

Fabriek te Seneffe produceert tot 80 miljoen stuks per jaar

Reddy blijft op en top Belgisch

Reddy is het levende bewijs dat een bedrijf met een groot verleden tegelijkertijd ook mooie toekomstperspectieven kan hebben. Efficiëntie is daarbij het codewoord. "Want dankzij een doorgedreven automatisatie slagen we erin onze volledige productie in België te houden," benadrukt directeur Christian Rouane. We kregen van de gedreven bedrijfsleider uitleg over het spuitgieten van kunststoffen, én een erg geapprecieerde rondleiding.



*Christian Rouane:
"Noem me gerust directeur en eigenaar, maar in werkelijkheid ben ik hier het manusje van alles."*

De omvang van een gebouw kan soms in schril contrast staan tot het aantal mensen dat er in werken. Het is een van de eerste zaken die ons opvallen. Het betreft hier een enorm complex dat in 2009 opgetrokken werd. Erg ecologisch ook, zouden we later vernemen. Maar je ziet er weinig mensen doorlopen. Een besmettelijke drang naar vakantie?, werpen we zaakvoerder Christian Rouanet grappend voor de voeten. "Toch niet", repliceert hij geamuseerd. "In werkelijkheid werken we met amper 8 mensen hier. We hebben een grote graad van automatisatie, wat ons in staat stelt in België actief te blijven". Dit laatste, ook dat horen we achteraf, behoort tot de kern van de bedrijfsfilosofie.

ACTIVITEITEN

En dan de activiteit: het ontwerpen en produceren van elektrisch installatiemateriaal is een eerste poot van het bedrijf. Hetzelfde wordt gedaan voor bevestigingsmaterialen, wat onmiddellijk poot 2 is. Sinds 2009 is Reddy trouwens ook exclusief verdeler van het merk Tox dat een wereldwijde bekendheid geniet voor haar pluggen. Maar de activiteit waarvoor Reddy ongetwijfeld de grootste bekendheid geniet, is het spuitgieten van kunststoffen. De catalogus verschaft alvast een goed beeld van de diversiteit aan eindproducten van dit spuitgieten. Later zou Christian Rouanet ons het boeiende productieproces toelichten.

RAYMOND = REDDY

Christian Rouanet vertelt over het ontstaan van het bedrijf – zijn bedrijf – alsof hij er zelf bij was. De Brusselaar Raymond Heerebout, alias Reddy, is het begin van de keten. En onmiddellijk biedt dit weetje een antwoord op de vraag waar de oorsprong van de bedrijfsnaam precies ligt. "Mijn schoonvader werd in 1923 geboren", legt zaakvoerder Rouanet uit. "Als jonge snaak kwam hij tijdens de tweede wereldoorlog in het verzet terecht. Jammer genoeg liep hij tegen de lamp en werd in het concentratiekamp van Breendonk ondergebracht. Na de bevrijding ontving hij als voormalig politiek gevangene een premie. En die gebruikte hij als startkapitaal



*Christian Rouanet:
"Slechts één man is
nodig om al deze toe-
stellen te bedienen.
Dankzij onze automa-
tisatie kunnen we hier
perfect de klok rond
werken."*

voor zijn bedrijf. Niet toevallig dus Reddy ge-
naamd (glimlacht)."

"We schrijven toen 1948 en van plastic was
nog niet veel sprake", vervolgt Christian
Rouanet. "Zijn eerste activiteit is de ver-
vaardiging van messing kabelklemmen.
Daarnaast ontwikkelt hij een volledig gamma
elektrisch installatiemateriaal. Het plastic
tijdperk, als ik het zo mag noemen, zal pas
in 1965 aanbreken met de productie van
plastic verpakingsdozen. Stelselmatig zal
het aanbod van plastic producten toenemen.
Zo volgde in 1978 de lancering van inbouw-
dozen voor elektrische schakelaars en stop-
contacten. In 1983 kwamen daar de bindrin-
gen voor schriften bij, een populair systeem
in België."

Dit en meer, veel meer, tref je vandaag in de
catalogus van Reddy aan. Van kaders, over
deksels, tot plastic bochten voor buizen.
Maar ook klempluggen, beugels of nog een
montageband. "De catalogus geeft een goed
zicht op de manier waarop ons gamma door-
heen de jaren uitgebreid werd. Hij is trou-
wens – mag ik wat reclame maken? - gratis
te raadplegen op onze site..(lacht)."

NABIJHEID VAN DE MARKT

Reeds bij aankomst had Christian Rouanet
het over het belang om zijn bedrijf op een
top Belgisch te houden. En dat voor een
Fransman. "Eigenlijk is dit de erfenis van mijn
schoonvader die ik volledig onderschrijf",
legt Rouanet uit. "Ons bedrijf produceert

in België voor een grotendeels Belgische
markt. Dat was toen zo, en dit strookt nog
steeds met de werkelijkheid. We vinden het
belangrijk dat zowel de rijkdom van deze
onderneming als de knowhow die we in ons
dragen binnen de landsgrenzen blijft. Toch
betreft het hier meer dan een principiële
stelling, want het zich in de nabijheid van de
eigen markt bevinden, is essentieel om een
goede service te kunnen bieden. Doordat de
afstand klein is, kan kort op de bal worden
gespeeld. De manier waarop onze lichtdich-
te inbouwdoos B65+ tot stand kwam is hier
een prima illustratie van.

Precies door onze kleinschaligheid kan de
ontwikkeling van nieuwe producten ook erg
snel gaan. Andere spelers op onze markt
missen vaak dat rechtstreeks contact.
Uiteindelijk verkoop je producten aan groot-
handelaars, maar dat mag niet het einde van
het verhaal zijn. Er moet een rechtstreekse
band met de eindgebruiker, de man of vrouw
op het terrein, zijn. En net dat is een van de
troeven die we kunnen uitspelen. Die bin-
ding bewerkstellig je op diverse vlakken, tot
Facebook toe."

Een vraag die ons al een tijdje intrigeert:
wie zijn de concurrenten van een bedrijf
als Reddy? "Zonder namen te noemen, zijn
dat grosso modo de verschillende grote
Europese spelers", antwoordt Christian
Rouanet. "In vergelijking met hen, zijn wij
met een jaarlijkse omzet van 2 miljoen euro
slechts een kleine garnaal. Maar net dat is,
zoals gezegd, ook onze sterkte."

ECOLOGISCH FABRIEK

The proof of the pudding is in the eating. Met
trots gidst Christian Rouanet ons doorheen
zijn bedrijf. Eerste halte: een ruimte op de
eerste verdieping met niet minder dan 24
indrukwekkende machines, het kloppend
hart van het volautomatisch spuitgietaf-
telier. "Slechts één man is nodig om al deze toe-
stellen te bedienen", legt hij uit. "We kun-
nen probleemloos de klok rond doorwerken.
De nadruk ligt duidelijk op standaardisatie.
Afhankelijk van de instellingen, kunnen deze
pressen al onze stukken spuitgieten. We ver-
vaardigen niet minder dan 532 verschillende
stukken. In totaal zijn er dat 70 à 80 miljoen
per jaar."

"Eigenlijk is het principe van de werking
van deze fabriek relatief eenvoudig", ver-
volgt Rouanet. "De basisproducten worden
op de gelijkvloers geleverd. Automatisch
komen ze via verschillende soorten buizen
naar de toestellen die we net zagen, waarna
de geproduceerde producten naar een an-
dere plaats van het atelier gestuurd worden.
Vandaag vertrekken ze naar de klanten.
Voor het transport beschikken we over één
vrachtwagen. Maar de verpakking hebben
we -op enkele uitzonderingen na- uitbe-
steed. Waarom? Omdat dat efficiënter is en
efficiëntie is een rode draad voor ons."

Deze fabriek in Seneffe is niet enkel een
toonbeeld van efficiëntie op het vlak van de
productie. Ook het gebouw zelf is dat. "Je
kan gerust over een ecologische fabriek
spreken", legt Christian Rouanet uit. "We



Het fabrieksgebouw in Seneffe werd in 2009 in gebruik genomen.

werken met warmterecuperatie, waardoor we geen andere energie nodig hebben. Uiteraard maken we gebruik van elektriciteit, maar die is groen. Het certificaat van Luminus dat u hier aan de muur ziet hangen bewijst dit.”

Michaël Vandamme

>> www.reddy.be

 **Meer foto's vindt u op onze Facebook-pagina!**

DIRECTEUR EN ZOVEEL MEER...

Hoe kwam de Fransman Christian Rouanet aan het hoofd van dit op en top Belgisch familiebedrijf te staan? “Simpel, ik had geluk de dochter van stichter Raymond Heerebout te ontmoeten”, grapt hij. “In 1988 stapten we in het huwelijksbootje. Ik was toen werkzaam in Frankrijk, meer in het bijzonder bij Philips Car Systems, wat toch een heel andere sector is. Toen ik in 1994 de kans kreeg de zaak over te nemen, heb ik daar diep over nagedacht. Uiteindelijk hakte ik de knoop door en sinds begin 1996 mag ik me formeel eigenaar noemen. Van in het begin zag ik de meerwaarde van de aangeboden producten, wat toch een onontbeerlijk beginpunt is. Een doorgedreven scholing was het eerste wat ik deed. En Nederlands leren ook, niet evident voor een Fransman, maar onontbeerlijk om zich op de Belgische markt te profileren. Aan mijn tweetalige schoonvader zaliger kan ik niet tippen, maar ik doe erg mijn best hoor (lacht). Noem me gerust directeur en eigenaar, maar in werkelijkheid ben ik hier het manusje van alles. Doordat we het personeelsbestand bewust laag houden, ben ik ook met klantenrelaties, onderzoek & ontwikkeling en meer hiervan bezig. Uiteraard wordt een aantal dingen hiervan uitbesteed, maar toch, het blijft een helse opdracht om alles te rooien.”

ENKELE KERNPUNTEN IN DE GESCHIEDENIS

1948: Raymond Heerebout (Reddy) gaat in Brussel van start met de productie van messing, kabelklemmen en ontwikkelt geleidelijk een volledig gamma elektrisch installatiemateriaal.

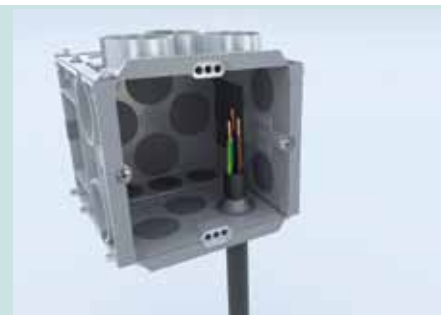
1960: De productie verhuist van Brussel naar Lillois.

1965: Reddy begint met het spuiten van plastic artikelen en past alle uitrustingen voor elektrische installaties aan die nieuwe fabricagemethode aan.

1994: Het exportgedeelte overschrijdt 30% van de omzet van het bedrijf.

1996: Christian Rouanet wordt directeur en eigenaar van REDDY.

2009: Reddy wordt de nieuwe exclusieve verdeler van TOX. Ook in dat jaar opent de nieuwe fabriek in Seneffe.



“ONS ANTWOORD OP ENERGIE-VERLIES”

“De vraag kwam van op het terrein”, beklemtoont Christian Rouanet. “Zeker mensen die werkzaam zijn in de bouw van passief woningen, zijn met het euvel vertrouwd. Met de klassiek gebruikte verbindingen, liggen elektrische installaties aan de basis van warmteverlies. Om tegemoet te komen aan de huidige vereisten op het vlak van energieprestaties voor gebouwen, kunnen deze installaties niet meer de oorzaak van luchtlekken en koudebruggen zijn. Ons antwoord hierop werd de Winddichte inbouwdoos B65+ die we zelf ontworpen hebben. Deze beschikt over 22 soepele ingangen voor een winddichte aansluiting van kabels en buizen tot een diameter van 25mm. De doos heeft een diepte van 65mm, waardoor voldoende ruimte geboden wordt voor de verbindingen. De B65+ past trouwens volledig in ons ruimer assortiment. Zo kan hij probleemloos uitgerust worden met nivelleringskaders, afstandsadapters en beschermdeksels.”