



Veranderingen bij Redexim: ‘We kwamen bij de directie- overname niet in een gespreid bedje terecht’

Zus en broer aan het roer

De directiewisseling bij Redexim haalde de voorpagina's van de landelijke ochtendbladen niet. Toch is het een ingrijpende gebeurtenis voor de onderneming. Herman en Justine de Bree vormen sinds april 2021 de tweehoofdige directie van dit internationaal opererende familiebedrijf in Zeist. Het floreert en heeft zelfs vestigingen in het VK en de VS.

Auteur: Broer de Boer

Wie Redexim zegt, denkt steevast aan de gepatenteerde machine uit 1980, die de onderne-
ming internationaal succes bracht. Deze innovatie leidde zelfs tot een nieuw werkwoord: vertidrainen. Helaas is het – nog – niet in de Dikke Van Dale te vinden. Ook andere innovatieve machines voor het onderhoud van gras en kunstgras zagen bij dit innovatieve bedrijf het daglicht. En als het aan de nieuwe tweehoofdige directie ligt, zullen er nog vele volgen. Herman en Justine de Bree vormen sinds april 2021 de nieuwe directie. Ze komen uit het gezin van de vier De Bree-kinderen en stralen uit dat ze elkaar goed aanvullen én dat ze niet alleen privé, maar ook zakelijk een goede band hebben. Herman sleutelde in de schoolvakanties vaak mee in de bedrijfswerkplaats en hij ontwikkelde een passie voor techniek. Hij volgde onder meer de International Business School en kwam in 2003 in dienst bij het bedrijf van zijn vader. Hij behartigde onder meer de commerciële zijde van het bedrijf, de marketing en de sales. Justine werd in 2005 overreed door haar vader om zijn rechterhand te worden en haar focus volledig op de financiële kant van de holding en Redexim te richten. Een aantal jaren later nam ze bij de holding en Redexim het financiële beleid en de organisatie voor haar rekening. Bij haar staan verder onder meer de studie aan de Hogere Hotelschool in Den Haag en banen in de hotel- en bancaire wereld op het cv.

Opvolgingsplan

‘Vanaf 2005 kreeg ik professioneel dus een veel intensiever contact met mijn broer Herman en dat klikte meteen’, glimlacht Justine. ‘Hoewel

het bij pa geen prioriteit had om iets op papier te zetten, zijn we in 2014 om de tafel gaan zitten om tot een opvolgingsplan te komen. Daarin was ruimte voor een toekomstvisie, kennisoverdracht en een rolverdeling. Bovendien leerden we door middel van een assessment elkaars sterke en zwakke punten kennen en lieten we ons coachen. Herman blinkt uit in de commerciële en technische aspecten van ons bedrijf en in productkennis. Hij kent niet alleen onze producten, maar ook het bedrijf vanbinnen en vanbuiten.’ Herman vult aan: ‘Men kon mij ook vaak in de Redexim-stand op vakbeuren ontmoeten, tot in het VK en de VS aan toe. Ik vind het samenwerken met mensen een interessant aspect van mijn werk. Justine ging met regelmaat mee naar een vakbeurs, maar zij blinkt vooral uit in het organiseren van zaken. Daarbij heeft ze een helicopterview en kan ze uitstekend de strategische en operationele lijnen uitzetten.’

‘We zijn trots op onze dealers’

‘Samen kunnen we dit bedrijf leiden, maar romantiseer onze uitdaging niet! Bij de directiewisseling zijn we zeker niet in een gespreid

bedje terechtgekomen. Er is werk aan de winkel en we hebben beiden de ambitie om het familiebedrijf toekomstbestendig achter te laten voor een eventuele derde generatie De Bree.’ Justine vervolgt: ‘We zagen ons geplaatst voor twee opties. De eerste optie was doorgaan met het bedrijf zoals het functioneerde, dus “op de winkel passen”. De tweede was meer toekomstgericht: de organisatie aan de hand van een toekomstplan vernieuwen met huidige en nieuwe medewerkers en het geheel uitbouwen tot een onderneming die staat als een huis.’

No-nonsensestijl

Justine: ‘In ons toekomstplan kiezen we voor het laatste, en dat betekent dat we de bedrijfsactiviteiten gaan uitbreiden. Allereerst handhaven we daarbij de visie van pa, die van mening was dat zijn onderneming ook een sociale functie vervult. Daarnaast sluiten we ons aan bij de onliner die hij zo vaak uitsprak: “Zaken doe je niet met bedrijven, maar met mensen!” Herman en ik besteden dus veel aandacht aan de medewerkers op de werkvloer. Dat zijn nu 35 in Zeist en circa 30 in het buitenland. Wij laten ons overigens frequenter op de werkvloer zien dan pa voorheen deed. Hij werkte letterlijk meer op afstand; dat was ook omdat hij zich veel met de holding bezighield. We merken dat medewerkers onze nieuwe vorm van betrokkenheid weten te waarderen.’ Op de vraag welke stijl van leidinggeven beide directeuren hanteren, reageert Justine als eerste: ‘Onze kantoormeesters staan open. En we hanteren de no-nonsensestijl die in ons bedrijfs-DNA zit. We hebben de overtuiging dat ieder teamlid in het bedrijf een onmisbare schakel is voor



‘We willen het bedrijf toekomstbestendig achterlaten voor een eventuele derde generatie’



Justine de Bree



Redexim



‘Als wereldspeler kun je niet voortborduren op oude successen’

 Herman de Bree  Redexim

het succes van Redexim. Het komt daarbij aan op vertrouwen, kennis en kunde. Dat moet iets natuurlijk zijn en als het nodig is, zullen we niet aarzelen om hiervoor relevante trainingen te laten verzorgen in ons bedrijf. Informele, gezellige bijeenkomsten van medewerkers met hun partner en eventueel hun kinderen vinden we van groot belang om de sociale cohesie te versterken.’ Herman vult aan: ‘Ik zie mezelf meer als een meewerkend voorman, die niet boven, maar naast de medewerkers staat. Zo kun je als directielid de sfeer veel beter proeven. We zijn immers een echt familiebedrijf.’

Uitbreiding activiteiten

Justine sprak al over uitbreiding van de activiteiten. Herman zegt hierover: ‘Er staat nu een mooi bedrijf met een stevige basis en een wereldwijde dekking. Het bedrijf groeide met de wereldberoemde Verti-Drain en later ook de Verti-Seed, Overseeders en een complete lijn voor kunstgrasmachines. Maar de tijdgeest verandert en dat maakt ook veranderingen bij Redexim noodzakelijk, zoals het aantrekken van nieuwe, gespecialiseerde medewerkers. Zo hebben we in onze eigen engineeringafdeling geïnvesteerd. De machines die we ontwikkelen en produceren, moeten we met méér beleid bij de Redexim-dealers zien te krijgen. Marketing gaat dus een nog veel belangrijker plaats innemen dan voorheen. Tot dusverre ervaren de vorige generatie de noodzaak daartoe niet als heel groot, maar wij gaan in ons dealernetwerk intensiever aan relatiebeheer werken. Zo gaan we onder meer informatiebijeenkomsten en trainingen organiseren om de banden met onze

dealers nauwer aan te halen. We zijn trots op onze dealers; wat beter is voor hen, is immers ook gunstig voor Redexim!’

Directiegenote Justine vult aan: ‘We kiezen dus bewust voor het dealermodel. Dat is al succesvol gebleken in onze organisatie. Elke partij in de schakel heeft hierbij zijn handel in onze producten. Daarmee ontstaat voor hen het verdienmodel, waarop ze een marge kunnen zetten om te kunnen ondernemen. Machines online laten bestellen of direct verkopen aan eindgebruikers is geen optie voor ons. Dit vergt namelijk een totaal nieuwe organisatie naast de reeds bestaande. Als je zoiets wilt realiseren, is het onvermijdelijk om eindgebruikers ook te woord te staan en technische ondersteuning te bieden. Maar dat is een andere tak van sport, die we aan onze dealers overlaten; dat is hun specialiteit!’

Samenwerking

Cees de Bree, de vader van Herman en Justine en oprichter van Redexim, overleed in november 2022. Dit is de lezers van onze vakbladen vast niet ontgaan. Rond die tijd maakte de organisatie in een persbericht bekend te gaan werken met Van der Haeghe als importeur/distributeur voor Nederland. Justine: ‘Wij zien deze onderneming als een soort partner. Van der Haeghe is onder meer intensief bezig om het dealernetwerk waarmee wij onze machines afzetten uit te breiden. Naast onze bestaande dealers zullen dat ook dealers zijn die bijvoorbeeld Iseki, Ferris, Köppl en Addax in hun showroom hebben staan. Voor deze merken neemt Van der Haeghe namelijk eveneens de honneurs

waar in Nederland. We vinden het van groot belang dat onze klanten – primair de dealers in het thuisland Nederland – én de eindgebruikers hetzelfde serviceniveau krijgen dat ze overal ter wereld van ons mogen verwachten.’

Op de vraag of er al nieuwe Redexim-machines of -werktuigen op de tekentafel liggen, antwoordt Herman: ‘Als de tijd rijp is, melden we dat. We hebben immers een eigen engineeringafdeling, waar we de huidige modellen verbeteren en aan innovatieve machines werken. En er zijn uitdagingen genoeg! We staan voor een tijdperk waarin droogte een rol gaat spelen in het beheer van sportvelden en waarin chemische middelen niet meer mogen worden toegepast. In ons toekomstplan hebben we vastgelegd dat we ons ook daarop gaan focussen. De plannen om de werk- en opslagruimten fors uit te breiden, hebben we hierin ook al vastgelegd. En dat geldt ook voor de nieuwe kantoren, waar ruimte komt om trainingen te geven aan dealers en eindgebruikers. We willen als wereldspeler niet voortborduren op oude successen in het natuur- en kunstgrasonderhoud, maar juist onze positie versterken.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!