

In gesprek met Ronald Ruesink van Van Raam

'Wij maken mensen mobiel'

Door Henrike Veeerbeek

De fiets, dat lijkt me het meest logische vervoermiddel als ik op weg ga naar Van Raam. Bij deze fabrikant van aangepaste fietsen heb ik een afspraak met commercieel directeur Ronald Ruesink. Gelukkig zit het bedrijf sinds begin 2004 in Varsseveld, dus ben ik er zo. Een strak uitzienend pand ligt daar aan de Aaltenseweg. Het straalt kwaliteit uit.



Als ik mijn fiets voor het bedrijfspand parkeer, staat daar ook een grote camper uit Noorwegen. Bij de entree laat ik een vrouw in een rolstoel en haar man voorgaan. Zij gaan meteen rechts richting de showroom, waar verschillende fietsen staan uitgesteld. Tweewielers met lage instap, driewielers, duofietsen: de variëteit is groot. Ik meld me links bij de receptie. Al snel komt Ronald Ruesink er aan gelopen. Maar eerst maakt hij nog even tijd voor de Noren. Een gastvrije ontvangst, een praatje aanknopen en ervoor zorgen dat er iemand is om ze te helpen. En omdat de camper midden voor het pand staat, vraagt hij vriendelijk aan de man of hij 'm even wil verzetten. Tijdens het gesprek wordt me duidelijk dat dit Ronald ten voeten uit is. Makkelijk in contacten leggen, maar ook oog voor detail en uitstraling.

Internationaal

Als we in zijn kantoor zitten, steekt de geboren en getogen Varssevelder Ronald meteen van wal. 'Dat is een mooi verhaal, van die Noren. Ze waren aan het overwinteren in Benidorm en hebben daar iemand ontmoet die een fiets van ons had. De vrouw mocht de fiets uitproberen en dat beviel erg goed. Ze kon zich op onze fiets zelfstandig verplaatsen. Dus sloegen ze aan het googelen en kwamen zo op onze website terecht. Op de terugweg naar huis steken ze nu hier aan.' Normaal gesproken worden vanuit de showroom in Varsseveld geen fietsen verkocht. Ronald legt uit: 'Van Raam is alleen fabrikant van fietsen. De verkoop verloopt via dealers en leveranciers van revalidatiehulpmiddelen.' Het verhaal van de Noren onderstreept wel het internationale karakter van het bedrijf. 'Zo'n 25 procent van onze omzet realiseren we inmiddels in het buitenland. Op dit moment vooral in West-Europa, waar we met voorraadhoudende steunpunten en importeurs werken. Wat ons betreft blijft het daar niet bij. We willen in 2014 een verkoopnet in Amerika opzetten. Daar zien we veel potentie voor onze aangepaste fietsen.'

Van frames naar aangepaste fietsen

De bedrijfsnaam Van Raam heeft een rijke historie. Al in 1900 werd het bedrijf in Amsterdam opgericht. Een smederij was het destijds; later gingen ze over op het produceren van fietsframes. Omdat het bedrijf midden in de stad zat op een plek waar nieuwbouw gepland stond, kreeg de toenmalige eigenaar een premie voor verplaatsing van het bedrijf. Aalten werd in 1972 de nieuwe vestigingsplaats en naast frames werden er ook fietsen gemaakt. In 1983 kon de toenmalige eigenaar de concurrentie met de grote fietsenfabrikanten niet aan en ging failliet. Ronald: 'Mijn schoonvader Piet Boezel nam het bedrijf over en legde zich toe op het maken van frames. Het was hard werken voor weinig geld. Eigenlijk bij toeval ging hij speciale fietsen maken. Een vriend kreeg een beroerte en vroeg hem een driewieler te maken. Technicus als hij was, lukte hem dat. Het resultaat zag er uit als een gewone fiets. Een geslaagd experiment en hij dacht bij zichzelf: daar zit markt in.'



Uitbreiding op uitbreiding

De eerste jaren verkocht een revalidatiebedrijf de Van Raam fietsen. Rond 1990 viel dit weg. 'Daar kwam ik in beeld', vertelt Ronald. 'Het bedrijf had iemand nodig die op pad ging, op zoek naar afzetmarkt. Als werknemer nummer 7 heb ik een pak en een auto gekocht en een paar foto's gemaakt van de fietsen. Omdat onze fietsen vooral bedoeld zijn voor mensen met een beperking, bezocht ik onder meer revalidatieklinieken.' Met succes, want het bedrijf maakt een groeispurt door. De productiehal werd meerdere keren uitgebreid en naast de schoonzoon kwamen ook dochter Marjolein en zoon Jan-Willem Boezel in het bedrijf werken. In 2000 namen zij met z'n drieën het bedrijf van Piet Boezel over. Ze hebben een duidelijke rolverdeling: 'Jan-Willem is van de techniek en ontwikkeling, zelf hou ik me bezig met de commercie en Marjolein zit er als het ware tussenin. Zij richt zich op de financiën en personeel en organisatie.'

Verhuizing naar Varsseveld

Tijdens de groei van het bedrijf stuitte Van Raam op de gemeente Aalten. 'We kregen in 2003 geen toestemming om verder uit te breiden. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een nieuwe locatie en zo in Varsseveld terecht gekomen.' Ruim 10 jaar is Van Raam nu gevestigd in Varsseveld. In deze periode maakte het bedrijf een grote groei door. 'Na onze laatste uitbreiding hebben we nu een bedrijfsoppervlak van ruim 6.000 vierkante meter. Ook in mensen zijn we gegroeid. Ruim 50 kwamen er bij in de afgelopen 10 jaar. We werken nu met 80 mensen aan de ontwikkeling en productie van onze fietsen. De gemeente Aalten zal zich nog wel eens achter de oren gekrabb hebben', zegt Ronald lachend. En de toekomst? Die zie Ronald positief in. Hij pakt het Ondernemingsplan 2013-2018 erbij, dat net klaar is. 'We willen in 2018 wereldmarktleider zijn in het segment aangepaste fietsen. Ambitueus, maar wat mij betreft wel realistisch. Ontwikkelingen als de vergrijzing en het feit dat iedereen langer mobiel wil blijven, zullen ons daarbij helpen. En bewegen staat volop in de belangstelling. Allemaal gunstig voor ons. Onze fietsen houden mensen mobiel.'



Hart voor het dorp

Alhoewel Van Raam van oorsprong geen Varssevelds bedrijf is, is er wel degelijk hart voor Varsseveld. 'We doen veel aan sponsoring, van groot tot klein', aldus Ronald. 'We hanteren daarbij twee uitgangspunten: het moet Varssevelds zijn of aansluiten bij onze doelgroep. Zo ondersteunen we bijvoorbeeld de plaatselijke gymnastiekvereniging, zijn we shirtsponsor van de mini's bij het voetbal en sponsoren we een crossteam. Maar ook patiëntenverenigingen voor reuma of Parkinson kunnen op onze steun rekenen. We zijn een sociaal bedrijf, ook richting onze medewerkers. Natuurlijk moeten we winst maken, maar dat is gericht op continuïteit, mede in het belang van de mensen die bij ons werken. Het gaat toch om 80 gezinnen die hier bij ons de kost verdienen. En dat willen we graag zo houden. Of beter nog: uitbreiden.'

Mijn laatste vraag of Ronald op de fiets naar zijn werk komt, ontlokt hem een gulle lach. 'Haha, dat is een goeie. Dat zou als Varssevelder wel moeten hè? Maar helaas, ik pak toch altijd de auto. Met als excuus dat dit makkelijker is, met afspraken en zo. Onzin natuurlijk. Maar het past wel bij het motto dat mijn schoonvader en ik altijd hadden "we moeten zo veel fietsen verkopen, dat we er zelf een goede auto van kunnen kopen". En dat is gelukt.' Terwijl Ronald nog nalacht, stapt de fotograaf Heini Peters binnen. En wat blijkt? Ook hij is met de auto. Ze lopen samen naar buiten voor de foto's en ik stap op de fiets naar huis...

