

Overname Degoede.com van vader op zoon

INTENSIEF VOORTRAJECT

▼ Bob de Goede is per 1 januari 2018 eigenaar-directeur van Degoede.com.

Degoede.com, gevestigd in de Gelderse provincieplaats Brummen, kent een geschiedenis van dertig jaar. Paul de Goede richtte het bedrijf op. En wat begon met het repareren van lichtbakken, is uitgegroeid tot een signbedrijf dat voornamelijk voor de retailbranche actief is. Van kleins af aan ging zijn zoon Bob al mee naar de zaak en groeide

zodoende op met signing. Het was dan ook niet vreemd dat hij op zijn achttiende aangaf de zaak wel van zijn vader over te willen nemen. Diens antwoord was helder: 'Ga eerst maar eens buiten de deur werken'.

VOORTRAJECT

En zo geschiedde. Bob vervulde enkele jaren verschillende functies bij bedrijven

Een bedrijfsovername van vader op zoon lijkt een logische keuze. Maar Bob de Goede (33) kreeg de onderneming niet zomaar in de schoot geworpen. Vader Paul wilde er zeker van zijn dat zijn zoon in staat is een onderneming te leiden en stelde een aantal eisen. Per 1 januari 2018 staat Bob aan het roer van signbedrijf Degoede.com. "Het proces dat daaraan vooraf is gegaan, is zeker goed voor mijn ontwikkeling geweest."

Auteur: Marijke Kuypers

die diamantgereedschappen leveren aan de bouwsector. Tegelijkertijd studeerde hij in deeltijd Commerciële Economie. Ook werkte hij een klein jaar als accountmanager bij Nautasign, waar hij veel leerde, maar merkte dat 'ie daar zijn ei niet goed kwijt kon. In 2012 klopte Bob opnieuw bij zijn vader aan. "Ik heb vervolgens een assessment met positief resultaat afge-



Foto's: Sunny Gardeur Fotografie



legd. Het was voor mijn vader de bevestiging dat ik het kan, maar er nog niet was. Mijn vader is van de zekerheid. En terecht, je doet een goedlopend bedrijf niet zomaar over aan je zoon 'omdat dat zo hoort'."

Paul en Bob werkten vervolgens zes jaar intensief samen. "Ik heb eerst drie jaar in de werkplaats meegedraaid. En in heel Europa met collega's winkels gerestyled. Daarna heb ik de dagelijkse leiding op me genomen. Voordat de uiteindelijke bedrijfsopvolging tot stand kwam, heb ik tevens een cursus 'niet-rationele processen in een onderneming' gevolgd. Ik wilde het zo goed mogelijk doen voor mijn vader, maar moest juist ontdekken wie ik als ondernemer ben en mezelf daarin ontwikkelen. Een coachingreis in Noorwegen heeft daar eveneens aan bijgedragen."

VAN ELKAAR LEREN

Vader en zoon hebben beiden hard gewerkt, van elkaars fouten geleerd en vooral ook gelachen. Bob vervolgt: "We hebben dezelfde mentaliteit: hard werken en recht door zee. Is er onverhoopt een fout gemaakt, dan stap je in de auto naar de klant en los je het op. Ik zou Degoede.com omschrijven als een platte organisatie en heel toegankelijk."

In de zes jaar dat de mannen samenwerken, is er sprake geweest van een verdubbeling, zowel qua omzet als personeel (van 12 naar 25). "We hebben flink gas

kunnen geven en dat ligt met name aan onze klanten. Die groeien heel hard en wij groeien met ze mee. Daarin merkte mijn vader ook wel een generatieverschil; wanneer je jonger bent, ga je veel gemakkelijker mee met de snelheid van tegenwoordig. We hebben bovendien gekeken naar productontwikkeling, hoe we producten of processen konden verbeteren, en of we goedkoper konden fabriceren."


RETAIL

Twee jaar geleden investeerde Degoede.com in een Durst Rho 312R, een industriële 3,2 meter brede UV-rolprinter. "Het is een strategische keuze geweest om daar zelf in te investeren in plaats van dat werk uit te besteden. We zagen een toename en als financieel gezond bedrijf konden we ons die aanschaf permitteren." Tevens is er een tweede Zünd snijtafel bijgekomen, de eerste arriveerde in 2014.

Degoede.com is sterk in het verzorgen van de signage in, op en rond de winkel, van gevelreclame, lichtbakken en belettering tot grootformaat printen en textielframes. Zowel voor het mkb als grote retailers in binnen- en buitenland. Zo is bijvoorbeeld voor Puma een bestaand concept in een nieuw jasje gestoken en zijn winkels in Londen, Barcelona, Berlijn en Amsterdam omgebouwd. Bob houdt zich hoofdzakelijk met grote merken bezig en diept de relaties met bestaande klanten verder uit. "De retail is een wereld waar je bovenop moet

zitten omdat die continu beweegt. Je kunt niet achteroverleunen. Wij spreken van een partnerschap, want wat wij doen, is hen ontzorgen. Wij beschikken over kennis die zij niet hebben en daarom kiezen ze ook voor Degoede.com."

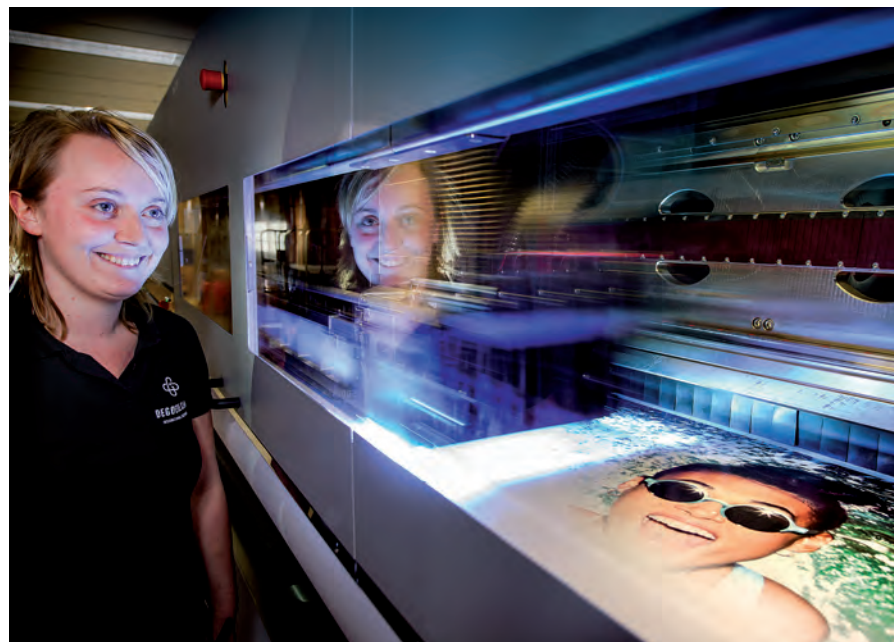
OVER VIJF JAAR

Bob geeft aan dat tussen je oren wel wat zaken veranderen als je eindverantwoordelijk bent. "Het proces dat daaraan vooraf is gegaan, is zeker goed voor mijn ontwikkeling geweest. In april 2017 is mijn vader gestopt; de overname is per 1 januari van dit jaar officieel. Als je jong bent, wil je je graag bewijzen. Maar eigenlijk weet ik pas nu waarover ik praat en wat wel en niet kan in signing, en vooral ook mág." Wanneer Bob over vijf jaar nog altijd kan spreken over een stabiele organisatie met dezelfde mensen, is hij tevreden. Zijn vrouw Marly is ook tot het familiebedrijf toegetreden, zij is verantwoordelijk voor printprojecten en communicatie. "Hooguit 35 man personeel vind ik voldoende. Omzetgroei is belangrijk, maar vooral stabiliteit. Online marketing wordt steeds belangrijker, dus daarvoor hebben we recent iemand aangenomen. De uitdaging ligt echter overwegend in het vinden van handige jongens." En over zichzelf: "Wie weet, doe ik over vijf jaar nog wel eens een assessment om te zien waar ik dan sta." 

www.degoede.com



◀ Bij Degoede.com vertalen ze een design naar een professionele signing voor in, op en rond winkels.



◀ Medewerkster Amanda Brouwer bij de Durst Rho 312R.