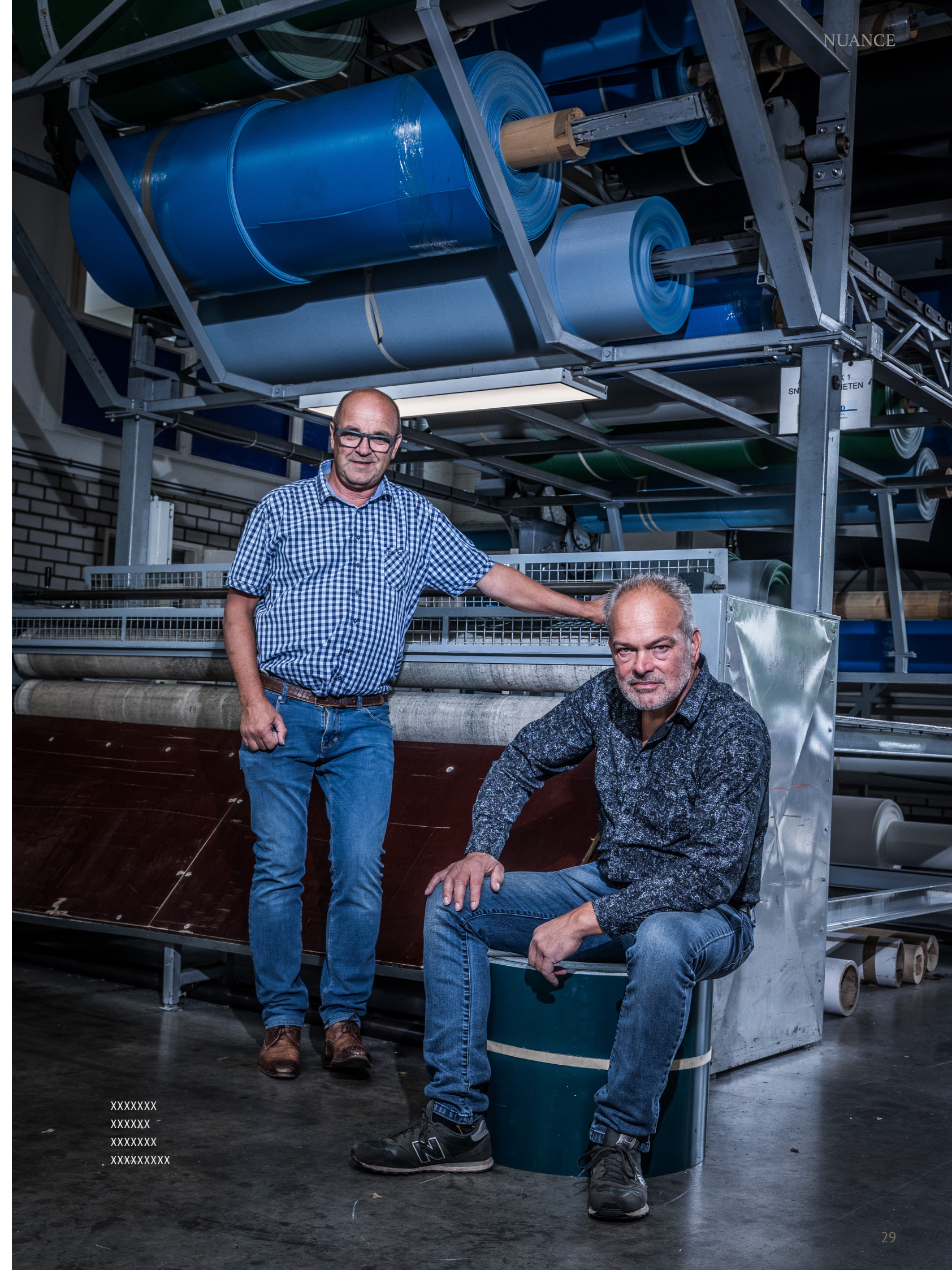


**‘SUPERDUO’ HARRY GRIMBERG EN AART GROENENDIJK
VERKOOPT NA 27 JAAR OPTIBAND AAN AMMERAAL BELTECH**

‘NOOIT DRUK OVER GEMAAKT OF HET ZOU WERKEN’

Zo groen als gras begonnen muziek- en motorvrienden Harry Grimberg en Aart Groenendijk in 1991 hun eigen bedrijf in transportbanden, met niets meer dan een auto, wat gereedschap en een schuur. Optiband groeide en groeide. Inmiddels beiden 59 vonden ze het een mooi moment om de onderneming onder begeleiding van Crowe Corporate Finance te verkopen. Ammeraal Beltech is de gelukkige. “Er is absoluut geen spijt of twijfel.”



XXXXXX
XXXXXX
XXXXXX
XXXXXXXX



TEKST: AÏDA JABER
FOTO'S: EDDIE MOL

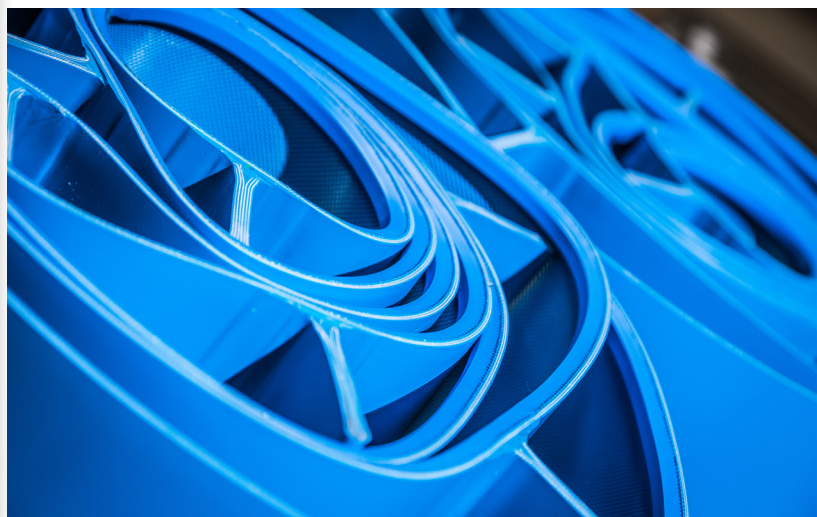
Aart Groenendijk overlegt telefonisch met een fabrikant over een transportband voor gebakken uitjes. Boven hem hangt een schilderij, gemaakt door zijn vrouw op een Herman Brood-workshop. Het is Aart op een motor met de tekst Fat Boy, refererend naar het type. Op dezelfde verdieping aan de andere kant van de trap heeft Harry Grimberg zijn werkkamer. Hij is de andere helft van het ondernemersduo van Optiband. Samen weten ze héél véél over transportbanden, en hun gezamenlijke hobby's motoren en muziek. Op 31 mei 2019 trekken Grimberg en Groenendijk de deur van Optiband achter zich dicht, want het wordt onderdeel van Ammeraal Beltech.

Als oprichters/directeuren wel te verstaan, want ze blijven wel eigenaar van het pand op het industrieterrein van Numansdorp. Hoe ze zich dat moment voorstellen? „Ik denk dat ik er in zekere mate wel emotioneel onder zal zijn. Dan schieten al die jaren toch even aan je voorbij”, zegt Grimberg.

OP DE BONNEFOOI

Hoe het begon... Als vrienden waren Harry Grimberg en Aart Groenendijk (beiden 59) begin jaren tachtig allebei actief in de Hoeksewaardse muziekscene. Ook speelden ze samen in het rock-'n-rollbandje Stud en spendeerden ze na het musiceren heel wat uurtjes aan de bar. „We mijmerden vaak over een eigen bedrijf. Hoe gaaf dat wel niet zou zijn”, weet Aart Groenendijk nog. Maar het contact werd allengs minder. In die tijd werkte Groenendijk bij een bedrijf in transportbanden in Barendrecht. Op een gegeven moment groeide bij hem het idee dat hij dat eigenlijk best wel zelf kon gaan doen.

We schrijven 1990. Hij 'knutselde' een ondernemingsplan in elkaar. „En toen kwam Harry onverwacht, of misschien wel verwacht, op bezoek. Ik vertelde wat ik van plan was, en toen zag ik die blik in zijn ogen die ik nog kende van de jaren daarvoor. Ik kon bijna zijn gedachten lezen, zo van: godsamme, gaat-ie het toch doen. Harry bood meteen zijn hulp aan en ik dacht: waarom doen we het niet samen.” En zo geschiedde. Samen werkten Groenendijk en Grimberg, die op dat moment verkoop leider bij een technische handelsonderneming was, het ondernemingsplan verder uit en gingen naar de Kamer van Koophandel. Groenendijk vertelt verder: „Op 1 maart 1991 waren we klaar om te starten. Zo groen als gras waren we. We hadden vrijwel niets, waren echt pioniers. We hadden een auto, wat gereedschap en we mochten de schuur van mijn zwager als kantoor en werkplaats gebruiken.” Een glundering in beider ogen als ze het hebben over die begintijd.



WAAROM DOEN WE HET NIET SAMEN?

„Ik stapte 's morgens in de auto en reed op de bonnefooi naar klanten en relaties, wat ik van tevoren wel had voorbereid. Eigenlijk kregen we meteen omzet toen we begonnen. Helemaal zeker weet ik het niet meer, maar het eerste jaar hadden we begroot dat we 400.000 gulden omzet moesten kunnen halen en dat lukte ons ook nog.” In 1992 werd het eerste personeelslid aangenomen. Naarmate Optiband groeide als specialist in productie en montage van transportbanden, raakten ook steeds meer leveranciers geïnteresseerd. Wat weer heel veel mogelijkheden bood. Grimberg: „Al snel werd de schuur te krap. We konden er geen banden uitrollen, geen voorraad opslaan. In 1993 zijn we ons eerste eigen pand gaan bouwen, op de plek waar het bedrijf nog altijd staat, aan de Edisonstraat. Het eerste deel was vijfhonderd vierkante meter en doet nu dienst als magazijn. Mijn schoonvader heeft de grond destijds gekocht en hij heeft het eerste pand voor ons gefinancierd.

Zijn hulp was fijn, want wij hadden er zelf op dat moment geen geld voor. Na een poosje is er steeds meer bij gekomen. Tot we in 2000 drastisch uit ons jasje waren gegroeid. Toen hebben we nieuwbouw gerealiseerd, een pand van tweeduizend vierkante meter.” Samen bouwden Groenendijk en Grimberg Optiband vanuit niets op. En daar zijn ze trots op. Soms is zelfs een beetje ongeloof in hun woorden te bespeuren. „Je groeit in je eigen bedrijf. Wij kwamen steeds weer in een nieuwe fase terecht, waarvan we steeds weer dachten: hoe gaan we dit nou weer oplossen? Toen we bijvoorbeeld personeel kregen. Bij de eerste twee mensen die we aannamen, ging het een beetje op z'n boerenfluitjes, zonder dat we nou hadden nagedacht wat voor toekomstperspectief we die mensen te bieden hadden. Toen er meer mensen bij kwamen, moesten we daar toch wel orde in gaan scheppen. Dat is zo'n moment waarvan je zegt: of we worden er gek van of we zorgen dat we een modus vinden om het te managen. En dan kan je weer verder”, vertelt Harry Grimberg.

Hoewel ze zeggen dat je nooit met vrienden zaken moet doen, zagen de twee eigenaren dat toch anders. „Natuurlijk was het een risico om met elkaar in zee te gaan. Maar het enthousiasme dat we in elkaar aantroffen was de bron waarom we dachten dat het wel moesten kunnen. Op dat moment denk je er niet over na dat je het over 27 jaar ook nog met elkaar moet rooien...We hebben ons er nooit druk over gemaakt of het zou werken”, meent Grimberg. Zijn compagnon vult hem aan: „We hadden door de muziek natuurlijk wel een historie en een goede band met elkaar. Je hebt op dat moment toch geen enkel idee hoe lang 27 jaar duurt. Nu wel. Het is best kort eigenlijk.” Ze lachen. Als directeur/eigenaar van het bedrijf hadden Groenendijk en Grimberg ieder hun eigen dingen waar ze zich mee bezig hielden. „In het begin doe je alles. Je pakt het gewoon op, iemand moet het doen... Gaandeweg werd steeds duidelijker waar eenieders voorkeuren en talenten lagen. We gaven elkaar de ruimte. Maar dat zijn dingen die je van tevoren niet bedenkt of weet.”

WE BLIJVEN TOCH NOG EVEN AAN HET STUUR, OM HET BEDRIJF IN DE GOEDE RICHTING TE DUWEN

Aart Groenendijk hield zich voornamelijk met verkoop en personeel bezig. Harry Grimberg was van de financiën, administratie en inkoop. Optiband houdt zich echt alleen bezig met de transportband en heeft zich altijd op de lokale markt gericht. „Honderd kilometer rond Numansdorp”, zegt Harry Grimberg gekscherend. „En we richten ons vooral op de eindgebruikers, zoals industrie en fabrieken. Met name in de voedingsmiddelen. Denk daarbij aan alles wat je in de supermarkt kan kopen zoals vlees, snoepjes, brood, patat en koekjes. Maar ook potplantenkeukerijen en de recyclingindustrie, zoals waar plastic afval gesorteerd en verwerkt moet worden. Kortom, daar waar transportbanden draaien en van tijd tot tijd vervangen of gerepareerd moeten worden. We leveren service, dat is een veel belangrijker aspect van ons bedrijf dan die band zelf.”

AMBITIE

Ze mogen dan al jaren niet meer samen musiceren, muziek blijft een gezamenlijke passie van het ondernemersduo. Zo maakten de twee al een muziektour naar New Orleans, Memphis en Nashville. Ze trekken dus ook buiten het werk met elkaar op als vrienden? Harry Grimberg: „Als er dingen zijn die we leuk vinden om samen te doen dan doen we dat. Volgend jaar gaan we weer naar Amerika. Dit keer gaan we op de motor de westkust verkennen, maar we starten wel in muziekstad Austin. Dat hoort er wel een beetje bij: muziek en motor in de USA. Een mooie combinatie.”

Twee jaar geleden bestond Optiband 25 jaar. Dat vond het ‘superduo’ aanleiding genoeg om er veel aandacht aan te geven. Ze maakten een bedrijfsuitje met partners en gaven een groot bedrijfsfeest. Het jaar daarvoor, in 2015, gingen de muzikantjes samen naar het Jazz Festival in Delft. Die avond werden er wat harde noten gekraakt. „We hebben toen met elkaar afgesproken hoe we het gingen doen. Daar hoorde een groeiplan bij. We spraken de ambitie uit van een omzetgroei van twee miljoen euro. We hadden voor ogen om van drie naar vijf miljoen te groeien en dat wilden we eind 2019 gerealiseerd hebben.



Maar die kers op de taart diende zich, mede door de groei van de economie, dit jaar al aan. Daardoor zijn we ook gaan opvallen”, licht Aart Groenendijk toe. Het moment dat Optiband het punt van vijf miljoen omzet en dertig man personeel bereikte, was voor de oprichters aanleiding voor een nieuwe stap met de onderneming. Grimberg valt hem bij: „Verder gaan op de manier waarop we op dat moment bezig waren kon niet. Er moest eerst weer iets gebeuren.”

Grimberg: „Ergens in de loop van 2016 leek het opportuun dat we eens nadachten over wat we gingen doen met ons bedrijf. Rob Nipius, bij wie we van oudsher klant zijn voor fiscale vraagstukken, heeft ons toen aangeraaden om te praten met de corporate finance-afdeling van Crowe Foederer om te kijken wat de mogelijkheden waren. Dus toen we op dat belangrijke punt aankwamen waarop we besloten te gaan verkopen, waren we al in gesprek met corporate finance. Er werd een proces in gang gezet om Optiband verkoopklaar te maken.”

En toen? Groenendijk: „Toen meldde zich een aantal kopers, met wie we gesprekken hadden. In eerste instantie deden we dat zelf. Van eentje dachten we dat het wel wat zou kunnen worden. Die had een mooi verhaal en vertelde ook wat wij wilden horen. Tja, en toen klopte Ammeraal Beltech afgelopen februari aan...” Een lunch met Ammeraal-directeur Piet Herder volgde. Het klikte direct. Hoewel Groenendijk dat niet had verwacht: „Je merkt toch wel dat zij vijf keer groter zijn dan wij. Maar ze hebben met dezelfde problematiek te maken als wij en passen dezelfde strategie toe. We denken hetzelfde, begrijpen elkaar. Dat sprak ons aan.” Crowe Foederer werd direct bij de eerste gesprekken betrokken. „Ze hadden een info-memorandum klaar waarin ons bedrijf gepresenteerd werd.



Ze waren net begonnen met het uitzetten in de markt om te kijken of er interesse was. Er hebben zo’n twintig bedrijven gereageerd. Stom toevallig werden we tegelijkertijd benaderd door Ammeraal. Oscar Coonen van Crowe heeft ons begeleid in het verkoopproces. Dat heb je wel nodig. De tegenpartij zit ook met een hele batterij juristen en accountants.” Normaal kan volgens Grimberg een overnameproces best lang duren, maar in het geval van Optiband was het in twee maanden rond.

FILM

Hoewel de overname op 11 juni jongstleden rond was, is besloten dat Aart Groenendijk en Harry Grimberg nog een jaar aanblijven om alles in goede banen te leiden. „Voor de integratie”, leggen ze uit. „De Ammeraal-vestiging in Barendrecht wordt in Optiband geïntegreerd, vanwege onze werkplaats en productiecapaciteit.

Heel leuk is dat we twee verkopers bij elkaar gaan brengen van wie er eentje tegen de pensioenleeftijd aan zit en de ander pas 23 jaar is. We hopen natuurlijk op kennisoverdracht. Op deze manier blijven we toch nog even aan het stuur, om het bedrijf in de goede richting te duwen. Bovendien is het heel interessant om het zo af te sluiten. We krijgen inzicht in hoe de Nederlandse markt werkt. Ammeraal is eigenlijk de bakermat van de kunststof-transportbandenindustrie en inmiddels een van de grootste bedrijven in de wereld op dat gebied. Dat streelt ons wel.” Na 27 jaar kun je een eigen bedrijf wel als een kind beschouwen. Dat wil je niet zomaar uit handen geven. „Je wilt continuïteit. Niet alleen voor de emotionele waarde, maar ook vanwege de mensen die er werken. Het is van belang dat zij ook op een goede plek, in dit geval dezelfde setting, terechtkomen. Dat laatste heeft zeer zeker mee gespeeld in dit hele proces,” vertelt Harry Grimberg.

Bij hem welde er toch wel wat emotiona-liteit op toen de deal rond was. „Die 27 jaar schoten als een film aan me voorbij. Ik zag onszelf weer in ons overalnetje staan.” Groenendijk valt hem bij: „Toch heb ik geen enkel moment over de verkoop gedacht: hoe heb ik dit kunnen doen? Er is absoluut geen twijfel, geen spijt. Meer een soort van weemoed naar de tijd die voorbij gegaan is.” Wat ze gaan doen na 31 mei volgend jaar? Harry Grimberg heeft geen bijzondere plannen en vertrouwt erop dat er iets op zijn pad komt. Aart Groenendijk gaat zijn zoons helpen in hun eigen bedrijf, reizen en het huis op orde maken. Samen hebben ze behalve het pand in Numansdorp altijd nog de motor, de gitaar en de liefde voor bier en lekker eten. „Het was een avontuur waar we uit een soort onbezonnenheid in gesprongen zijn, maar wel met de volle overtuiging dat wij dat konden”, besluit Harry Grimberg.