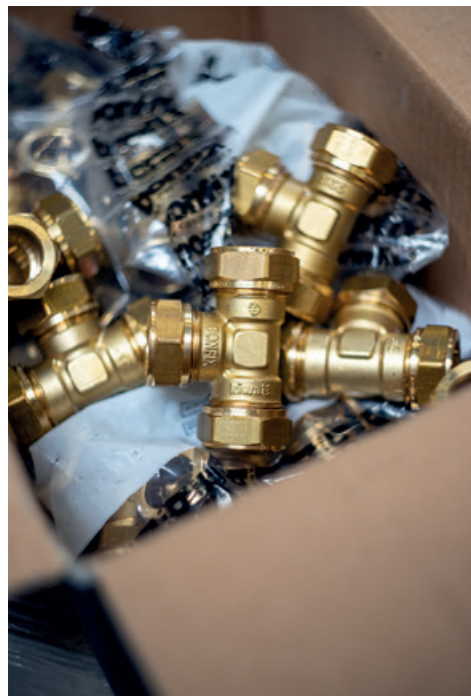


MARCEL VAN BUUL BONFIX

www.bonfix.nl

# Nederlands kampioen worden met ... een fitting

*Hij had ook zomaar een mooie toekomst tegemoet kunnen gaan in de verf. "Bij Akzo Nobel was er al een hele carrièreplanning voor mij gemaakt." Carrière heeft Marcel van Buul zeker gemaakt, maar dan in een heel andere sector. De Sneker mag zich directeur-eigenaar noemen van BONFIX, gespecialiseerd in het produceren van fittingen voor installateurs en loodgieters. En die koppelstukken voor water- en gasleidingen wilde hij niet alleen produceren, "ik wilde ook de beste in de markt worden". Wat in Nederland inmiddels aardig is gelukt. Europa volgt.*



Zo'n tienduizend verschillende fittingen liggen er opgeslagen in het nieuwe pand van BONFIX, 'The Fitting Factory'. "Met het Europees Logistiek Centrum willen we ook de allersnelste zijn in de markt met leveren." Helemaal toevallig is het niet, dat hij inmiddels Europa aan het veroveren is met fittingen. "Mijn vader heeft een verwarmingsgroothandel gehad, samen met een paar andere eigenaren. Ze zochten een adjunct-directeur. Ik werkte toen nog bij Akzo Nobel in Wapenveld. Ik kwam erachter dat fittingen heel moeilijk verkrijgbaar waren. Veel backorders en lange levertijden. Die fitting heeft altijd wel mijn liefde gehad. Als jij als ondernemer advieswerk doet en je bent klaar, moet je de volgende dag weer op zoek naar een nieuwe klant. Maar een fitting komt voor installateurs elke dag terug."

## Installateur overtuigen

Al kost het moeite om de installateur te overtuigen van de BONFIX-kwaliteit, weet hij. "Die installateur heeft twee rechterhanden, die kan alles maken wat hij ziet. Die installateur heeft ook zijn eigen merk. Maar het wereldje is redelijk conservatief. Een installateur stapt niet zomaar over. Die moet je overtuigen. Op bezoek gaan, op beurzen staan, gehaktballenmiddagen houden. Die benadering werkt."

Eigenlijk zat het ondernemen er al vanaf z'n vroege jeugd in, kijkt Marcel terug. "Ik was elf, twaalf jaar toen ik al met antiek op rommelmarkten stond. Ik was altijd wel bezig met geld verdienen of klusjes doen. De één krijgt het, de ander moet ervoor werken. Dat geeft niks, maar als je ervoor moet werken heb je meer gevoel voor de waarde van geld."



## Een logisch product?

Ogenschijnlijk kiest Marcel niet het meest logische product om te excelleren: een fitting. Want is dat niet het product dat altijd maar ergens weggestopt achter een knieschot zit? Hij knikt. "Als je niks van fittingen af weet, lijkt het wel of het een uniform product is. Maar een fitting van BONFIX heeft vele voordelen ten opzichte van de concurrentie. Je kunt als installateur wel voor de goedkoopste kiezen, maar wat als je een keer lekkage krijgt? Bij lekkages weet je niet waar het vandaan komt. Dan moet je maar weer op zoek naar de oorzaak. Dan kies je niet gauw voor een fitting die een cent voordeliger is."

## Klant centraal stellen

Als ondernemer houdt Marcel er een opvallende filosofie op na. Hij ergert zich aan bedrijven die loze beloften doen, je nodeloos laten wachten of geen goede service leveren. "Je moet de klant altijd centraal stellen. Als ik een winkel zou hebben, zou ik helemaal geen aanbiedingen hebben. Ik zou achter de kassa flessen wijn hebben staan en tegen vaste klanten zeggen: wat fijn dat u elke week langskomt, hier heeft u een fles wijn. Dat heeft veel meer impact dan wanneer je die fles gratis krijgt als je er zes koopt."

## Fantastische koffie van verse bonen

Ook zijn medewerkers – inmiddels meer dan vijftig in getal – staan centraal bij de directeur van BONFIX. Een voorbeeld: "Ik wil dat mijn medewerkers fantastische koffie van verse bonen krijgen. Daarom staan er hier twee koffiemachines van twintigduizend euro. Per stuk. De allerbeste kwaliteit, een goed hotel is er niks bij. En ik heb nog zo'n machine nodig: voor de chauffeurs die hier langskomen. Die wil ik ook een goed kopje koffie kunnen meegeven."

## Moeilijkste functie van Nederland

'De moeilijkste functie van Nederland' noemt hij het, het vak van ondernemer. "Want je bent niet alleen directeur, je bent ook psycholoog,

je bent motivator, je moet kunnen verkopen, je moet inkoper zijn, je moet kunnen praten met mensen, je moet dingen kunnen uitleggen. Of ik kan delegeren? Dat hangt er vanaf. Je moet wel de zekerheid hebben dat het wordt doorgezet. Kijk, ik ben eigenaar. Ik heb BONFIX met bloed, zweet en tranen opgebouwd. Dan zit je er anders in."

## 'Ik ben ook geen tuinman'

Alfa is adviseur op juridisch en fiscaal gebied. Ook de verantwoordelijkheid voor de salarissen personeelsadministratie ligt daar. "De meeste bedrijven denken: ach, die lonen kan ik zelf wel doen. Maar ik ben geen tuinman, die huur ik ook in. Die tuinman weet precies welke schop hij moet gebruiken. Als ik een eigen salarisadministrateur in dienst zou hebben, loopt hij binnen een halfjaar achter. Je moet je continu bijscholen, je moet blijven. De salarisadministratie kun je er niet even zomaar bij doen. Als Alfa de lonen doet, dan ga ik ervan uit dat het honderd procent klopt en dat alles netjes wordt geregeld met de Belastingdienst. Dat hoeft ik niet zelf allemaal na te rekenen, dat doet Alfa voor mij."

