

Dennis Heijink aan het roer

IK BEN ER

KLAAR

VOOR!

Rensa
Interview



Hij werkt al 22 jaar bij Rensa, onder andere als directeur logistiek en de afgelopen vijf jaar als directeur new business. Per 1 juli 2017 is Dennis Heijink (55) commercieel directeur van Rensa geworden. "Het zal anders zijn zonder mijn broer Erik, maar ik ben er klaar voor en wil met volle kracht vooruit."

Mijn eerste jaren bij Rensa waren soms best pittig", herinnert Dennis zich. "De afdeling logistiek stond in de kinderschoenen, er was nog nauwelijks structuur. Ik was relatief jong en vroeg me af hoe ik het ooit allemaal voor elkaar moest krijgen." Dennis wilde de logistiek anders organiseren, dat leverde wel eens wrijving op met Erik. "Soms is dat nodig om een bedrijf verder te brengen. Erik en ik hebben elkaar gelukkig altijd recht in de ogen gekeken en stonden open voor elkaars ideeën. We hadden allebei een professionele open mind. Dat onze logistiek staat als een huis en we al jaren als beste groothandel scoren op leverbetrouwbaarheid is een prachtige beloning voor alle inspanning."

Veel geleerd

De discussies met Erik hebben Dennis veel gebracht. "Ik leerde redeneren, analyseren en opkomen voor mijn mening. Ook weet ik door mijn jarenlange ervaring waar mijn kwaliteiten liggen en welke zaken ik beter aan anderen kan overlaten. Ik ben wat beschouwender dan Erik, maar goed in het stabiel maken

van bedrijfsprocessen. Structuur aanbrengen en formaliseren is belangrijk voor een bedrijf dat zo'n omvang heeft gekregen als Rensa." De krachten die beide broers delen zijn hun oprechtheid en bevologenheid. "Ik wil het graag goed doen en ben net als mijn broer heel trots op wat wij hebben opgebouwd", zegt Dennis. "Dat onze medewerkers hier met plezier werken, verantwoordelijkheid nemen en er iets van willen maken, dat is van grote invloed op mijn eigen werkplezier."

Doorzetter

Een eigenschap die ook goed van pas komt bij het blijven verbeteren van de dienstverlening is dat Dennis een echte doorzetter is. Als hij ergens aan begint, maakt hij de klus ook af. Dat geldt niet alleen voor zijn werk, maar ook voor zijn grote passie duursport. Tussen 2013 en 2015 fietste Dennis met een vriend de Honderd Cols Tocht, de zwaarste fietstocht ter wereld. Om de vierduizend kilometer over alle grote gebergten van Frankrijk te volbrengen, moet je beschikken over een enorm doorzettings-

vermogen. "Die tocht is inderdaad een aardige uitdaging," zegt Dennis. "Koude handen, natte voeten, een slag in je wiel, een flinke klim in de brandende zon; je zeurt niet, maar gaat gewoon door. Hier heb ik ook in mijn werk profijt van."

Verbeteren

In een snel veranderende wereld is het werk nooit af en moet je in beweging blijven. "Ik zie enorm veel betrokkenheid en enthousiasme bij Rensa", zegt Dennis. "De wil om het telkens beter te doen is er volop. De uitvoering kan zo nu en dan echter een stuk handiger. Rensa leunt sterk op de traditionele verkoop en heeft dat erg goed voor elkaar. Op het gebied van digitale dienstverlening liggen nog veel kansen." Dennis wil inzetten op ICT-systemen die de verkooporganisatie ondersteunen. "Ik ben continu bezig met het verbeteren van de dienstverlening naar onze klanten. In die zin ben ik nooit tevreden; hoewel het momenteel heel goed gaat in de woningbouw, moeten we juist nu investeren in het verbeteren van onze dienstverlening, zodat we onze klanten ook over twee jaar nog steeds naar wens kunnen bedienen. We zullen dus zeker niet achteroverleunen."

Dichter op de markt

Dennis heeft bewust geen plaats genomen in de Rensa-groepsdirectie die on-



“DAT MIJN OPA DIT BEDRIJF BEGON, IS EEN PRACHTIGE EXTRA DIMENSIE”

Dennis Hejink op de top van de Col de L'isèran

langs is geformeerd, maar gekozen voor zijn nieuwe functie als directeur van de grootste werkmaatschappij binnen de Rensa groep. “Als algemeen directeur van de Rensa groep zou ik verantwoordelijk worden voor alle bedrijven binnen de groep. Dan sta je dus verder van de markt, onze vestigingen en de klanten af. Ik zit liever dicht op de dagelijkse gang van zaken, dat past beter bij mij.” Wat ook meespeelt voor Dennis is de familiegeschiedenis. “Dat mijn opa ooit dit bedrijf begon, vind ik een prach-

tige extra dimensie aan mijn werk. Als familielid ben je toch het gezicht van het bedrijf. Ik wil betrokken blijven bij de medewerkers en de klanten en dat familiegevoel vasthouden. Dat komt in de functie van commercieel directeur het mooist tot zijn recht.”

Toekomstmuziek

Over een jaar of tien zal Dennis zelf afscheid nemen van Rensa. Hoe hoopt hij het bedrijf dan achter te laten? “Als ik over tien jaar terugkijk, hoop ik dat onze

klanten de kwaliteit en betrouwbaarheid van Rensa zo zijn gaan waarderen, dat we de onbetwiste marktleider zijn. We behoren nu al tot de top drie, maar het zou een mooie erkenning zijn als Rensa tegen die tijd met kop en schouders boven de concurrentie uitsteekt. Maar belangrijker dan dit nu te roepen, vind ik de weg ernaartoe. De komende jaren gaan we het bedrijf heel robuust verder uitbouwen en verbeteren, met de beste mensen aan boord, die het beste willen voor de klant.” ●