

A man in a dark pinstriped suit is sitting on a blue metal shelf in a warehouse. He is smiling and looking towards the camera. The warehouse is filled with cardboard boxes stacked on shelves. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

**Arrian
Slingerland (43)**

opleiding Heao
was Manager bouw-
markt Karwei,
productmanager
Gamma, directeur
groothandel in hout en
bouwmaterialen
Verdouw, directeur
inkooporganisatie
BouwCenter Groep

deal 01

Arrian Slingerland. Jan Groen Tegels.

Tegelkoning

ARRIAN SLINGERLAND zocht een goedlopend bedrijf waarin hij veel kon veranderen. Hij tovert nu een traditionele tegelhandel om in een marketing-gedreven tegelboulevard.

Waarom zou je je bedrijf eigenlijk willen verkopen?' vroeg Arrian Slingerland aan eigenaar Hans Groen vorig jaar bij het tweede kennismakingsgesprek. Groen werkte vanaf zijn achttiende in het bedrijf en had sinds drie jaar de leiding na het plotselinge overlijden van zijn vader. Het bedrijf liep goed, maar hij vond de verantwoordelijkheid te groot. Het bedrijf werd bovendien nog steeds op dezelfde manier gerund als veertig jaar geleden op de zolderkamer van zijn vader.

Slingerland had verschillende management- en directiefuncties bij groothandels in hout- en bouwmaterialen achter de rug, toen hij op zoek ging naar een bedrijf om over te nemen. 'Je bent net veertig, wat ga je doen als je de tent verkocht hebt?' was de vervolgvraag van Slingerland. Even was het stil. 'Dan wil ik opnieuw een bedrijf beginnen,' antwoordde Groen. 'Waarom doen we het niet samen?' was Slingerlands derde vraag.

Hoge notariskosten

Een jaar later zijn Slingerland (43) en Groen (41) beiden voor vijftig procent aandeelhouder in Jan Groen Tegels. Aan de koffiebar in de showroom – waar enkele verkopers bezig zijn klanten te adviseren tussen honderden verschillende wand- en vloertegelmotieven – vertelt Slingerland hoe de overname in zijn werk ging.

Slingerland schreef eerst een businessplan. Hiermee gingen de twee toekomstige partners langs banken om zowel de financiering van de overname als de groei rond te krijgen. Drie banken zagen er wel brood in. 'Daardoor konden we goed onderhandelen over de voorwaarden.' Het werd uiteindelijk de Friesland Bank omdat die volgens Slingerland het beste met de ondernemers meedacht.

Slingerland bracht zelf ruim driehonderdduizend euro cash in en staat borg voor tien procent van zijn deel van de overnamesom. De bijkomende kosten van de overname waren

overname April 2008
jaaronzet 18 miljoen euro
medewerkers 70
overnamesom Circa 6,5 miljoen euro
aandelen 50% (50% vorige eigenaar)
financiering Ruim driehonderdduizend euro cash + banklening

de fee voor intermediair Dutch Dream (1,8 procent van de overnamesom), een due diligence onderzoek voor ongeveer 16.000 euro en de notariskosten van zo'n 25.000 euro. Die laatste kostenpost liep nogal op, omdat de eigendomsverhoudingen en zeggenschap heel precies moesten worden vastgelegd.

Geen pionier

Nadat de deal een paar maanden geleden gesloten was, lieten de kersverse partners er geen gras over groeien. Slingerland geeft een rondleiding over het bedrijfsterrein waar vorkheftrucks pallets met tegels verplaatsen. 'Over twee jaar is dit een echte tegelboulevard,' zegt hij op de parkeerplaats. 'Daar is de cash&carry,' en hij wijst naar één van de hallen. 'Die wordt straks twee à drie keer zo groot en bevat het goedkope assortiment. Je kunt er tegels kopen voor minder dan een tientje per vierkante meter. In de showroom ernaast is de keuze onbeperkt en kun je tegels van ver boven de honderd euro per vierkante meter kopen.' Hij wijst vervolgens naar een oude houten loods. 'Die gaat plat en dan komt er een design showroom voor architecten.' Verderop verrijst een winkel met hoogwaardige gereedschappen voor tegelzetter.

'Ik ben geen pionier,' zegt hij, 'ik zocht een bedrijf dat draait en waar ik verandering en groei kon brengen.' Verderop staat een gloednieuw magazijn waar de pallets met tegels keurig in het gelid staan. In de aangrenzende ruimte is een tegelzetter bezig met het met natuursteen bekleden van een grote toiletruimte, waar menig bankdirecteur jaloers op zou zijn. Daarnaast komt een nieuwe kantine die met houten lambrisering de sfeer van een bruin café krijgt. De medewerkers worden niet vergeten in de veranderingsdrift van Groen en Slingerland. Ze kregen het personeel mee door een aantal bijeenkomsten te organiseren, vertelt Slingerland. 'We hebben tijdens die bijeenkomsten duidelijk gemaakt wat we van plan waren. Daarna lieten we het zoveel mogelijk door de mensen zelf doen. Daarmee creëer je betrokkenheid.'