



## Een goed tractormerk zou ons nog wel passen

Reesink neemt Jean Heybroek over, maar voor de rest blijft het business as usual

**In het kleine overzichtelijke golfwereldje blijft doorgaans niet veel geheim, maar met de overname van Jean Heybroek lukte dat wonderbaarlijk wel. Het beursgenoteerde Koninklijke Reesink kondigde in mei van dit jaar aan, dat het Toro-importeur Jean Heybroek bv zal overnemen. Mede omdat het hier om koersgevoelige informatie ging werden ook de medewerkers van Jean Heybroek pas op het laatste moment geïnformeerd. Directeur/eigenaar Roon Hylkema praat Vakblad Greenkeeper bij.**

Auteur: Hein van Iersel

bedrijf is sinds 1989 onderdeel van de Reesink-groep en verkoopt onder andere de kettingzaagbladen van het Canadese merk Oregon. Een ander bekend onderdeel van Reesink is Kamps de Wild. Deze dochter distribueert landbouwmachines van het merk Claas.

Jean Heybroek heeft weliswaar niet het bordje hofleverancier naast de voordeur hangen, maar heeft als bedrijf hiervoor wel de leeftijd. Ongeveer 110 jaar geleden startte Jean Heybroek na zijn terugkomst uit Indië een winkeltje in Baarn. Daar ging hij onder andere bamboematten, witgoed, kachels, tuingereedschap en tuinmachines verkopen. En al in het jaar 1910 importeerde hij de eerste stoomgrasmaaier, een Amerikaanse Coldwell.

### Overname

Tot 1980 bleef het bedrijf in handen van de familie Heybroek. Eerst via een fusie en later via een overname werd het bedrijf in dat jaar overgenomen door het bijna even grote Burgman. Een bedrijf dat zich net als de Koninklijke Reesink voor een groot deel richt op de doe-het-zelf markt. In 1991 werd Roon Hylkema binnen gehaald door de holdingdirectie van Burgman/Heybroek. Hij kreeg de taak mee om het bedrijf wat minder afhankelijk van de groenmarkt te maken. Tot op dat moment kwam het overgrote deel van de omzet uit de verkoop van Toro-maaimachines.

Al heel snel kwam er ook iets anders aan het licht. Er was weinig tot geen synergie tussen de activiteiten van de holding Burgman/Heybroek en dochter Jean Heybroek. Daarnaast had Burgman/Heybroek geld nodig voor de eigen activiteiten in de doe-het-zelf markt, waar het in competitie was met het bedrijf Reesink. Dat was precies hetzelfde Reesink, dat nu Jean Heybroek inlijft.

### Nieuwe markten

Ook na het losmaken van het bedrijf uit de Burgman/Heybroek-holding ging directeur Roon Hylkema driftig verder met het aanboren van nieuwe markten. Nog steeds is Toro het grootste merk dat Heybroek vertegenwoordigt, maar er is geen sprake meer van een absolute afhankelijkheid. Daarnaast is de golfmarkt sterk gegroeid in de bijna vijftien jaar dat Hylkema eigenaar is. Een belangrijke nieuwe markt die Jean Heybroek heeft aangeboord betreft de afzet van de no-dig machines van het Amerikaanse bedrijf Ditchwitch. Het gaat hier om machines die kabels en leidingen kunnen leggen zonder sleuven te graven. In ons overvolle landje, waar op iedere meter

wel een weg of een gebouw staat, is zoiets een absolute groeimarkt. Andere activiteiten zijn onder andere de specialty tractoren van Antonio Carraro, Factory Cat veegmachines en Club Car golfkarren.

### Missers

Het 'bewind' van Roon Hylkema kende natuurlijk niet alleen maar successen. Maar ook in zijn tijd ging er wel eens iets mis. In 1997 bijvoorbeeld nam Jean Heybroek het bedrijf Boeke Heesters over. Dit bedrijf importeerde onder andere Agria-tractoren en -werktuigdragers en Jensen houtversnipperaars. Volgens eigen zeggen van Hylkema was dit geen gelukkige match en werd al snel afscheid genomen van deze activiteiten. Gelukkig maakte het bedrijf over het algemeen de laatste jaren een gezonde groei door. De omzet verviervoudigde in ongeveer vijftien jaar en dat terwijl het aantal medewerkers zich niet verdubbelde.

### Luxe-stap

Zoals gezegd is Toro nog steeds het grootste merk in de stal van Jean Heybroek. Dit merk is zowel wereldwijd als in Nederland marktleider. Dat betekent gezonde rendementen en op dit moment nog relatief weinig hinder van de heersende crisis. Een echte dringende noodzaak om te verkopen aan Reesink bestond er dus ook niet. Hylkema zegt hierover: "Er is één ding zeker, op een gegeven moment moet je het bedrijf verlaten. Ik heb ervoor gekozen om dat nu te doen. Ik heb geen opvolgers in de familiekring en ik heb met Reesink een partner die dezelfde ondernemersfilosofie nastreeft. Ik was niet per sé op zoek naar de kandidaat met de grootste portemonnee, maar naar een bedrijf dat Jean Heybroek op dezelfde manier wil doorzetten. Reesink is zo'n bedrijf. Het heeft een zeer goede naam in de markt; is financieel zeer betrouwbaar en heeft bewezen dat het bereid is de autonomie van overgenomen bedrijven te respecteren. Ik blijf zelf ook nog vijf jaar in dienst van Jean Heybroek. Dat was overigens een voorwaarde van de mensen van Reesink."

### Gaat er dan helemaal niets veranderen?

"Eigenlijk niet", volgens Hylkema. "Of er moeten zich interessante nieuwe merken aanmelden. Een goed compact-tractormerk zou ons wel passen. Fabrikanten moeten ons wel zelf bellen. Het is ethisch niet verantwoord om achter merken van collega-importeurs aan te jagen."

Reesink - het bedrijf dat Jean Heybroek overneemt - is in de golf- en sportveldenbranche ondanks de status 'Koninklijke' vrij onbekend. Dat komt enerzijds doordat de verschillende bedrijfsonderdelen onder eigen naam opereren. Anderzijds is het concern grotendeels actief buiten de tuin- en parkindustrie. Alleen Reesink-dochter 'Stierman' opereert in deze sector. Dit