

CHRIS KOLLEN, DIRECTEUR SUNMASTER:

“DE OVERNAME DOOR HOME & GARDEN SOLUTIONS ZET ONS WEER IN DE VOORUIT”

Corona zorgde afgelopen jaar voor hoge omzetcijfers, ook bij Sunmaster. Het zorgde er daarnaast voor dat directeur/eigenaar Chris Kollen bij zichzelf te rade ging en concludeerde: een overname biedt nieuwe kansen voor mijn onderneming. Wat erin resulteerde dat dit jaar in Nijkerk verrassend begon met de aankondiging van de overname van Sunmaster door Home & Garden Solutions (H&GS), eveneens eigenaar van Verasol en Gardendreams. “Het creëert nieuwe mogelijkheden, het zet Sunmaster versneld in de vooruit. Door de overname kan Sunmaster vorm geven aan haar ambities, waar we anders waarschijnlijk een stuk voorzichtiger waren geweest.”

Zonvak Magazine sprak met Chris Kollen en de CEO van H&GS Aart Roos over de overname, de plannen en ambities voor Sunmaster, maar ook over alles wat er niet verandert. Want heel nadrukkelijk zeggen beiden: het DNA van Sunmaster, daar blijven we af. Aart Roos: “Op nummer één bij een samenwerking als deze, staat het serviceniveau naar onze dealers en hun klanten. Dat mag nooit secundair worden. De dealer mag alleen de positieve effecten van de overname merken, geen negatieve side-effects. Dan haal je je bestaansrecht weg. Onze dealers en uiteindelijke onze klanten bepalen mede het succes van het bedrijf, ze zijn heel belangrijk voor ons. Dus het Sunmaster DNA blijft overeind.”

Paniek versus comfortabel

Maart 2020. Nederland wordt geconfronteerd met het coronavirus. In die eerste weken na de aankondiging van de intelligente lock down, gingen Kollens' gedachten terug naar 2008. “Ik had Sunmaster net overgenomen, toen ons land werd geconfronteerd met de economische crisis. Een pittige tijd, die we met kunst- en vliegwerk zijn doorgekomen. Vanaf 2012 ging de weg continue omhoog. Elk jaar hadden we een double-digit plus, het werd bijna té comfortabel. En toen was er in februari plotseling Corona. Ik kreeg meteen weer visioenen over 2008. In die fase deed ik de uitspraak: als er nu iemand aan de deur zou kloppen die het bedrijf wil overnemen, dan zou ik daar absoluut open voor staan.” Wie hem dat een jaar eerder gevraagd had, zou een heel andere reactie gekregen

*“Als het
allemaal
lekker loopt,
krijg je de
neiging te
consolideren
in plaats van
te groeien”*





Home & Garden Solutions

Home & Garden Solutions, het voormalige Outdoor Living Group, is de houdstermaatschappij (van AAC Capital en management) die Verasol heeft overgenomen in juni 2017 en Gardendreams in 2019. Verasol en Gardendreams produceren aluminium veranda's, tuinkamers, glazenschuifwanden, tuinhuisjes en carports. Na de overname van Sunmaster telt de H&GS groep bijna 300 medewerkers en een omzet van ca 80 miljoen euro. Het hoofdkantoor van de groep zit in Helmond, waar ook een van de showrooms van Verasol is gevestigd. In Eindhoven heeft het bedrijf een afdeling voor digitale marketing. Home & Garden Solutions gaat Sunmaster (40 medewerkers, 12 miljoen euro omzet) o.a. ondersteunen met internationalisering. De producten van Verasol en Gardendreams worden verkocht in Nederland, Duitsland, België, Frankrijk en Polen.

hebben. "Ik was totaal niet bezig met de mogelijkheid van een overname, maar door corona werd dat anders. Het heeft wat veranderd in mijn mindset. Je moet het overigens wel in perspectief zien: ik deed die uitspraak middenin de eerste paniekweken, toen we nog geen idee hadden dat de coronacrisis voor onze branche enorm goed zou uitpakken. In die fase vroeg ik me af: heb ik er zin in om nogmaals zo in de stress te zitten, vind ik het op deze manier nog leuk om te ondernemen?"

Perfekte match

De paniek bleek voor niks. De zonweringsbranche beleefde mede dankzij corona een booming jaar. Toch was er een zaadje gepland. En zo zat Kollen afgelopen zomer ineens aan tafel voor een kennismaking met Aart Roos van Home & Garden Solutions. "Juist omdat ik niet per se uit was op een bedrijfsovername, ging ik dat gesprek volledig open in. Verasol en Gardendreams zijn verandabouwers, we hebben gesproken over samenwerking, participatie, alles was mogelijk. Dat het uiteindelijk een overname is geworden, dat is zo gegroeid zonder dat het direct een doelstelling was. Dat Sunmaster zijn eigen identiteit houdt, dat iedereen z'n eigen broek ophoudt, maar dat er tegelijkertijd sprake is van een geweldige synergie; het plaatje klopte eigenlijk direct. Ik had al snel het gevoel dat dit een perfecte match zou zijn. Een goed huwelijk." Roos vult aan: "Zo gaat het vaker in het leven. Door ergens open in te gaan, kunnen de mooiste dingen ontstaan. Zo is dat hier ook gegaan."

Internationale ambities

Dat Sunmaster zijn eigen gezicht behoudt was een belangrijk punt in de gesprekken. "Ik weet wat Sunmaster betekent voor de markt. Als we onze identiteit en exclusiviteit kwijt raken, zouden onze dealers dat niet waarderen. Ik loop hier al 36 jaar rond, dat zou ik nooit laten gebeuren. Het zou zonde zijn als Sunmaster opgeslokt zou worden, maar door deze overname kunnen we juist groter en vooruitstrevender worden in de Nederlandse markt." "En daar buiten Chris", vult Aart aan. Inderdaad is met de overname door H&GS de internationalisering van Sunmaster een reële ambitie geworden. Voor Verasol en Gardendreams is een marktpositie in meerdere landen binnen Europa al een gegeven. "We hebben een brede infrastructuur en distributienetwerk in onder meer Duitsland, België en Frankrijk, dat veel mogelijkheden biedt. Van de DIY-markt, het speciaalzakenkanaal tot en met het eigen winkelnetwerk van Verasol; er ligt al een goede springplank waar Sunmaster straks kansen kan pakken. Dat helpt natuurlijk enorm als je wilt internationaliseren", aldus Roos. Kollen knikt instemmend: "Jaren geleden heb ik al eens gekeken naar een stukje export. Maar de vraag is altijd: hoe begin je? Zoiets kost enorm veel tijd, geld energie. Eerlijk gezegd twijfelde ik of ik daar echt zin in had." Hij is openhartig als hij zegt: "Voor Sunmaster is het goed dat ik de beslissing heb genomen te verkopen. Ik zat in een fase dat ik met het bedrijf een goede boterham kon verdienen, waardoor mijn ambities om nog van alles te proberen kleiner werden. Als het allemaal lekker loopt, krijg je de neiging te consolideren in plaats van te groeien. Terwijl er nu door de overname nieuwe energie ontstaat, nieuwe inzichten en perspectieven. Sunmaster kan weer vol energie en ambities vooruit."

De grote kracht van de samenwerking met Home & Garden Solutions zit 'm in de synergie tussen de drie bedrijven die tot de groep behoren. Kollen: "We zijn in feite drie bedrijven met een muur ertussen, waarin een aantal deuren zitten. We kunnen elkaar op kennis en ervaringsniveau >



“Door ergens open in te gaan, kunnen de mooiste dingen ontstaan. Zo is dat hier ook gegaan”

versterken.” “En ook op productniveau is de versterking gigantisch”, vult Roos aan. “Verasol en Gardendreams doen in tuinkamers en veranda’s. Door de aanvulling met Sunmaster worden we nog relevanter voor de consument. Als groep kunnen we nu het complete plaatje van oplossingen voor huis en tuin leveren.”

Synergie en schaalvergroting

Het werd al eerder benoemd: Sunmaster houdt zijn eigen gezicht en de eigen manier van werken. “Local spirit is fundamenteel. Dat willen we niet wegnemen, maar juist versterken” geeft Roos aan. “Als een bedrijf groeit, vraagt dat om ook om nieuwe ontwikkelingen, die kun je in een grotere groep beter aanpakken dan in je eentje. De wereld verandert snel, op allerlei vlakken. Dat vraagt om investeringen en door synergie en schaalvergroting kun je dan meer bereiken.” Chris: “Onze manier van werken is voor Sunmaster altijd een sterke kant geweest. Dealers voelen zich thuis bij ons, dat mag niet veranderen. Onze klant is niet veranderd omdat wij zijn overgenomen, dus dat moet hetzelfde blijven.” Roos: “De lijnen worden ook niet langer, juist niet. Het bedrijf komt niet verder van de dealer af te staan. Dat zou geen goede ontwikkeling zijn. Maar aan de achterkant worden de lijnen korter, waardoor we sneller kunnen schakelen.” “Eigenlijk is er voor Sunmaster maar één ding veranderd, en dat is mijn positie”, lacht Kollen. “Waar ik vroeger alles zelf besliste, heb ik nu een aandeelhouder achter me met wie ik kan sparren en klankborden. Ik ben geen aandeelhouder meer, maar daar gaan onze klanten niks van merken.”

Weinig veranderingen dus, zo laten Kollen en Roos weten. Hoewel een kanttekening daarbij op z’n plaats is: “Door de overname kan Sunmaster meer vorm geven aan haar ambities, waar het anders waarschijnlijk allemaal wat voorzichtiger was geweest. Internationalisering is iets wat zonder deze overname niet op de agenda van Sunmaster had gestaan.” Op wat voor termijn die stap over de grens er gaat komen is nog even afwachten. “Het mag nooit ten koste gaan van de bestaande relaties, we willen geen handjes weghalen van de dagelijkse werkzaamheden. Onze dealers mogen er niks van merken in kwaliteit, service of levertijden” aldus Kollen. Aart Roos: “Er ligt heel veel ambitie, maar we moeten wel de tijd nemen om dingen rustig op een rijtje te zetten. Het fundament om door te groeien moet stevig zijn, voordat we de volgende stap nemen. Waarschijnlijk wordt dat niet al dit jaar, maar tegelijkertijd, zeg nooit nooit.”

Bijzonder jaar

Beiden zien de samenwerking en het nieuwe jaar dat voor ons ligt vol vertrouwen tegemoet. Sunmaster viert dit jaar zijn 50e verjaardag en er komt een mooie nieuwe screen aan. Hopelijk verdwijnt bovendien Corona dit jaar uit onze levens. Chris Kollen: “Wij verwachten weer in de dubbele cijfers te groeien. Als we willen doemdenken kunnen we natuurlijk zeggen, dat die groei gaat stoppen, maar dat geloven we niet. De consument heeft zo weinig geld kunnen uitgeven, die blijft voorlopig wel investeren in huis en tuin. Bovendien, voordat we Corona onder de knie hebben, is het seizoen allang in volle gang, zo niet voorbij, en heeft onze branche de grootste klap al gemaakt.” Alleen een



voorjaar vol regen kan misschien wat veranderen. “Daar heb je geen grip op, maar zelfs dan nog denken we dat het wederom een prima seizoen wordt. Door corona was 2020 zeker een goed jaar, maar het is niet alleen dankzij corona, ook daarvoor ging het onze branche al goed.”

Pluk de dag

Is voor H&GS de bedrijfsportefeuille compleet met de overname van Sunmaster of zit er nog meer in de pen? Roos: “Verasol en Gardendreams zijn enorm in beweging, we zien forse groeicijfers in al onze core-markten. We zitten aan de goede kant van corona. Ook voor ons is het, na drie weken van ongekende onrust en onzekerheid in maart 2020, een bizar jaar geweest. Een laagseizoen hebben we niet gehad, ook kwartaal drie en vier bleven heel sterk. We droomden wel van uitbreiding, hoe kunnen we onze groep verder versterken en nog relevanter maken, maar we waren op dat moment niet actief aan het zoeken. Met Sunmaster valt dat op z’n plek. Zoals Chris onze eerste

ontmoeting heeft ervaren, zo was dat ook voor ons. Er was een klik. Succes wordt niet gecreëerd door stenen en machines, maar door mensen en hoe je met elkaar samenspeelt. En dat gevoel ontstond al in ons eerste gesprek.” En of er nog meer uitbreiding volgt? “Voorlopig

“Internationalisering is iets wat zonder deze overname niet op de agenda van Sunmaster had gestaan”

hebben we onze handen vol met alle mooie dingen die we willen bereiken, we zijn niet actief op zoek naar verdere uitbreiding, maar als er een mooie opportuniteit voorbij komt, zullen we daar zeker naar kijken.” Tegelijkertijd, zo geeft Roos aan, kan hij qua producten weinig bedenken dat beter past dan Sunmaster. “Als je praat over completeren, dan vind ik bijvoorbeeld balkonafschermingen een interessante niche. En verder, met het oog op internationaal versterken, zou een soortgelijk bedrijf uit een land in Noord West Europa, waar net als hier klimaat een belangrijke rol speelt en waar het niet elke dag 35 graden is, mogelijk wat kunnen toevoegen. Maar nogmaals, dat heeft geen prioriteit. De focus ligt nu vooral op het vormgeven van ons partnerschap.” Chris: “Je weet nooit wat er op je pad komt. Had je mij een jaar geleden gevraagd waar ik zou staan in 2021, dan had ik je dit antwoord zeker niet gegeven. Niets in het leven is zeker. ‘Pluk de dag’ is mijn lijfspreuk, daar past deze overname mooi in.” Waarna Roos eensgezind besluit: “Precies, we zien wel wat er op ons afkomt.”