Overname Sihl Direct door Dimix

'SYNERGIE GEEFT KRACHT'

Hét grote nieuws op Sign & Print Expo in Gorinchem was het feit dat distributeur Dimix per 25 maart branchegenoot Sihl Direct heeft overgenomen. Zowel een opmerkelijke als logische stap. Een gesprek met Lars Vreeke en Martin Wuijster, respectievelijk de directeuren van Dimix en Sihl Direct, over de beoogde synergie die deze concentratie in de distributie tot gevolg heeft. "Synergie geeft kracht. We vormen nu al een team. Dat voelt goed."

Auteur: Wouter Mooij

De inkt van het contract, waarmee het moederbedrijf Sihl GmbH akkoord ging met de verkoop van Sihl Direct en Dimix officieel aanstelde als distributeur voor haar producten in de Benelux, was amper droog toen het nieuws op de vakbeurs in Gorinchem wereldkundig werd gemaakt. "Achter de schermen waren we al langer met elkaar in gesprek, maar ik wilde de deal per se voor Sign & Print Expo rond hebben", vertelt Lars Vreeke, directeur van Dimix. De in Breda en Genk gevestigde leverancier voor de sign- en printmarkt zette er vervolgens vaart achter, want in het laatste weekend van maart verhuisde de Nederlandse tak van Sihl Direct, tot voort kort in 's-Hertogenbosch gevestigd, al naar het pand in Breda. En de Belgische activiteiten van Sihl Direct (zat in Deinze) zijn vanaf 1 april geïntegreerd in Dimix Belux in Genk.

DUITSE MOEDER

"Lars en ik kennen elkaar al uit zijn GCS tijd en we respecteren elkaar", vertelt Martin

▲ Lars Vreeke (Dimix) en Martin Wuijster (Sihl Direct) samen op de Sign & Print Expo waar het nieuws van de overname het gesprek van de dag was.

▲ Qua schoeisel was de integratie al voltooid.

Wuijster, tot voor kort directeur van Sihl Direct. "We hebben allebei een Brabantse mentaliteit en zijn ook actief in België. Sihl Direct was een volle dochter van Sihl GmbH, producent van printmedia in het Duitse Düren. Het gevolg was dat we relatief beperkt waren in het assortiment dat we naar de markt brachten. Een markt die razendsnel aan het veranderen is. We misten de producten en de flexibiliteit om op alle behoeften van onze klanten in te spelen. Vandaar dat we naar verbreding zochten. Door op te gaan in Dimix kunnen we dat nu in één klap realiseren. Samen hebben we het management van Sihl in Duitsland daarvan kunnen overtuigen."

SYNERGIE

Lars Vreeke: "Bij Dimix zijn we al heel lang op zoek naar personen voor uitbreiding van de technische, binnen- en buitendienst. Maar je vindt niet zomaar mensen die verstand hebben van ons vakgebied. Wij wisten in eerste instantie niet dat Sihl Direct beschikbaar was, maar je deelt met elkaar wel eens problemen waar je tegenaan loopt. Al pratende kwam zo eigenlijk van het een het andere. We stonden allebei open voor deze stap."

Voor de klanten van beide distribiteurs betekent de overname toegang tot een ruimer productenpakket en een verdere professionalisering van de serviceteams, aldus beide heren. Vreeke: "Er is synergie op tal van vlakken. Voor Dimix betekent dit dat er vier accountmanagers (één in België) in het veld bijkomen en drie op de binnendienst in Breda. Met Martin halen we een echte ondernemer in huis. Een welkome aanwinst voor ons managementteam. Hij wordt verantwoordelijk voor het salesteam. Met de omzet van Sihl Direct erbij kunnen we ook onze verkoopbinnendienst flink optuigen. Op het personele vlak komt ruimte om te schuiven met aandachtsgebieden. Zo wordt Patrick van Doorn fulltime productmanager machines voor de hele Benelux en is er budget voor online marketing. Kortom: we kunnen de organisatie veel professioneler neerzetten. En dan hebben we het nog niet eens gehad over de verbreding qua klanten en assortiment."

AANVULLING

Sihl Direct is van oudsher sterk in moeilijk bereikbare markten als overheden, scholen, installatie- en reprografische bedrijven, markten waar Dimix tot voor kort minder thuis was. Bovendien is Sihl Direct zeer actief met het leveren van grootformaat printoplossingen voor (bouw)technische toepassingen en de wereld van kunst en fotografie. "Een mooie aanvulling op het portfolio en de markten die Dimix bedient", aldus Vreeke. "Sihl Direct heeft wel twee tot drie keer zoveel klanten, bij ongeveer een gelijke omzet. Dat biedt een enorm potentieel als je een breder productenpakket kunt aanbieden. Eén plus één is hier echt drie." Wuijster: "Traditionele Sihl-klanten ontwikkelen zich steeds breder. Door dit samengaan, kunnen we ze nu veel meer oplossingen bieden."

ASSORTIMENT

Dimix is van oudsher totaalleverancier voor de signbranche; verdeler voor de Benelux van Mimaki printers, Summa vlakbedsnijplotters en beschikt daarbij over een uitgebreide serviceorganisatie. Daarnaast biedt Dimix een ruim aanbod in films en tapes als verdeler van de producten van Mactac, Grafityp, Intercoat, Politape, Contra Vision en Kernow Coatings. Sihl Direct levert grootformaat printapparatuur en een uitgebreide range printmedia, in hoofdzaak geproduceerd door de Sihl Group. Daarnaast is het bedrijf verdeler van HP DesignJet en kleinere Latex printers (tot 54 inch), OKI Colorpainter, Roland en Graphtec print- en snijapparatuur, alsook leverancier van Stahls Hotronix producten voor textieltransfer.

> We stonden allebei open voor deze stap

NAUWELIJKS OVERLAP

Op het eerste gezicht lijken met name de vertegenwoordigingen van Mimaki en Roland elkaar te bijten, maar over hoe zich dat in de toekomt ontwikkelt, willen beide heren begin april nog geen uitspraken doen. Vreeke: "Vast staat dat Sihl een belangrijk merk in het assortiment van het nieuwe Dimix blijft. Voor de rest kunnen we nog niet teveel melden, daar we nog met verschillende leveranciers uit beide oude kanalen in gesprek zijn. Maar ik zie voornamelijk aanvullingen in plaats van overlap in het aanbod. Naast eco-solvent en UV hebben we nu ook watergebaseerde printtechnieken in huis en een enorm aanbod printmedia op dat gebied. Daar komt bij dat er echte Roland- en Mimaki-klanten zijn. Die willen we allebei blijven bedienen."

www.dimix.com

BREDA EN GENK

Met de overname van Sihl Direct stijgt het aantal personeelsleden van Dimix in Nederland en België van 26 naar 36. De vestiging in Genk wordt het centrale magazijn voor media en inkten. Machines, onderdelen en showroom worden geconcentreerd in Breda. Telefoonnummers blijven hetzelfde en er wordt hard gewerkt aan een nieuwe website met het gezamenlijke aanbod.

▲ Lars Vreeke: "Ik zie voornamelijk aanvullingen in het aanbod. Naast eco-solvent en UV hebben we nu ook watergebaseerde printtechnieken in huis."

▲ Martin Wuijster: "Traditionele Sihl-klanten ontwikkelen zich steeds breder. Door dit samengaan kunnen we ze nu veel meer oplossingen bieden."