

## MET JEVEKA ERBIJ KRIJGT DE BOSSARD GROUP VOET AAN DE GROND IN DE BENELUX

# ‘INTERNATIONALE KLANTEN WORDEN STRAKS WERELDWIJD BELEVERD’

Eind oktober werd bekend dat de Bossard Group, leverancier van productoplossingen en diensten in de industriële bevestigings- en montagetechnologie, Jeveka heeft overgenomen. De familie Veltkamp verlaat hiermee na bijna 85 jaar de technische groothandel in bevestigingsartikelen, gevestigd in Almere Poort. ‘Het is niet het afscheid van Jeveka, het is de volgende stap in de toekomst,’ aldus Stephanie en Adriaan Veltkamp, directeuren en eigenaren van het familiebedrijf.



Adriaan en Stephanie Veltkamp voor het bedrijfspand van Jeveka in Almere Poort. ‘Als wij een idee hadden, dan voerden we dat uit!’ Foto: Jeffrey Posthuma

DOOR STEPHANIE VAN BAGGEM

**D**rie jaar geleden benaderde de Bossard Group Jeveka al met de vraag of het bedrijf te koop was. ‘Toen hebben we nee gezegd’, stelt Adriaan Veltkamp, ‘het voelde nog niet goed. Pas later hebben we wel actief de samenwerking opgezocht, omdat de kansen wederzijds te groot waren.’ Na een periode van ongeveer een jaar was de koop financieel helemaal rond. ‘Alles is doorgespit’, vertelt Stephanie. ‘Op 25 oktober is de overname alleen financieel rondgemaakt, daarna is de daadwerkelijke integratie ingezet. Eerder kon dat niet omdat de overname geheim moest blijven binnen zowel Bossard als Jeveka.’

### CULTUUROMSLAG

De overname van Jeveka door een ander bedrijf was dus niet iets wat de familie in eerste instantie in gedachten had. In 2011 namen Stephanie en Adriaan Veltkamp het bedrijf over van hun vader Hans. Beiden werkten op dat moment al enkele

jaren bij Jeveka, waar toen nog een top-down-cultuur heerste. ‘Waar ik heel erg aan heb moeten wennen, is dat mensen gewend waren om bij de directie te komen en te vragen: “Ik heb dit probleem, wat moet ik nu doen?”’, zo vertelt Stephanie. ‘Ik vroeg dan juist wat ze zélf zouden doen. Dat was voor sommigen best confronterend, maar het werd ook wel gewaardeerd.’ De nieuwe werkwijze van Stephanie en Adriaan zorgde voor een cultuuromslag binnen het bedrijf. Iedereen binnen de organisatie kreeg voortaan een bepaalde verantwoordelijkheid. Adriaan: ‘Dat heeft ervoor gezorgd dat we konden groeien, zowel qua medewerkers als omzet.’

### VANUIT KLANTBEHOEFTE

Om die groei de ruimte te geven werd in 2014 besloten het bedrijf te verhuizen van Amsterdam naar Almere Poort. Ook is de organisatie anders ingericht en is gewerkt aan de klantgerichtheid. Er zijn nieuwe afdelingen opgezet en het aanbod voor de klant is groter geworden. Stephanie: ‘De denkwijze van verschillende teams werd anders.

Van denken vanuit “Waar zit de klant?” gingen we naar “Wat is de behoefte van de klant?”’

### DIGITALISERINGSGLAG

Dat laatste was noodzakelijk, want de markt stond niet stil. ‘We hebben veel grotere klanten die ook veeleisender zijn geworden. Je moet als bedrijf meer voldoen aan kwaliteitseisen en er zit meer druk achter. Om met de ontwikkelingen mee te gaan was een digitaliseringsslag noodzakelijk’, vertelt Stephanie verder. Vorig jaar is Jeveka daarom overgestapt op Microsoft Dynamics 365. ‘Dat hebben we gedaan met het oog op de toekomst. Zo kunnen we meer automatiseren met externe bedrijven. Het afgelopen jaar is dat doel af en toe buiten beeld geweest, maar het is wel de volgende fase waar we naartoe willen,’ vult Adriaan aan.

Tijdens de digitalisering zijn de kernwaarden van Jeveka niet uit het oog verloren. Kwaliteit, duidelijkheid en vertrouwen zijn bewuste pijlers voor het bedrijf. ‘Jeveka is altijd bekend geweest om de eigen catalogus, en daarnaast ook om de kwaliteit

die we leveren. De visie is altijd geweest om de kwaliteit van het bedrijf echt te behouden,' vertelt Stephanie. 'De twee merken, Jextar en Jelin, die we zelf op de markt heeft gebracht, in samenwerking met de hightech industrie, zijn daar sprekende voorbeelden van.'

### STERKER STAAN

Naast de wens om het bedrijf te laten groeien, wilden Stephanie en Adriaan Veltkamp het bedrijf ook beter positioneren in de markt. 'We hadden als doel om grote partijen zoals ASML een niet te groot deel van de omzet te laten uitmaken,' aldus Adriaan. 'Een aantal jaar geleden hebben we daarom in een strategisch overleg gesproken over de vraag: hoe kunnen we als bedrijf sterker staan, ook voor onze klanten? We hebben toen even gedacht om zelf een bedrijf over te nemen. Toch bleek het idee om samenwerking met Bossard op te zoeken beter. Op die manier zouden we meer kunnen bieden aan de klant én meer kunnen groeien. Het paste als een handschoen. Jeveka en Bossard hebben dezelfde marktbenadering en cultuur en zijn beide een familiebedrijf.'

### LOGISCHE STAP

'Het is natuurlijk gek,' vervolgt hij, 'dat Jeveka niet meer van de familie Veltkamp is, maar wij zien het wel als een goede stap in de toekomst van Jeveka. We waren al exclusief distributeur van de SmartBin van Bossard, straks kunnen onze klanten binnen Nederland gebruikmaken van het volledige dienstenpalet van Bossard.'

En onze internationale klanten worden op den duur wereldwijd beleverd.' Stephanie vult aan: 'Als je het strategisch bekijkt is de overname een logische stap.'

## 'ALS JE HET STRATEGISCH BEKIJKT IS DE OVERNAME EEN LOGISCHE STAP'

De meest waardevolle les die Stephanie en Adriaan in de samenwerking met Bossard hebben geleerd? 'Je kunt als schroevenleverancier nog zo goed zijn: de klant zal zijn strategie niet aanpassen aan jou, maar jij kunt wel je strategie aan de klant aanpassen.'

### NIEUWE GENERAL MANAGER

Met de overname van Bossard is ook het vertrek van Stephanie en Adriaan Veltkamp aangekondigd. Na een overgangperiode van een aantal maanden vertrekken ze in de eerste helft van 2022, vanaf 1 januari 2022 is Tobias Berchtold de nieuwe general manager. Hij komt dan permanent naar Nederland om het stokje van Stephanie

en Adriaan over te nemen. 'Toen wij het bedrijf overnamen in 2011 werd er gezegd: "O mooi, dan is het bedrijf weer gewaarborgd tot aan jullie pensioen." Maar zo hebben wij er nooit ingestaan. Ik denk dat dat ook

de verkeerde insteek is, want je moet jezelf blijven ontwikkelen. Als je dat namelijk niet doet, is dat ook niet goed voor het bedrijf', aldus Stephanie. Adriaan vult aan: 'Jeveka is nu 100 procent overgenomen door Bossard. Wij zijn natuurlijk altijd directeur én eigenaar geweest. Als wij een idee hadden, dan voerden we dat uit. Straks kan dat niet meer. Jeveka is nu gekoppeld aan

Bossard en daarom is het ook goed dat wij het loslaten, daar ben ik van overtuigd.'

### VOLGENDE STAP?

Wat Stephanie en Adriaan Veltkamp gaan doen als ze de deur van Jeveka voor het laatst achter zich dichttrekken? 'Ik zit meer naar de non-profit te kijken,' vertelt Stephanie, 'maar eerst even een tijdje rust en dan verder kijken.' Adriaan heeft een ander idee: 'Ik wil me bezighouden met investeren en begeleiden van start-ups en scale-ups van duurzame technologie of voedselproductie.' ●

- [www.jeveka.com](http://www.jeveka.com)
- [www.bossard.com](http://www.bossard.com)

**Proud to be part of next level life science**

[www.aaebv.com](http://www.aaebv.com) @AAEbv

**AAE**  
PUSHING TECHNICAL BOUNDARIES