

BOWLEND-NL

MAART 2012

WENDY KOK
THUIS
IN DE TOP

REGI, RICHARD
EN ROBBIE:
GEEN BOWLING-
BALTOVENAARS



50 JAAR
NBF



SCHUREND NAAR EEN BOWLINGIMPERIUM

BOWLTECH INTERNATIONAL BV. HET IS INMIDDELS VIJFTIG MEDEWERKERS STERK EEN BEGRIP IN DE BOWLINGWERELD. NATIONAAL, EUROPEES, MAAR OOK NOG VEEL VERDEROP. IN DE VERENIGDE STATEN KENNEN ZE DE EUROPESE MARKTLEIDER OP HET GEBIED VAN HET LEVEREN VAN BOWLINGPRODUCTEN, EN OOK IN AZIË IS HET BEDRIJF VAN HANS KROL BEPAALD GEEN ONBEKENDE. DAT LAG RUIM VIJFENTWINTIG JAAR TERUG WEL EVEN HEEL ERG ANDERS. MET ANDERE WOORDEN: WAT ER ZOAL ALLEMAAL VAN KAN KOMEN ALS JE BESLUIT BOWLINGBANEN TE GAAN SCHUREN...

4 **H**ij heeft plaatsgenomen op zijn praatstoel, diezelfde Hans Krol. De plek van handeling, het internationale hoofdkwartier van de Bowltech Group, in Made. Een schitterend, ruim en hoog kantoorpand in de Brieltjenspolder, met er aan vastgekoppeld een fors uit de klui-

ten gewassen 'magazijn'. Beter gezegd, een gigantische opslag- en doorvoerruimte. Daar is werkelijk alles te vinden wat er maar met de bowlingsport te maken heeft. Moet ook wel, want Bowltech afficheert zich niet voor niets als de enige bowling-one-stop-shop in Europa. Een bedrijf dat alle producten aanbiedt die nodig zijn in bowling of proshop.

DERTIENDUIZEND

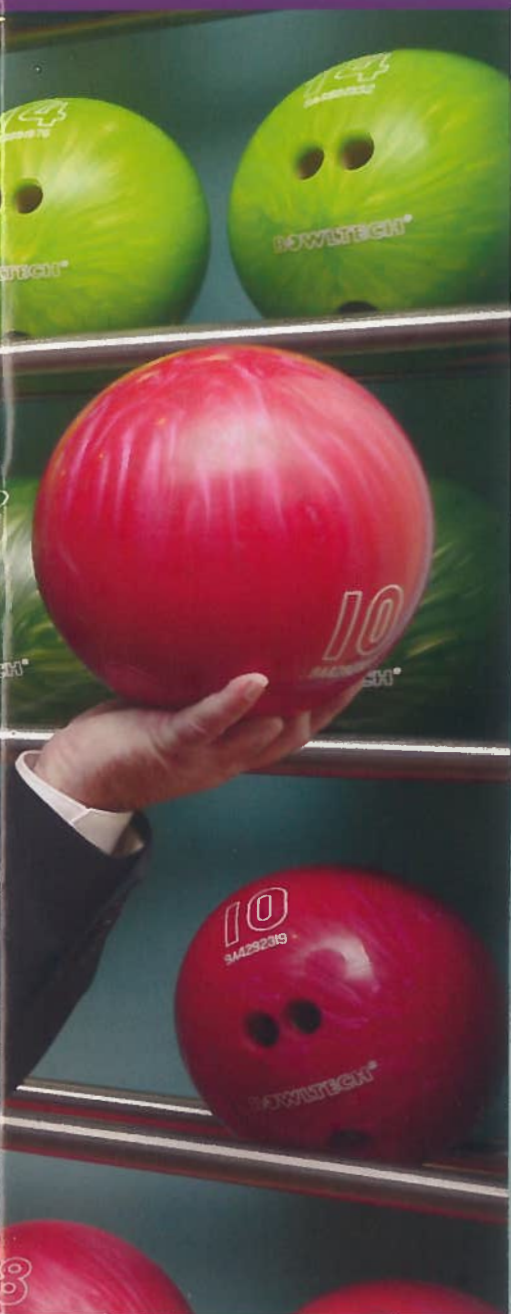
Zo'n dertienduizend bowlingproducten zijn uit voorraad leverbaar en vinden hun weg door heel Europa. Naar de eigen distributiecentra die in Duitsland, Denemarken, Zweden, Groot-Brittannië, Frankrijk en Spanje te vinden zijn, maar ook naar alle andere geïnteresseerden. Zoals dat allemaal ook het geval is met de vier Master Distributorships die – hoewel officieel volstrekt losstaand van Bowltech - niet toevallig ook op

datzelfde industrieterrein in Made een plek hebben gevonden.

Al het materiaal dat door Ebonite, Dexter, Kegel en Storm voor de Europese markt wordt gefabriceerd, vindt eerst zijn weg naar Made. Waar een en ander vervolgens in dollars wordt verhandeld en wordt doorgestuurd. Ook naar bedrijven die niets met Bowltech te maken hebben. Het bedrijf in Made staat in de bowlingwereld ook bekend als 'Zwitserland'. Goed getroffen. Bowltech is neutraal en (bijna) al het geld gaat er doorheen.

GEEN PAY

Dat lag ruim vijftientig jaar terug wel wat anders. Sterker nog, het eerste jaar van Bowltech had zo maar net zo goed het laatste jaar kunnen zijn. Krol, nu 49, toen een jaartje of 23 had al eens een bowlingcentrum van ze-



150.000 gulden te worden geleend. Tot verbazing van Krol deed het businessplan zijn werk, hij kreeg het geld mee en kon aan de slag. Lachend: 'Maar dat viel tegen. Ik had mijn plan geschreven op het jaarlijks schuren van tweehonderd banen voor duizend gulden per stuk. Nou, het eerste jaar kwam ik aan precies zes banen. In Rolde. En die kon ik ook nog een keer overdoen, omdat het verkeerd ging.'

ONDERAANNEMER

Weinig eigen werk dus, maar dat betekende niet dat er maar wat werd stilgezeten. Krol liep alle toernooien af die werden gehouden, sprak met ondernemers en bleef dat doen. 'Maar het was lastig. Het ging allemaal om vertrouwen. En dat krijg je niet als je niet aan de slag kan. En, ook niet onbelangrijk, ik wilde ook niet met mijn prijs zakken.' Dus verdiende Krol in zijn eerste Bowltech-jaar zijn geld voornamelijk door zich als onderaannemer te laten inhuren. Valcke en andere bedrijven konden niet al het werk aan en gunden hem de nodige banen.

Rolde Krol dat eerste jaar op die manier nog met veel moeite door, in zijn tweede jaar liep het allemaal veel beter. In de bowlingwereld werd kwaliteit en schuren volgens de ABC-richtlijnen (nu USBC) juist toen een steeds belangrijker item en Krol haakte gretig in. Hij hing aan zijn werkzaamheden het label 'betaling na goedkeuring door de NBF' en dat brak de markt aardig open. 'In dat jaar kwam ik aan 250 banen, moest ik al wat medewerkers inschakelen. En in 1988 en 1989 werden het er nog meer. Omdat we ons werk goed deden. En omdat we niet te beroerd waren om wat extra's te doen. Als het lak droogt, kan je buiten een sigaretje gaan roken. Maar je kan ook gaan schoonmaken, de stoeltjes alvast met een natte lap bewerken. Dat werd op prijs gesteld.'

PERSOONLIJKE

Het Bowltech van Hans Krol was toen al buiten de landsgrenzen actief. De val van de muur in 1989 betekende heel veel werk in Duitsland. Grotere centra, meer banen bij elkaar, sneller verdienen. 'Daar werkte ik graag.' Een jaar later volgde, in Duitsland, het eerste handelskantoor: 'AMF en Brunswick waren daar toen eenoog, monumenten. Maar ook precies zo immobiel als monumenten kunnen zijn. Ik zag ruimte voor mijn bedrijf. Niet omdat ik nieuwe producten had, maar wel omdat ik ze anders, persoonlijker aan de man bracht. Banen

OLYMPISCHE BANEN

'We hebben vorig jaar ook gewerkt voor het Brits Olympisch Comité. In het Olympisch Dorp hebben we veertien banen neergelegd. Een leuke opdracht, natuurlijk. Maar ook een beetje wrang als je van het bowlen bent. Wel banen neerleggen in een dorp voor Olympische sporters, maar weten dat bowlen geen Olympische sport is.'

ECCLESTONE-BANEN

'Ja, er komen wel eens speciale projecten voorbij. Net nog, voor de dochter van Bernie Ecclestone, de Formule één-baas. Er wordt voor haar in Londen een aardig optrekje gebouwd, waar ook een bowlingbaan in komt. Een leuke opdracht, natuurlijk! Die krijgen we wel vaker, alleen stelt niet iedereen het op prijs dat we het vertellen. Nee, Ecclestone zit daar niet mee. Statusobjecten, zoals een zwembad? Niet altijd, soms wel. We waren laatst weer in België, voor privé-baanonderhoud in een woning. Nou, we waren knap snel klaar. Die baan was een jaar lang gewoon helemaal niet gebruikt.'

meten, vertellen over de verschillende laksoorten, een luisterend oor tonen als daar behoefte aan was. Nou, dat werkte.'

Waarna vanaf 1991 het volgende speerpunt zich weer aandeed voor de ondernemer met het scherpe oog. 'Het Amerikaanse leger begon zich uit Duitsland terug te trekken. Dus kwamen er heel veel bowlingbanen vrij die voor de Amerikaanse soldaten waren aangelegd. Het heeft heel veel tijd gekost voordat ik de route door het Amerikaanse leger in Europa had gevonden, maar toen kwam de stroom ook op gang. We gingen bowlingbanen opkopen en die sloeg ik op in een hal die ik in Raamsdonkveer had gehuurd. Daar gingen we ook aan de slag met het reviseren van machines. Het paste allemaal precies. In Oost Duitsland was er toen een grote vraag naar banen, Denemarken en België kwamen op. En wij maar banen bouwen.'

VERNIEUWING

Stilstand is achteruitgang. Het verhaal is Krol bekend. Op zoek naar vernieuwing zag hij al snel grote mogelijkheden in computersystemen. Vooral die van Steltronic. Krol: 'Dat bedrijf koos er destijds voor om als enige van elk banenpaar een werkstation te maken en koos dus voor de mogelijkheden

ven banen (in Turnhout) gerund en was inmiddels een jaartje in Canada geweest, toen hij zich op het schuren van bowlingbanen ging toeleggen. Hij stak zijn licht op in de verschillende bedrijven, bracht vier maanden in Amerika door ('Voor kost en inwoning, geen pay, ben je gek!') en maakte voor zichzelf uit dat er in Nederland ruimte was voor een door hem op te richten bedrijfje op dat vlak.

'Ik had gezien hoe het moest, maar ik had ook een machine ontdekt waarmee het anders en beter kon. Een apparaat dat banen mooi en netjes in de lengte schuurde, zonder veel hout van de banen te halen. Goed voor de levensduur van de banen dus.' Krol meldde zich met 4000 gulden aan spaargeld en een flitsend geschreven ondernemingsplan bij de bank. De Super Sander in kwestie kostte immers nogal wat, dus er diende zo'n

“ER WAREN DAGEN DAT WE TWEE, DRIE SYSTEMEN VERKOCHTEN, WE INSTALLEERDEN 600 BANEN PER JAAR. DEDEN ER IN EEN PAAR JAAR ECHT DUIZENDEN EN DUIZENDEN”

van de pc en dus voor dé toekomst. Ik ben toen naar Steltronic gestapt, heb de rechten voor Europa verworven en daarna was het echt een gekkenhuis. Er waren dagen dat we twee, drie systemen verkochten, we installeerden 600 banen per jaar. Deden er in een paar jaar echt duizenden en duizenden. Het kon niet op.’

Overigens, in eerste instantie vooral in het buitenland. Krol: ‘Daar wordt per game verhuurd, niet per uur. Die ondernemers hadden het rekensommetje snel gemaakt. Met de computer meer games dus een hogere omzet.’ Waarom de Nederlandse ondernemers, die banen van oudsher per uur verhuren, later uiteindelijk ook massaal over de streep werden getrokken? Krol: ‘Door de consument. Die wilde niet zelf meer schrijven. Bowlings waarin dat wel moest, werden steeds minder populair.’

OLIE NAAR DUBAI

‘Bowltech heeft sinds kort een klein kantoor in Dubai. Gewoon om te kijken of dat werkt. Er liggen al bowlingbanen, honderdvijftig. Nog lang niet zoveel als in Saoedi Arabië, daar zijn er al 2700. Maar er is activiteit. Wellicht komt er ook iets onze kant op. Voorlopig zijn wij met ons bedrijfje in Dubai al wel heel uniek. Wij leveren olie aan Dubai. OK, bestemd voor de bowlingbanen, maar toch. Er zijn maar weinig bedrijven die dat kunnen zeggen.’

HONDERD PROCENT

‘Altijd leuk als je een markt voor honderd procent domineert. Bowltech doet dat op de Falklands. Daar hebben we zes banen neergelegd voor de Royal Air Force – zoals we trouwens toch alles doen voor de RAF. Meer dan zes banen zijn er daar ook niet. Dan beheers je de markt, of niet?’



CONSUMERSPRODUCTEN

Waarna wéér een nieuwe stap volgde. ‘De hausse met de computersystemen kon niet blijven duren, dus moest er wat anders komen om de omzet op peil te houden.’ Dat werd dus het besluit om met Bowltech ook ‘consumersproducten’ te gaan verkopen. ‘Geen keuze die door iedereen binnen ons bedrijf werd gedragen, maar ik vond dat het moest.’ Het technische bedrijf dat Bowltech tot dan was geweest, ging met Complete Leisure van Nick Keppe uit Engeland in de slag, kreeg het complete assortiment aan ballen, schoenen, bowlingtassen en nog veel meer in huis en opende in de verschillende Europese landen distributiecentra.

Met de in 2002 neergezette vestiging in Made als moederbedrijf en hoofdvestiging achter de hand behoeften de distributiecentra door Europa heen niet alles in grote hoeveelheden in huis te hebben. Een telefoontje naar Made en de spullen zijn al bijna onderweg. Krol: ‘Korte lijnen, ze werken. En houden het geheel beheersbaar.’ Strategisch denken. Hoort ook bij het ondernemen, weet Krol. In de periode dat alle grote spelers druk doende waren om delen van de markt in Azië te veroveren, groeide Krol juist in Europa gestaag door. En toen Brunswick in 2008 stopte met het zelf produceren van pins, was het juist weer Bowltech dat in Mexico een pinfabriek

met tachtig man kocht. Vervolgens met Kegel in de slag ging om een verbeterde versie te maken om de fabriek in 2010 compleet met de nieuwe pin aan te bieden en te verkopen aan Ebonite.

ZWAAR WEER

Krol: ‘Goed voor Ebonite, goed voor ons. Belangrijk voor het aanbod, voor de industrie. Want zo goed gaat het niet met de bowlingindustrie. Die zit echt in heel zwaar weer. Maar ja, wat wil je ook als je de cijfers ziet. Een voorbeeld. AMF en Brunswick waren halverwege de jaren negentig elk in China nog goed voor een omzet van 100 miljoen dollar. Twee jaar later was dat nog twee miljoen. Of Amerika! In 2002 waren daar nog 2,8 miljoen geregistreerde sportbowlers, nu zijn dat er 1,6 miljoen. Dat scheelt alleen al 1,2 miljoen verkochte bowlingballen per jaar. Dat zijn ontwikkelingen die je als bedrijfsleven nooit voor kan zijn. Dat zie je ook. In de jaren negentig waren er alleen in de Verenigde Staten nog veertig Bowltechjes. Nu nog maar zeventien. En over vijf jaar hooguit nog drie. Zo slecht gaat het. Ook een probleem voor ons? Ik denk dat wij nog wel zoveel unieke te bieden hebben dat we altijd een waardevolle partner zullen zijn. Een goede infrastructuur, in combinatie met veel en goede producten. Maar natuurlijk moet je wel je ogen openhouden. Het blijft ondernemen.’