

A man with a beard and short hair, wearing a dark jacket and a bright orange safety vest with reflective stripes, stands on a metal walkway in a large industrial factory. He is smiling at the camera. In the background, there are various pieces of industrial machinery, including what looks like a large press or mill, and the high ceiling of the factory with its steel structure and lighting fixtures. To the left, a blue container or structure has the number '033' on it.

Ben van Dooijeweert staat sinds 1 april aan het roer van de nieuwe tak Redsun Infra

Van tuin naar trottoir: Redsun richt vizier op de openbare ruimte

‘Wij zijn toe aan een nieuwe stap’

Betonfabrikant Redsun is bezig aan een nieuw hoofdstuk. Onder leiding van salesmanager Infra Ben van Dooijeweert bereidt het bedrijf zich voor op een bredere positionering in de inframarkt. Daarmee zet Redsun, van oudsher sterk in sierbestrating voor de particuliere markt, een grote stap in verbreding van het productaanbod. ‘We zien ruimte om onze kennis en productiecapaciteit in te zetten voor toepassingen in de openbare ruimte,’ aldus van Dooijeweert.

Auteur: Fleur Dil

Redsun is al jarenlang een vertrouwde naam in sierbestrating en hoogwaardige betontegels uit eigen productie. Het Nederlandse familiebedrijf bouwde in de loop der jaren een stevig dealernetwerk op en beschikt inmiddels over vijf moderne fabrieken in het Duitse Kevelaar, net over de grens. Die focus lag tot nu toe voornamelijk op de consumentenmarkt. Maar het bedrijf wil het speelveld verbreden. ‘Redsun is toe aan een nieuwe stap,’ zegt Van Dooijeweert, die sinds 1 april aan het roer staat van de nieuwe tak Redsun Infra. ‘We staan klaar om onze activiteiten uit te breiden en onze positie op de Nederlandse markt te versterken. Vooral



In een van de fabriekshallen van Redsun

als betonproducent zien we mogelijkheden om door te groeien.'

Van sierbestrating naar infra

'We willen een kwalitatief hoogwaardig pakket aanbieden dat aansluit bij de eisen en wensen van deze markt,' aldus Van Dooijeweert. Dit pakket moet in de toekomst mogelijk uit drie hoofdgroepen bestaan. 'Allereerst gaat het om betonproducten uit eigen productie, zoals kliners, trottoirtegels en opsluitbanden. Daarnaast willen we meer gaan inzetten op natuursteenbestrating en zijn we aan het verkennen of er mogelijkheden zijn om ook prefab betonproducten aan het assortiment toe te voegen.'

Juiste man op de juiste plaats

Voor de uitbreiding van deze bedrijfstak lijkt Van Dooijeweert de juiste man op de juiste plaats. Van Dooijeweert kent Redsun van binnenuit: tussen 2000 en 2008 hielp hij mee de sierbestratingslijn opzetten en bouwde hij mee aan het dealernetwerk. Sinds 1 april van dit jaar is hij terug bij Redsun, verantwoordelijk voor het leggen van het commerciële fundament voor de inframarkt. Inmiddels brengt hij dertig jaar ervaring in de betonindustrie mee. 'Het is mijn taak om de markt in kaart te brengen en ons nieuwe productenpakket onder de aandacht te brengen. Uiteindelijk is het doel om een interessante speler te worden in de GWW-markt.'

En dat gaat niet vanzelf. Aan het nieuwe productenpakket gaan flinke technische en logistieke voorbereidingen vooraf. 'Om de markt voor de openbare ruimte goed te bedienen, is een ander soort assortiment nodig dan voor de particuliere sector. Het aanbod moet aansluiten bij de functionele en technische eisen die in deze markt gelden. Dat vraagt om beton met specifieke bewerkingen, kleur en structuur en mallen in afwijkende maatvoeringen,' vertelt Van Dooijeweert. 'Een straatsteen in een wegdek stelt immers hele andere eisen dan een tegel in een tuin. Denk aan belastingcapaciteit, duurzaamheid, geluidsreductie, milieueisen en CO₂-beperking.'

Een belangrijk voordeel is dat Redsun al beschikt over moderne productiefaciliteiten die uiteenlopende technische toepassingen mogelijk maken. 'Daardoor zijn we in staat kwalitatief hoogwaardige producten te maken tegen competitieve prijzen.'

Ander speelveld

Met de nieuwe productlijn betreedt Redsun een ander speelveld dan de consumentenmarkt. 'Enerzijds hebben we te maken met gemeentelijke bestekken en aanbestedingen van overheden, bijvoorbeeld bij de herinrichting van stadsgebieden of de aanleg van nieuwe woonwijken. Anderzijds bedienen we de commerciële markt, voor bijvoorbeeld nieuwe industrieterreinen en distributiecentra, waar straatwerk voor nodig is. Ook dat is voor ons een belangrijke doelgroep.'

De komende tijd zal Redsun zijn positie in deze business-to-businessmarkt geleidelijk willen uitbouwen. Een stap naar een heel nieuw netwerk met nieuwe klanten, andere projecten en innovatieve toepassingen. Voor Van Dooijeweert zijn dit interessante ontwikkelingen. 'We staan open voor een nieuw netwerk en ik kijk ernaar uit om met nieuwe partijen kennis te gaan maken. Maar zorgvuldigheid en degelijkheid staan voorop,' benadrukt hij. 'Onze kracht ligt in een efficiënte productie, goede logistiek en heldere communicatie. Als we dat ook in de inframarkt kunnen laten zien, dan zijn we tevreden.'

'We willen een kwalitatief hoogwaardig pakket aanbieden dat aansluit bij de eisen en wensen van deze markt'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!