

Interview CEO Reynaers: 'Wij willen de waarde van gebouwen vergroten'

18-10-2017 09:39

VJ sprak met CEO Martine Reynaers over de groei van het Vlaamse familiebedrijf Reynaers naar multinational en over de verdere ambities. "Wij willen in 2020 €500 miljoen omzet realiseren."

Reynaers is gespecialiseerd in aluminium systemen voor ramen, deuren en gevels. Het bedrijf is verantwoordelijk voor het ontwerp en de ontwikkeling van de halffabricaten, maar het eindproduct is in handen van de klant. De verwachting is dat in 2017 de €400 miljoen omzetgrens wordt overschreden. VJ sprak met CEO Martine Reynaers over het succes van Reynaers: "We zijn sinds 1965 actief en we zijn uitgegroeid van lokale Vlaamse speler naar een wereldspeler binnen de aluminium industrie." Het hoofdkantoor staat namelijk in Duffel, maar Reynaers is wereldwijd actief in meer dan 70 landen met zo'n 2.000 werknemers.

Visie en strategie

Volgens Reynaers zijn er meerdere redenen voor hun succes. "Je moet een visie hebben en daar een duidelijke strategie aankoppelen. Daarnaast moet je een goed team hebben met sterke leiders die deze visie uitdragen." De dagelijkse leiding is in handen van Martine Reynaers en haar drie zussen, broer en moeder zitten in de raad van bestuur. Volgens Martine Reynaers ligt de kracht in het hele team. "Familie brengt engagement en verankering binnen een bedrijf, maar je hebt ook expertise nodig van professionele bestuurders. Daarom hebben wij een raad van bestuur die samen met familie en het management team werkt voor het bedrijf."

Groot geworden met kleine klanten

Martine Reynaers wil de waarden die belangrijk zijn voor Reynaers uitdragen in alle takken van het bedrijf. "We werken veel met familiebedrijven. Soms gaat de samenwerking al drie generaties lang door. Daarbij duurt het bouwproces soms jaren, dus we willen altijd betrokken en trouw blijven."

Reynaers is groot geworden met kleine klanten, zegt Martine Reynaers. "We zijn begonnen met de residentiële laagbouw in België, voornamelijk ramen en deuren. In België bouwt ongeveer 80% van de inwoners hun eigen huis en daarbij zijn aluminium kozijnen en deuren gebruikelijk." In de loop der jaren werd het netwerk van Reynaers steeds internationaler en heeft het zo'n 5.000 partners wereldwijd.

Internationalisering

Zo hebben grote politieke verschuivingen bijvoorbeeld effect gehad op het Belgische familiebedrijf. "Toen de Berlijnse muur viel in 1989 groeide ons netwerk enorm. In landen als Polen en Tsjechië-Slowakije was er geld voor woningbouw, maar er waren geen goede producten. Er is flink geïnvesteerd in complexere hoogbouw en daar hebben we veel kennis opgedaan."

[Meer weten over de visie van Reynaers over internationalisering? 'Internationalisering is een hefboom voor meer groei'.](#)

Campus

VJ spreekt Martine Reynaers op de Reynaers Campus in Duffel. Een indrukwekkend en modern complex met een oppervlakte van 283.000 vierkante meter. Vanuit Duffel worden vooral België, Groot-Brittannië en Nederland bevoorrad, de export vindt plaats naar alle landen waar geen eigen distributievevestiging is. In totaal worden er ruim 6500 verschillende aluminium profielen en ruim 4.000 onderdelen zoals rubbers en scharnieren gehuisvest, er ligt een voorraad van zo'n €40 miljoen.

Naast de logistiek, biedt de campus ook ruimte aan het ontwikkelen en testen van nieuwe systemen in het test centre. Veiligheidstesten zoals water- windichtheid, akoestiek en inbraakwerendheid worden hier getest. Keuringsautoriteit SKG IKOB is regelmatig aanwezig om de testen officieel te maken. Er is een opleidingscentrum waar klanten van Reynaers worden opgeleid om het eindproduct, zoals de ramen, deuren en gevels te leren maken met klein gereedschappen of met CNC- gestuurde bewerkingsmachines. Per jaar traint Reynaers 1.100 productiemedewerkers.

Bouwtekening tot leven

Om architecten, investeerders en klanten de producten van Reynaers te laten kennen, heeft de Reynaers Campus ook een bijzonder technisch huzarenstukje: de Avalon Virtual Reality ruimte. "We willen hiermee toegevoegde waarde creëren voor projectontwikkelaars, architecten en opdrachtgevers." In de virtual reality ruimte kunnen verschillende mensen door middel van stereoscopische projectie en actieve 3D-brillen letterlijk in een project stappen. Zo komt een bouwtekening tot leven door middel van de 25 verschillende projectoren.

Het voordeel hiervan is dat het beslissingsproces van investeerders en eindklanten versneld kan worden. "Daarbij is het kostenbesparend voor het bouwproces, fouten kunnen snel worden opgelost en je vermijdt dure maquettes," vertelt Reynaers.

€500 miljoen

Met deze kennis en kunde wil Reynaers verder groeien, zo wil het bedrijf in 2020 €500 miljoen omzet realiseren. Reynaers: "Wij hebben als doelstelling om verder te bouwen aan ons bedrijf en te blijven groeien. Wij streven ernaar om de waarde van gebouwen te vergroten en de leef- en werkomgeving van mensen wereldwijd te verbeteren. We bereiken dit door innovatieve en duurzame oplossingen in aluminium te bedenken."

Van transformatie naar nieuwbouw

En heeft Reynaers nog plannen voor Nederland? "We zijn tevreden in Nederland, want we hebben mooie klanten en zien veel kansen. Toch proberen we onze projecten altijd mooier en beter te maken. Op dit moment ligt de focus op verschillende transformatieprojecten, waarbij kantoren worden omgebouwd naar woningen. Maar je ziet dat de Nederlandse kantorenmarkt ook weer aantrekt en dat we ook in nieuwbouw een rol kunnen spelen. Zo zijn de wensen van kantoorgebruikers anders geworden, zo is akoestiek een grotere rol gaan spelen."

[Lees hier een interview van Reynaers over de transformatiemarkt in Nederland: 'Het opwaarderen van het vastgoed speelt een steeds belangrijkere rol'.](#)

Schaalvergroting voor innovatie

"We hebben grote ambities en die kunnen alleen verwezenlijkt worden door schaalvergroting. Klein is fijn, maar daar verdien je jouw innovaties niet mee terug. Wij willen bij de groten horen, dus samenwerking met onze partners is belangrijk." Maar volgens Reynaers staat de klant aan het einde van de dag nog altijd centraal. "Het succes van de klant is uiteindelijk ons succes."

Kimberly Camu