

9 VRAGEN AAN

MARCEL VAN BUUL

CEO BONFIX, FITTINGENPRODUCENT VOOR CV EN SANITAIR

‘Schreeuwen langs de zijlijn is niet mijn stijl’

Gerbert van der Aa in Zwolle

Foto's Rob Voss

1 Hoe was uw jeugd?

‘Ik ben geboren en getogen in Sneek. Mijn ouders hadden drie kinderen, allemaal jongens. Ik was de middelste. Mijn jeugd was best pittig, vooral doordat er bij mijn oudste broer kanker werd geconstateerd. Ik was toen zes jaar. Mijn broer, die exact twee jaar ouder was omdat hij net als ik op 23 februari werd geboren, had een hersentumor. De artsen lieten al snel weten dat er niks aan te doen was, maar toch is hij geopereerd. Na de operatie was hij geestelijk nog prima in orde, maar sommige lichaamsfuncties waren verminderd, waardoor hij verzorging nodig had. Tien jaar na de operatie, in 1982, is hij overleden.’

‘Mijn ouders waren vanzelfsprekend heel druk met mijn broer. Hij werd behandeld in het ziekenhuis in Groningen, en later in een revalidatiecentrum in Beetsterzwaag. Om dichterbij mijn broer te zijn, zegde mijn vader zijn baan op en begon een eigen bedrijf in Gorredijk. Doordat mijn ouders vaak weg waren, was ik ondanks oppas veel op mezelf aangewezen, waardoor ik al vroeg zelfstandig was.’

‘Als mijn ouders thuis kwamen, wilde ik graag dat het huis er netjes uitzag. Ik deed de afwas, schildte aardappels en zorgde dat de tuin goed onderhouden bleef. Ik hoefde dat overigens niet te doen van mijn ouders, het kwam uit mezelf. Voor mijn gevoel was ik op mijn tiende al volwassen.’

MARCEL VAN BUUL (56)

Geboren in Sneek. Studeerde bedrijfskunde aan de hts in Leeuwarden. Had leidinggevende functies bij AkzoNobel en ThermoNoord. Sinds 1994 is Van Buul eigenaar en CEO van fittingbedrijf BONFIX in Zwolle. Van Buul is getrouwd en heeft drie kinderen.

2 Hield u wel tijd over voor uzelf?

‘Jazeker. Maar ik was geen lid van een sportclub. Liever ging ik in mijn vrije tijd werken, ik had al vroeg allerlei baantjes. Behalve bij mijn ouders werkte ik ook bij andere mensen in de tuin. Ik bracht folders rond en verdiende elke zaterdag bij als huisschilder. Ook was ik het hulpje van de lokale SRV-man, zo'n rijdende supermarkt die bij de mensen thuis langskwam. Als ik vrij had van school, ik deed de havo, ging ik vaak mee op de rijdende winkel. Ook hielp ik 's avonds met het aanvullen van de voorraden in de SRV-wagen.’

3 Wat deed u met het verdiende geld?

‘Daar kocht ik onder meer postzegels en munten van. Ook begon ik al vroeg te investeren in aandelen. Ik denk al op mijn dertiende of

veertiende. Ik las onder meer het tijdschrift *Beleggers Belangen* en had aandelen Philips, Akzo, Shell, DSM en Amazon. Ook vond ik het leuk om te investeren in antiek, een hobby die ik deelde met mijn vader. We gingen geregeld samen naar IJlst, waar het bedrijf Baerveldt vier keer per jaar een antiekveiling met topstukken organiseerde: schilderijen, meubels, curiosa. In de loop der jaren leerde ik precies wat alles waard was, waarna ik ook zelf begon te bieden, als snotjongen. Dat verkocht ik op de rommelmarkt in Leeuwarden. Ik deed dan heel simpel alles keer twee: wat ik voor 100 gulden inkocht, verkocht ik voor 200 gulden. Voor 8 uur 's ochtends had ik meestal al 95 procent van mijn dagopbrengst binnen, omdat handelaars op zoek naar mooie stukken altijd als eerste komen.’

4 Wist u toen al wat u wilde worden?

‘Ik wist al vroeg dat ik later mijn eigen bedrijf wilde hebben en dat ik niet voor een ander wilde werken. Ik vind het leuk om met anderen samen te werken en advies in te winnen, maar ik bepaal graag zelf welke richting ik op ga. In welke sector ik zou gaan opereren, wist ik nog niet. Het was dus logisch dat ik bedrijfskunde ging studeren. Toen ik daarmee klaar was, wilde ik mijn Engels verbeteren. Ik heb mijn koffers gepakt en ben min of meer op de bonnefooi naar Enge-



‘Ik vind het leuk om met anderen samen te werken en advies in te winnen, maar ik bepaal graag zelf welke richting ik op ga’



Marcel van Buul: 'Als ik het ergens niet mee eens ben, laat ik dat graag weten'

land vertrokken, om een stage te doen. Ik werd daar verliefd en heb nog enige tijd getwijfeld om in Engeland te blijven, maar uiteindelijk ben ik na een half jaar toch teruggekeerd naar Nederland. Ik besloot eerst voor een groot bedrijf te gaan werken, alvorens voor mezelf te beginnen, want ik wist dat ik nog veel moest leren. Als hts'er lagen de banen in die tijd voor het oprapen, net als nu eigenlijk.'

5 U vond een baan bij AkzoNobel.

'AkzoNobel had destijds een fabriek in Sneek, waar ze verf van het merk Flexa maakten. Door de baantjes uit mijn jeugd had ik veel ervaring met verf, al was ik rond die tijd wel klaar met zelf verven. Na mijn sollicitatie in Sneek kreeg ik te horen dat ze een goed passende functie voor me hadden in een andere verffabriek, in Wapenveld op de Veluwe. Zo kwam ik terecht in de gemeente Heerde, waar ik nog steeds woon en ook mijn echtgenote heb leren kennen.'

6 In 1994 begon u met BONFIX. Waarom een eigen bedrijf in de installatiebranche?

'Dat kwam onder meer doordat mijn vader in 1991 besloot een stap terug te doen in zijn bedrijf, een verwarmingsgroothandel. Er was ook nog een aantal mede-eigenaren, en ze zochten een nieuwe adjunct-directeur. Daarvoor hebben ze mij toen gevraagd. Er werkten destijds honderd mensen voor dat bedrijf, verdeeld over vijf vestigingen, dus dat was wel echt een uitdaging. Maar na drie jaar besloot ik dat het toch echt tijd was om voor mezelf te beginnen. Door mijn werk in de installatie-

branche had ik een gat in de markt ontdekt, waarop ik me helemaal wilde storten. Het was me opgevallen dat leveranciers van fittingen, de koppelstukken voor water- en gasleidingen, vaak nogal traag leverden. Door te kleine voorraden moesten klanten soms lang wachten op onderdelen, tot wel acht weken. Met BONFIX, dat ik besloot te vestigen in Zwolle, garanderen we levering binnen 24 uur.'

7 De fittingen van BONFIX worden deels geproduceerd in Noord-Italië. Hebt u veel last gehad van corona?

'Onze fabriek in het Italiaanse Bréscia heeft vorig jaar door corona bijna zeven weken stilgelegen. Maar gelukkig voelde ik in januari, toen de epidemie in China losbarstte, de bui al hangen. Ik heb toen besloten de voorraden heel fors op te hogen. Als enige eigenaar van BONFIX kan ik zonder ruggespraak dat soort beslissingen nemen. Daarvoor moest ik wel externe opslagruimte huren hier in Zwolle, maar het leek mij verstandig die extra kosten te maken. Ik achtte de kans aanzienlijk dat de pandemie zou overslaan naar Europa.'

'Toen ik in januari de fabriek in Italië vroeg om extra leveringen, waren ze verbaasd dat ik me zo'n zorgen maakte om corona. Maar omdat ze voldoende capaciteit hadden, konden ze zonder problemen aan mijn verzoek voldoen. Achteraf blijkt dat dus een heel wijs besluit te zijn geweest. Terwijl andere leveranciers geen voorraden meer hadden, hebben wij geen enkele klant hoeven teleurstellen. Zo is mijn bedrijf dus eigenlijk beter geworden van de coronacrisis.'

'BONFIX is op sommige segmenten inmiddels marktleider in de Benelux. We groeien elk jaar met dubbele cijfers en de komende tijd wil ik verder groeien, vooral elders in Europa. Binnenkort beginnen we met de bouw van een nieuw ultramodern logistiek centrum hier in Zwolle. Nu nog worden alle orders met de hand ingescand, maar

over anderhalf jaar zal dat proces volledig zijn geautomatiseerd, waardoor we de snelheid met een factor zeven kunnen verhogen.'

8 Op sociale media toont u zich maatschappelijk betrokken, en klaagt u onder meer over hoge belastingen. Hebt u politieke ambities?

'Ik heb geen politieke ambities, maar ben wel maatschappelijk betrokken. Al tien jaar geleden besloot ik om met mijn bedrijf van het gas af te gaan. We hebben zonnepanelen op het dak en bijna alle energie die we gebruiken, is duurzaam. Ik ben daarnaast voorzitter van de lokale schaatsclub en vrijwilliger bij andere verenigingen. Ook heb ik ervoor gezorgd dat de hele gemeente Heerde AED-proof is.'

'Als ik het ergens niet mee eens ben, laat ik dat inderdaad graag weten. Maar niet zonder ook een oplossing aan te dragen, want schreeuwen langs de zijlijn is niet mijn stijl. Zo steun ik een initiatief van winkeliers in Heerde om ook op zondag open te mogen. Ik woon in een van de weinige plaatsen in Nederland waar de gemeente vanuit christelijk oogpunt daarop tegen is. Ik vind het onrechtvaardig om ondernemers de vrijheid te ontnemen om op zondag open te zijn.'

9 Wat doet u in uw vrije tijd?

'Ik besteed zoveel mogelijk tijd aan mijn familie. In de week-einden ben ik vaak druk met mijn jongste dochter, die op haar paard meedoet aan dressuurwedstrijden. Ik rijd dan de trailer en ga mee als begeleider. Doordat ik zelf in mijn jeugd niet zoveel aandacht kreeg, besef ik hoe belangrijk dat is. Niet dat ik eronder heb geleden, of dat ik mijn ouders iets kwalijk neem, maar ik probeer het wel anders te doen. Al besef ik dat je als ouder ook kunt doorslaan naar de andere kant. Mijn grootmoeder zei altijd: "Beter verwend, dan verwaarloosd." Daar ben ik het helemaal mee eens.'