze ervaring leert dat het woord afscheid daarbij vaak taboe is. Dat blijkt erg confronterend en de mensen die afstand moeten doen, willen nog een tijdje getuige zijn van de goede bedoelingen met hun 'kindje'."

Dat die goede bedoelingen er zijn blijkt wel uit het feit dat Brookhuis ook zijn grenzen kent. Franke: "Wij voelen ons niet te groot om externe adviseurs bij het proces te betrekken". ■