

Van Raam: net zo bijzonder als de fietsen

Ronald Ruesink verruilde De Graafschap voor Feyenoord. De ondernemer uit de Achterhoek is sinds dit seizoen lid van de Feyenoord Business Club. Een beslissing die de commercieel directeur van Van Raam overigens liet afhangen van de goedkeuring van zijn echtgenote. Die was na de eerste “proefwedstrijd” echter meteen om en gaat nu bijna naar elke wedstrijd in De Kuip mee.

De 150 kilometer heen en 150 kilometer terug hebben Ruesink en zijn vrouw er graag voor over. ‘Soms vertrekken we al op zaterdag, dan nemen we een hotelletje, gaan we winkelen en eten in de stad en dan op zondagmiddag naar de wedstrijd. Hartstikke gezellig.’

Van Raam is fabrikant van aangepaste fietsen. Het bijzondere bedrijf is gevestigd in Varsseveld.

De Graafschap

‘We zaten al meer dan tien jaar verbonden aan De Graafschap. Hartstikke leuk én logisch, als Achterhoekse bedrijf. Maar in de Eerste Divisie is het, met alle respect voor die clubs, toch minder. Dat merken we bij het relatiebeheer. Het werd steeds moeilijker om klanten uit te nodigen. De Graafschap is nog steeds de op één na leukste club. Na Feyenoord natuurlijk.’

‘Mijn rood-witte hart is net iets groter dan mijn blauw-witte hart. Als ze op de Vijverberg tegen elkaar speelden, nam ik altijd mijn Feyenoord-sjaaltje mee... ook in de businessclub. Een beetje uitdagen, haha. De mooiste wedstrijd op De Vijverberg zag ik toen ik tien jaar was: De Graafschap-Feyenoord in 1973. De uitslag was 5-7!’

Hij is al meer dan vijftig jaar Feyenoord-supporter. ‘Ik had er ook al eens over gedacht om een seizoenkaart te kopen. Maar nu bedacht ik: laat ik sponsor worden. Dan zeg ik die acht stoelen bij De Graafschap op en neem ik er twee bij Feyenoord. Alleen moest m’n vrouw het er mee eens zijn. Die was in de loop der jaren ook De Graafschap-supporter geworden. Indien zij het bij Feyenoord niks vond, hadden we ook nog twee stoelen in De Vijverberg aangehouden. Maar zij bleek het helemaal geweldig te vinden in De Kuip en wil hartstikke graag mee.’

‘Ik zal de kaarten natuurlijk ook zakelijk gebruiken en misschien proberen we het aantal stoelen op termijn wel uit te breiden. Ik wil ook kijken of we ons via Feyenoord wat meer kunnen profileren in het Rotterdamse. Ik zal daarvoor ook vaker naar de meetings van de Business Club gaan, al zit dat nog niet helemaal in m’n systeem. Daar moet ik structureler tijd voor vrijmaken.’

‘Mogelijk gaan we bij De Graafschap over een paar jaar toch ook weer iets doen. We hebben er eerlijk over gesproken daar. Ze vatten het sportief op en boden aan dat er kaarten voor ons klaarliggen als we eens willen komen. De deur blijft open.’

Aangepaste fietsen

Zelf vindt hij het ook bijzonder dat een bedrijf zo ver buiten Rotterdam zich aan Feyenoord heeft verbonden. 'Ben je nu een Heineken of Philips, dan is dat anders. Maar wij zijn gewoon maar een familiebedrijf.'

De bescheidenheid siert hem, maar is onterecht. Van Raam is Europees marktleider in aangepaste fietsen. Het bedrijf heeft een uitstekende reputatie. Onder meer op het gebied van innovatie. Ontwerp en ontwikkeling doet het allemaal zelf en ook de productie gebeurt in eigen huis.

Van Raam was rond 1900 in het centrum van Amsterdam begonnen als smederij en stapte in de jaren 30 over op de productie van fietsframes. In 1972 verhuisde het bedrijf naar de Achterhoek, om dichter bij de Duitse afnemers te zitten. Na een faillissement in 1983 nam Piet Boezel Van Raam over. Hij legde de basis voor een gezonde toekomst door de specialisatie in aangepaste fietsen voor mensen met een lichamelijke beperking (zowel volwassenen als kinderen). De vergrijzing in West-Europa zorgt voor een andere, sterk groeiende doelgroep: ouderen die nog actief en mobiel willen blijven maar meer stabiliteit nodig hebben bij het fietsen en op- en afstappen.

Ronald Ruesink is de schoonzoon van Piet Boezel. Hij is sinds 2000 samen met zijn schoonzus Marjolein Boezel (financieel en HRM-directeur) en zwager Jan-Willem Boezel (technisch directeur) eigenaar. Ruesink werd in 1990 verantwoordelijk voor de verkoop. 'Ik heb een pak gekocht, wat foto's gemaakt van de driewielers die we maakten en ben het land in gegaan: langs revalidatiebedrijven met de vraag of ze dealer wilden worden en of ze ideeën hadden voor andere producten. Wij konden alles maken. Zo kwamen er rolstoelfietsen, speciale tandems, duofietsen enzovoort.'

Verenigde Staten

De afgelopen decennia volgende de verhuizingen en uitbreidingen elkaar op. Maar het pand aan de Aaltenseweg is al weer te klein voor de 130 medewerkers. Van Raam heeft verderop in Varsseveld een nieuw stuk grond gekocht. In maart 2018 start de bouw van een gebouw dat ruim twee keer zo groot wordt als het huidige.

De Van Raam-fietsen worden in vijftien Europese landen verkocht. Overal via dealers: revalidatiebedrijven en fietsenwinkels. 'Sinds eind 2016 hebben we ook een importeur in de Verenigde Staten. Of een land kansrijk is hangt van een paar factoren af: er moet gefietst kunnen worden, de acceptatie van gehandicapten moet gevorderd zijn en men moet de financiële middelen hebben om aangepaste fietsen te kopen.'

Ook bergachtige landen zijn binnen bereik gekomen, zoals Oostenrijk, Noorwegen en Zweden. 'Vroeger verhinderden bergen het fietsen voor mensen met een beperking, maar met de komst van krachtige elektrische ondersteuning, is dat geen bezwaar mee. Inmiddels wordt meer dan de helft van onze fietsen met zo'n elektrische motor verkocht.'

Ga voor meer informatie over Van Raam en de aangepaste fietsen naar www.vanraam.com.

Tekst: Martin Dekker