

# “Eenwording gaat veel verder dan de naam op de gevel”

In deze rubriek laat *Roofs* markante personen van binnen en buiten de dakenbranche aan het woord. De insteek is om de visie en de persoon achter die visie voor het voetlicht te brengen.

*Nolanda Klunder*

Ruim vijf jaar geleden, in januari 2016, nam Soprema BV Royal Roofing Materials over. Per 1 juni dit jaar verdwijnt de naam Royal Roofing Materials: de bedrijven vormen nu samen Soprema Nederland. Is de samenvoeging daarmee voltooid? “Nee, het samengaan is een continu proces van naar elkaar toegroeien en elkaar versterken”, zegt Wilbert Elissen, managing director van Soprema Nederland. “Beide bedrijven waren altijd al gefocust op innovatie en kwaliteit. Het belangrijkste is hoe we de klanten door deze samenwerking nog beter kunnen bedienen. We hebben nu de distributeur in huis, dus zijn altijd dichtbij en kunnen zo beter logistiek op maat leveren. Alles om te zorgen voor die glimlach op het gezicht van de klant.”

## COMPLEMENTAIRE BEDRIJVEN

Soprema BV is fabrikant van bitumineuze producten voor waterdichting en isolatie; Royal Roofing Materials groothandel en distributeur van dak- en bouwmaterialen. Door de overname werden twee complementaire bedrijven één. Elissen: “Door de overname kunnen we de logistieke dienstverlening breder maken. Een groot voordeel is dat we dichterbij de klant zijn. Omdat we nu zelf producent én distributeur zijn, maar ook omdat we fysiek dichterbij zijn door de vestigingen van Royal Roofing Materials. Een voorbeeld van die verbreding is Topservice. Soprema Nederland gaat deze service, om producten tot op het dak te brengen, aanbieden aan ons complete klantenbestand. We luisteren naar de klanten en willen ze als fabrikant logistiek ontzorgen.” Speerpunt is niet alleen ontzorging van de klant, maar daarbij ook de kwaliteitsbeleving, legt Elissen uit. “Door de overname koop je nu producten bij een partij die zelf vaak ook de fabrikant van die producten is. De kwaliteit van een product wordt bepaald in de fabriek, maar de kwaliteitsbeleving wordt bepaald door het werk van alle Soprema-collega’s. Bij eventuele klachten is het heel belangrijk dat de aangesproken partij open en alert reageert. Nu wij én leverancier én fabrikant zijn, hebben we de gehele kwaliteitsbeleving in eigen hand.”

## MEER DAN DE NAAM

Het samengaan is een geleidelijk proces, vertelt Elissen. “De eenwording stopt niet met de naam op de gevel.

Er moeten twee bedrijfsculturen samengevoegd worden. In beide bedrijfsculturen zit iets waardevols en dat moet je koesteren. Er is niets mis mee als het eigene van beide bedrijven blijft bestaan; daarin kan je ook van elkaar leren. Soprema is heel ondernemend en expert op het gebied van producten voor dakbedekking en isolatie. Royal heeft zijn logistieke processen erg goed georganiseerd. Daarin zijn we complementair. Als je in IJlst [bij Soprema] binnenkomt, voel je dat het een hechte organisatie is, ook doordat alles daar op één plek is. Royal is van nature minder een eenheid, omdat het niet alleen het distributiecentrum in Wijchen heeft maar ook de diverse vestigingen. De vestigingen vallen nu onder één verantwoordelijke en heten voortaan Soprema Center. Ons doel is om met heel Soprema Nederland één hechte organisatie te worden.” Overigens verdwijnt de naam Royal als productnaam niet, benadrukt Elissen: “Royal heeft zijn eigen producten en deze blijven ondanks de naamswijziging naar Soprema, gewoon bestaan. Royal Bitumen en Royal EPDM blijven vertrouwde producten binnen ons assortiment.”

## GROEI

Elissen ziet vier gebieden waarop Soprema Nederland groeiambities heeft. “Ten eerste: de rest van de gebouwschil. De internationale Soprema Group bedient de gehele gebouwschil, maar Soprema Nederland kan daarin nog groeien. We zijn nu bezig met isolatieproducten voor de spouw. Ons assortiment isolatieproducten neemt toe: we hebben een nieuwe XPS-fabriek in Tongeren die ook de Nederlandse markt bedient en hebben inmiddels een compleet pakket op hout gebaseerde isolatiematerialen. Ten tweede kunnen we kijken naar onze vestigingen. Hebben we genoeg landelijke dekking? We zijn niet ontevreden over hoe onze geografische invulling is, maar misschien kunnen we nog wat witte plekken op de kaart invullen. Ten derde willen we zink meer gaan profileren. Dat wordt vooral gerelateerd aan het dak maar als gevelbekleding is het sterk in opkomst. En als laatste willen we onze customer portal uitbreiden om de klanten digitaal te ontzorgen. Ze kunnen digitaal de facturen inzien en alles bestellen. De volgende stap gaat zijn: ook de voorraad inzien, zodat ze snel zien waar de voorraad ligt.” In april jongstleden nam Soprema Fons Meeder BV over,



specialist voor alle dakdekkersgereedschappen en producent van dakrandbeveiliging. Elissen: "Binnen Royal hadden we Vlutters Tools & Safety, dat de kleine en middelgrote dakdekker bedient, terwijl Fons Meeder BV zich juist richt op de grote dakdekker. Die twee zijn dus complementair. Vlutters doet daarnaast ook keuringen, service en verticaal transport, Fons Meeder BV niet, dus met deze overname is daar een verkoopmogelijkheid om de werkzaamheden van Vlutters ook aan te bieden aan de klanten van Fons Meeder. Ook hier gaat het over het ontzorgen van klanten, die zo snel mogelijk hun gereedschap en spullen moeten hebben."

### OPLOSSINGEN ZOEKEN

Elissen studeerde bedrijfskunde, al overwoog hij na het VWO even de technische kant op te gaan. "Maar nee, ik ben eerder een generalist en wilde het bedrijfsleven in."

Hij werkte na zijn studie in managementfuncties bij Philips en Terberg Control Systems. In 2017 werd hij managing director van Royal Roofing Materials BV. "Het werd tijd voor iets nieuws, waarbij ik een voorkeur had voor een middelgroot familiebedrijf. Dit bedrijf is dichtbij de klanten. Wat me ook aanspreekt: Soprema is altijd op zoek naar groei, dat past bij mij. Het geeft me energie om samen met een team naar een stip op de horizon toe te werken."

Elissen ziet overeenkomsten tussen technologiebedrijven en de dakenbranche. "Het interesseert me hoe complexe processen werken. In veel opzichten is de dakenbranche niet anders dan de wereld van technische-installatiebedrijven. Het product is anders maar het proces hetzelfde.

Klanten moeten hun spullen op tijd hebben en die moet jij bij elkaar brengen. Wat mij in mijn werk motiveert is om dat voor elkaar te krijgen voor de klant en als team daar samen plezier in te hebben. Ik vind het mooi om met een team oplossingen te zoeken voor vraagstukken van de klant." ■

### WILBERT ELISSEN IN ACHT VRAGEN

**BURGERLIJKE STAAT?** 22 JAAR GEHUWD MET CYNTHIA.

**KINDEREN?** THIJS (17) EN PIEN (14).

**WAT DOE JE ALS JE NIET WERKT?** MIJN VROUW EN IK ZIJN FERVENT HARDLOPERS, ZO HEBBEN WE ELKAAR OOK ONTMOET. IK BESTEED GRAAG TIJD MET MIJN GEZIN EN FAMILIE. MET MIJN ZOON KJK IK GRAAG DE WEDSTRIJDEN VAN AJAX. VERDER HEB IK EEN HECHTE VRIENDENKRING, WAARMEE WE HARDLOPEN EN LEKKER ETEN.

**FAVORIETE MUZIEK?** IN DE AUTO LUISTER IK NAAR RADIO 1 EN DRAAI IK GRAAG Q-MUSIC EN OP VRIJDAG DE ENERGIEKE MUZIEK VAN SLAM FM.

**FAVORIETE VAKANTIEBESTEMMING?** OOSTENRIJK, ZOWEL SKIËN IN DE WINTER ALS LANGE TOCHTEN MAKEN IN DE ZOMER MET HET GEZIN.

**FAVORIETE STAD?** IN NEDERLAND: AMSTERDAM, OMDAT HET ZO'N DYNAMISCHE STAD IS. INTERNATIONAAL: BARCELONA. EEN VRIEND HEEFT ER GEWOOND EN DAARDOOR BEN IK ER VAAK GEWEEST. EEN MOOIE STAD VOL LEUKE TAPASBARRETJES.

**FAVORIETE GEBOUW OF ARCHITECT?** NEMO IN AMSTERDAM, VAN RENZO PIANO. DE GROENE MANTEL VIND IK PRACHTIG. HET TERRAS IS EEN MOOIE TRIBUNE VOOR DE STAD. IK VIND HET OOK MOOI HOE HET GEBOUW IN ZIJN OMGEVING STAAT.

**WAAR BEN JE IN JE WERK HET MEEST TROTS OP?** DAT IK EEN ROL KAN SPELEN BIJ DE ONTWIKKELING VAN MENSEN. BIJ SOPREMA ZIJN WE ER STERK IN OM JONGE MENSEN EEN KANS TE GEVEN.

*Dit artikel kunt u lezen op [www.roofs.nl](http://www.roofs.nl)*