

# Inbedrijf Olijslager Verf B.V.

## Grootste verfleverancier van Noordoost-Nederland blijft ambitieus

**Eén van de bepalende succesfactoren van de goed lopende, innovatieve en groeiende onderneming is klantgerichtheid. Het actief benutten van dit uitgangspunt, dat onder meer terug te zien is in een kwalitatief en uitgebreid assortiment, professioneel advies en betrouwbare logistiek, heeft ervoor gezorgd dat Olijslager Verf B.V. zich tot de grootste verfdistributeurs van Nederland mag rekenen en de grootste is van Noordoost-Nederland.**

Directeur Robert van Büseck werkt inmiddels bijna vier jaar bij de verfdistributeur. Door de vijftien jaar ervaring bij een verf-fabrikant als onder meer Area Sales Manager, een master of Business Administration op zak en de zeer goede verstandhouding met de toenmalig directeur, kreeg hij de mogelijkheid om hem op te volgen als eigenaar en de ambities voort te zetten. Van Büseck: "Ons doel is om ons afzetgebied uit te breiden, nieuwe marktsegmenten te ontwikkelen en nieuwe productgroepen te gaan leveren die aansluiten bij de behoeften van onze klanten: de professionele en doe-het-zelf schildersmarkt. Naast bestaande topmerken als Sigma en Wijzonol, is Global Paint een sterke aanvulling op het assortiment."

De totaalleverancier telt momenteel vijftien vestigingen in Groningen, Friesland en Drenthe, heeft meer dan honderd professionals in dienst en het klantenbestand tikt bijna de 4500 aan. Wat zestig jaar geleden begon met de verkoop en distributie van verf, is door fusies, overnames, autonome groei en het scherp inspelen op de markt vraag uitgegroeid tot een bedrijf dat de markt niet alleen dieper, maar ook breder is gaan bedienen. Door de overname van Schriever en Stucshop, richt de Olijslager Groep zich met aparte bedrijven en een aparte buitendienst ook op aannemers en industrie met bouw- en industriespecialiteiten en op stukadoors met afbouwproducten.

### Scherp

De markt trekt weliswaar weer aan, maar als bedrijf moet je voortdurend scherp blijven. De zzp'ers in het afzetgebied van Olijslager Verf B.V. hebben volgens de directeur aardig wat opdrachten, voor grotere schildersbedrijven is het wat meer zoeken naar werk en vanuit de woningcorporaties groeit maar langzaam de vraag. "Bij klanten die veel nieuwbouwprojecten uitvoeren zien we wel een terugval, maar dat is een redelijk klein marktsegment voor ons op het gebied van verf." Op de vraag inspelen is één van de manieren om gezond te groeien. Van Büseck licht toe: "We hebben als B2B-bedrijf nauw contact met onze klanten. Daarnaast kijken we voortdurend om ons heen of er nieuwe businesskansen mogelijk zijn op het gebied van de distributie van verf- en non-paint producten." Zo is het zusterbedrijf Schriever in 2013 een samenwerking aangegaan met de Deense firma Iso Paint Nordic A/S, die milieuvriendelijke producten ter bescherming van onder meer daken en gevels ontwikkelt en produceert. Ook de klanten van Olijslager kunnen sindsdien onder meer dakcoatings bestellen en hebben ook deze producten binnen 24 uur in hun bezit. "Wij leveren daarom niet enkel producten, maar lossen ook de problemen van onze klanten op," zegt de directeur met gepaste trots.



Robert van Büseck

### Innovatief bedrijf

Global Paint Products is sinds september 2013 op alle vestigingen vertegenwoordigd in het assortiment. "Global Paint heeft mooie producten en is een innovatief bedrijf. Met directeur-eigenaar Kees Willems sparren we regelmatig over de marktwerking of we bedenken nieuwe activiteiten. Dat maakt het bedrijf erg toegankelijk," aldus Van Büseck.

Hierdoor sluit het assortiment van Global Paint Products dan ook perfect aan bij de gedachtegang van Olijslager Verf BV, die een scherp oog heeft voor wat de klanten willen. De interesse in nieuwe producten, doorwerken in de winter, techniek en effectief werken zijn zaken die momenteel erg spelen. Naast trainingen en demonstraties, verzorgt Olijslager sinds dit jaar dan ook uitgebreide minibeurzen voor relaties over deze onderwerpen. "We zijn ermee begonnen omdat er behoefte aan is. Leveranciers tonen hier hun producten, we sparren op een leuke manier met de klanten en geven ze de nodige informatie over actuele zaken," zegt de directeur tevreden. Het doel wordt ook hiermee bereikt: "De schilder helpen zijn werk beter te laten doen."