

REESINK BANENMOTOR

‘Altijd emplooi voor slimme mensen’

Royal Reesink is de op-een-na grootste banenmotor van Nederland. **Het heeft CEO Gerrit van der Scheer verrast.** „Maar je moet al die medewerkers koesteren.”

Henry van der Wal

Apeldoorn

Nooit had CEO Gerrit van der Scheer (56) van Royal Reesink NV in Apeldoorn zich gerealiseerd dat zijn bedrijf behoort tot ‘de ruggengraat van de Nederlandse banencreatie’. Daar was hij met een de-listing van de Alternext beurs, aantrekken van nieuw kapitaal en drie bedrijfs-overnames in het afgelopen jaar simpelweg te druk voor. Hij kreeg het predikaat van de Rotterdam School of Management, die 3.070 snelgroeiende bedrijven onderzocht. En wat bleek? Royal Reesink is met ruim 900 nieuwe banen de op-een-na grootste banenmotor van Nederland, net achter Rituals. De omvang van het bedrijf is in drie jaar tijd zo ongeveer verdubbeld naar 1.600 medewerkers. Van der Scheer hoorde het nieuws tijdens een van zijn kostbare rustmomenten, thuis op de bank bij echtgenote Jacqueline. „Ik was aangenaam verrast, want ik wist niet dat dit onderzoek bestond.”

Focus

Handelsonderneming Royal Reesink had zich met zijn 230-jarige geschiedenis al lang en breed bewezen, maar toch lukte het Van der Scheer na zijn aantreden als CEO in 2009 om een basis te leggen voor nieuwe successen. Door sterker te focussen. „Smederijen kozen voor specialisatie in land-

bouwmechanisatie, constructie en machinebouw of voor de doe-het-zelf-markt. Reesink bevoorraadt veel smederijen en ging overal in mee, met als gevolg dat we in een aantal markten te klein waren voor het tafellaken en te groot voor het servet. We zijn ons gaan concentreren op machines en werktuigen. Daardoor vielen we in omzet gelijk 55 miljoen terug naar 120 miljoen euro. Maar die hadden we binnen een jaar al weer terug.”

Hoe dan?

„Door andere markten te zoeken. Het landschapsonderhoud en het onderhoud van golfbanen bijvoorbeeld. En in 2013 zijn we in logistiek gestapt. Pon - van onder meer de Volkswagens - deed ook in intern transport, met onder meer heftrucks, maar dat paste daar eigenlijk niet zo goed. Wij hebben die tak overgenomen en dat leverde 200 miljoen extra omzet op, ongeveer een verdubbeling.”

Volgens de Rotterdamse onderzoekers lukt het maar een op de vijf snelgroeiers om de groei langer dan een jaar vol te houden.

Ik probeer zoveel mogelijk mensen binnen te halen die slimmer zijn dan ik

– Gerrit van der Scheer

„Je moet inderdaad spanning op de ketting houden. Er kwam zoveel vernedering dat we op een gegeven moment dachten: dit moeten we ook internationaal gaan doen. Zo zijn we terecht gekomen in België, Duitsland, Turkije en sinds vorig jaar ook in Engeland, Denemarken en Ierland. We zit-



ten zelfs in Kazachstan. Daar realiseren we nu met 135 man personeel in 11 vestigingen een omzet van 50 miljoen euro.”

Ziet u mogelijkheden voor verdere groei?

„Dit jaar gaan we naar verwachting de 650 miljoen euro halen, met een mooi rendement. Ik zie mogelijkheden om door te groeien naar 900 miljoen euro. In Kazachstan hebben we al mooie stappen gezet, Turkije kan ook groot worden en we kijken nu ook naar Noord-Europa en de Baltische staten.

Verder moeten we innovatief blijven. Daarvoor hebben we de ‘smart farming’ divisie opgezet. Daarin zijn we bezig om machines met elkaar te laten praten en met het managementsysteem van de boeren. Dat maakt precisie-land-

Mogelijkheden om door te groeien naar 900 miljoen euro

bouw mogelijk. De hele dag zijn hiervoor 45 wizz kids aan het programmeren.”

Turkije en de Baltische staten lijken me nu niet gemakkelijk.

„Het is in die gebieden nog politiek onrustig. Turkije is qua structuur momenteel een ramp. Het advocaten- en notariskantoor met 110 medewerkers dat ons adviseerde is compleet verdwenen! Helemaal weggezuiverd. We konden niet meer bij onze dossiers.”

Wat is uw eigen rol?

„Ik stuur vooral op wat onze strategie moet zijn. Daarvoor hou ik ook nog steeds contact met de werkvloer. Ik loop er regelmatig rond met de handen in de zakken om te horen wat er speelt. Ook in Kazachstan. En ik probeer zoveel mogelijk mensen binnen te halen die slimmer zijn dan ikzelf. Young potentials vinden hier altijd em-plooi.”

Voelt u de verantwoordelijkheid voor al die 1.600 medewerkers?

„Ja, elke dag. Dit bedrijf is niet voor niets 230 jaar oud. Je moet je medewerkers koesteren en mensen in de leiding hebben met dezelfde waarden. Ik kan echt kwaad worden als hiërarchie er toe leidt dat mensen op de werkvloer niet meer worden gezien. We hebben eens een bedrijf overgenomen waar een top 50 van beste medewerkers bestond. Dat heb ik onmiddellijk laten stoppen. Want de boodschap aan de rest is dan eigenlijk dat ze er niet toe doen. Bij reorganisaties beginnen we ook altijd bovenaan.”

Is uw achtergrond als zoon van een Veessense smid onderdeel van het succes?

„Zeker, daar heb ik het ondernemersbloed van gekregen. Je snapt je klanten daardoor heel goed. Bij ons thuis stond alles altijd in het teken van de klant. Dat staat in geen enkel leerboek, maar dat draag je met je mee.”



▲ Gerrit van der Scheer:
 „Dit bedrijf is niet voor niets 230 jaar oud.” FOTOMAAR-TENSFRANGH

