

DE KRACHT VAN EEN STERKE COMBINATIE

REKO RAALTE

van alle markten thuis

Voor de rubriek 'In gesprek met' gaat de redactie van GEVAT eens in de drie maanden rond de tafel met een zeer gewaardeerde Salland Olie relatie. Zo ook nu, samen met vertegenwoordiger Vincent Volker. Hoe vertrouwd dit op het eerste gezicht ook lijkt, toch is er een opmerkelijk verschil in vergelijking met voorgaande interviews. Immers, ditmaal geen gesprek op locatie tussen de kantoorwanden, maar daar waar het écht gebeurt: op de 'werkvloer'. De gesprekspartner in deze editie bevindt zich binnen een straal van zo'n 50 kilometer rondom Raalte; de plaats waar de wegenbouwer op dit moment een bijzonder stuk werk realiseert. Maak kennis met REKO RAALTE, in én op de straten van de gemeente Hattem.

Alles onder één dak

REKO RAALTE is een veelzijdig bedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in wegenbouw, sloop, grond- en asbestsanering, zandwinning, transport, containers en afvalverwerking. "Onze vader is in 1969 gestart met een shovel, een kraan en een vrachtauto", vertelt Vincent Reinders, directeur van REKO RAALTE. "Gedurende de jaren zijn we uitgegroeid tot een modern bedrijf met verschillende disciplines, waarin twee broers van mij en ik ieder een eigen taak beheren.

In de afgelopen 46 jaar is er veel veranderd; zo zijn we drie keer verhuisd naar een grotere locatie. Op onze huidige vestiging hebben we een modern kantoorpand met werkplaats waar we al het onderhoud van zowel personen- als vrachtauto's en grondverzetmachines in eigen beheer uitvoeren. We beschikken



♦ Vincent Reinders

momenteel over 30 vrachtauto's en 25 grondverzetmachines, allemaal in eigendom. Een bewuste keuze; hierdoor zijn we breed inzetbaar met eigen mensen die zeer betrokken zijn bij het bedrijf en het werk."

Met beide benen op de grond

Met dezelfde flexibiliteit zetten deze 65 medewerkers zich iedere dag in voor REKO. "Het voelt als één grote familie", aldus Vincent Reinders. "Bij ons is er geen sprake van hiërarchie. Het is een platte organisatie met korte lijnen en een transparante werkwijze. We voegen gelijk de daad bij het woord. Iedereen zet zich maximaal in en staat ondertussen met beide benen op de grond. En uiteraard, als er iets te vieren valt, doen we dat evengoed samen. Ik denk dat we ons hiermee sterk onderscheiden in de markt."

"Wij opereren hoofdzakelijk regionaal. Maar onze dienstverlening heeft een zeer breed bereik: van plannen en ontwerpen tot aan uitvoering in sloop, sanering en wegenbouw. Daarnaast zijn we actief in zandwinning, afvalverwerking, transport, containers en nog veel meer. Zoals we zelf zeggen: onze kracht zit hem in de sterke combinatie die we te bieden hebben. Zodoende fungeren we als hoofdaannemer tijdens kleine én grootschalige projecten. Bovendien heeft de opdrachtgever in dergelijke gevallen slechts één aanspreekpunt. En dat zijn wij."

Grote doelgroep & loyaliteit

"In lijn met onze dienstverlening, bestaat onze doelgroep uit uiteenlopende afnemers, waaronder het bedrijfsleven en particulieren. Circa 75% van de wegenbouw- en sloopopdrachten komt echter bij (semi-)overheidsinstellingen vandaan. We hebben vele opdrachtgevers die ons vanaf het eerste uur trouw zijn."

Zo trouw als REKO is in het waarmaken van zijn diensten en services, zo loyaal zijn ze naar hun eigen leveranciers. "Wij doen al jarenlang zaken met dezelfde verstreckers van brandstoffen, smeermiddelen, banden, vrachtauto's en grondverzetmachines. Kortom: wij zijn van de langetermijnrelaties. Ook met Salland Olie. Van onze langdurige partnerschap met de oliemaatschappij, werken wij al 12,5 jaar samen met Vincent (Volker - red.). Het fijne van onze samenwerking is dat we elkaar begrijpen. We spreken dezelfde taal en hebben daardoor aan een half woord genoeg."

Lees verder op pagina 10.

**“Weten waar je zwaktes liggen,
is net zo belangrijk als weten
waar je krachten liggen”**

- VINCENT REINDERS





♦ Vincent Reinders



♦ Vincent Volker

Vervolg van pagina 8.

Méer dan een leverancier

Vincent Volker kan niet anders dan de woorden van zijn naamgenoot bekrachtigen. “Wij streven dezelfde werkwijze na als REKO. Dat betekent dat we open kaart spelen en doen wat we zeggen. Binnen beide bedrijven is er sprake van een zekere nuchterheid. Het zijn deze raakvlakken die ervoor zorgen dat we elkaar de handel ook gunnen. En is er wat, dan spreken we dat meteen uit. Daarmee houden we ook de scherpte erin.

Ons samenwerkingsverband gaat verder dan ‘alleen’ het leveren van het product; in dit geval brandstoffen en smeermiddelen. We faciliteren REKO waar mogelijk en zoveel mogelijk. Daar hoort ook advies bij: welke olie het beste voor een bepaalde machine is bijvoorbeeld. Alsmede service, zoals levering op locatie.”

Onderweg naar niveau 5

Naast groei, is er ook sprake van een zekere mate van reductie bij REKO. In positieve zin welteverstaan. “Duurzaam ondernemen is een belangrijk speerpunt van REKO. We investeren in zowel de mens als machines”, verklaart Vincent Reinders. “Behalve dat een goede score op de CO₂-prestatieladder steeds vaker en zwaarder meeweegt bij het maken van een keuze door een klant, zijn we het ook verplicht aan de wereld waarin we leven. Uiteindelijk heeft iedereen belang bij een schonere leefomgeving. En om dat te kunnen bewerkstelligen, zal iedereen zijn of haar steentje moeten bijdragen.

In ons geval vertaalt zich dat in het investeren in nieuwe, milieuvriendelijkere technologieën en brandstoffen (zoals GTL), om op die manier de brandstofbesparing en CO₂-reductie te optimaliseren. Daarnaast wordt 95% van alles dat wij slopen hergebruikt dankzij onze recycle-specialismen, waardoor er nauwelijks nog sprake is van verspilling. Al deze ontwikkelingen zorgen ervoor dat we opnieuw een sprong gaan maken; we zijn druk bezig om van niveau 3 naar niveau 5 te klimmen op de CO₂-prestatieladder. Uiteraard heeft Salland Olie een belangrijk

aandeel in het behalen van deze prestaties. Wanneer de olie-maatschappij binnen haar vakgebied kansen ziet op het gebied van besparing, spelen wij daarop in. Andersom gebeurt dat ook. Op die manier versterken we elkaar.”

Kennis en kunde

Op moment van interview, bevindt REKO zich middenin een gemeenteproject in het centrum van Hattem. “We hebben tal van indrukwekkende projecten in het verleden mogen doen, zoals het realiseren van complete nieuwbouwwijken en dergelijke. Echter, we zien deze opdracht in het bijzonder als een bevestiging van het feit dat mensen in onze kennis en kunde geloven. Het betrof namelijk de eerste keer dat de gemeente Hattem ons uitnodigde. Bij de aanbesteding kwamen we als beste naar voren, waarna we ons meteen al mochten richten op het meest centrale punt van de stad: de bestrating rondom het historische kerkplein. Een groot compliment en vooral ook een blijk van vertrouwen.”

Ondanks het getoonde vertrouwen bij onze opdrachtgevers, zeggen we wel eens ‘nee’ tegen een project. “Weten waar je zwaktes liggen, vind ik net zo belangrijk als weten waar je krachten liggen. Je moet doen waar je goed in bent, alleen dan kun je de beloofde kwaliteit waarmaken.”

Visitekaartje

Kwaliteit die in Hattem overigens zowel zichtbaar als onzichtbaar is. “Vanzelfsprekend dient alles er netjes bij te liggen als we de nieuwe bestrating opleveren. Maar minstens zo belangrijk is wat eronder ligt; in dit geval de riolering. Wat straks met het blote oog niet meer te zien is, wordt tussentijds weldegelijk gecontroleerd door de opdrachtgever. Alles moet dus kloppen. Van onder tot boven.

Bovendien, de belangrijkste reclame die we voor onszelf maken is mond-tot-mondreclame. Als opdrachtgevers tevreden zijn komen ze niet alleen terug, ze vertellen het ook door. Wij zien iedere geklaarde klus daarom als hét visitekaartje van REKO.” ♦