

Rik Ruebens, CEO RR Interieur uit Knokke

Doorzetten, ook in de moeilijke momenten

Nick Vanderheyden - freelancejournalist

Niet in de familiezaak stappen, maar uiteindelijk in dezelfde sector een eigen zaak uitbouwen met een heel eigen stempel: daarvoor moet je gezegend zijn met een duidelijke visie en een sterk karakter. Meteen al in je studentenjaren je soulmate ontmoeten, iemand met eenzelfde drive en dezelfde waarden en normen, dit kan een ondernemersdroom gevoelig versnellen. Rik Ruebens deelt sinds het jaar 2000 lief en leed met zijn vrouw Sylvie Dekien in de uitbouw van RR Interieur. Met een stevige basis in Knokke. En met een gedeelde passie voor loopsport.

Rik Ruebens: Veel karaktertrekken heb ik van mijn grootvader mee, zo vertelt mijn moeder altijd. In de jaren vijftig en zestig werd hij als schrijnwerker voor zowat alles aangesproken, hij heeft zelfs nog doodkisten gemaakt. Hij was een gedreven man voor wie het nooit snel genoeg kon gaan. Iemand die nieuwe opportuniteiten met beide handen aangreep. Die vastberadenheid, die ambitie om de lat altijd hoger te leggen, zit zeker in me. Het huis van mijn grootouders ademde dat ondernemerschap uit. Als kind gingen we vaak op bezoek. Niet meteen het grootste huis, waardoor je in zowat elke kamer wel linken met zijn beroep aantrof.

Winkelvoorkeur

Thuis bij mijn ouders was het niet anders. Een typische dorpsmeubelzaak in Kaprijke Wij woonden in een appartement boven de zaak. Om binnen en buiten te gaan, moesten we door de toonzaal. De winkelkeur was onze voorkeur. Ik liep er als kind voortdurend medewerkers, klanten en leveranciers tegen het lijf. Ik pikte er de normen en waarden van het ondernemerschap op en ik kreeg feeling met de materialen. Nochtans sprak het assortiment me niet meteen aan. Het concept evenmin. Ik zag geen bloeiende toekomst in die kleine, lokale meubelzaak. Al koesterden mijn ouders wel hoop dat ik mee in de zaak zou stappen.

Daarom, denk ik, waren ze bij de opstart van mijn eigen project in Knokke niet voor de volle honderd procent voorstander. Nu goed, de sterke band die er was, bleef intact. Mijn vader grapte zelfs dat hij me dan maar als een concurrent zou beschouwen. Zo zag ik het natuurlijk niet, ik doelde op een ander segment. Maar een andere meubelzaak opstarten in een straal van dertig kilometer, dat doet de ronde. Achteraf bekeken heeft hij toch wat omzet aan ons verloren, zonder dat we echt concurrenten waren.

Een uurtje alles loslaten

Dat ik ondernemer zou worden, de vierde in lijn met een eigen zaak, stond snel vast. Dit hoefde niet zozeer in de meubelsector: ik zou wel wat vinden. Zonder concreet plan schreef ik me in voor de studies Economie aan de unief in Gent. In de tweede kandidatuur, als negentienjarige, leerde ik Sylvie kennen. Mijn vrouw en toeverlaat waar ik zielsveel van hou. Zij was eerstejaars-studente Economie en haar drive, haar dynamische karakter vielen me meteen op. Ik herkende er veel van mezelf in. Sylvie kreeg het mee van haar ouders en grootouders: ondernemers in veevoeder. Een keiharde business waarin je sterk in je schoenen moet staan en over een doorgedreven werkersmentaliteit moet beschikken.

We waren tieners toen we elkaar ontmoetten. En niet veel later zaten we samen op kot. Ik hoef er geen tekening bij te maken zeker? We hebben veel gefeest. Maar we ontdekten ook onze gemeenschappelijke passie: lopen. Sindsdien trekken we regelmatig onze loopschoenen aan. Een uurtje alles loslaten, even genieten. Een rode draad in ons leven, ongedwongen. Want ik merk dat sommigen daarin te ver gaan en de passie zich ontpopt tot een uitputtende verslaving. Dat hoeft voor ons niet. Het is en blijft ontspanning. Evengoed herbronnen we via korte, krachtige gezinsmomenten met onze zoon en dochter. Ze zijn nu twaalf en zeventien. Heel cliché, maar heel belangrijk: gaan skiën, naar een goed restaurant, een activiteit uittesten... Een rustig avondje in de zetel, dat komt er nooit van.

Ogen op de kust

We zijn natuurlijk niet meteen na school samen aan de slag gegaan. Mijn eerste job, als vertegenwoordiger, vond ik in Brussel. Een interessante stad, maar als 21-jarige ambitieuze jongeman stond ik dagelijks in de file. Zo onproductief! Dit resulteerde snel in een afkeer. Een jaar heb ik de files gelaten voor wat ze waren en ben ik begonnen bij Ollevier Keukens in Heist. In de leer bij ondernemer pur sang Jan Ollevier. Net vijf jaar ouder dan ik, maar tonnen ervaring en een man die van aanpakken weet. Het is dankzij



Bio Rik Ruebens

Rik Ruebens (1972) en Sylvie Dekien (1973) ontmoetten elkaar voor het eerst als tieners op kot in Gent. In 2000 richtten ze samen RR Interieur op, waar ze in 2014 een opvallende tafel uit 48.000 jaar oud Kaurihout tentoon stelden. Sterrenchef Sergio Herman, een persoonlijke vriend van het koppel, gaf de expositie een speciale touch met 'wood & food'. RR Interieur overkoepelt ondertussen al 3 interieuradressen in Knokke en steunt op een team van een 30-tal medewerkers.

© Nick Vanderheyden

zijn vacature dat mijn ogen voor deze kustregio werden geopend. Een streek die ik niet kende.

Ik ben opgegroeid in Kaprijke, op slechts een dertigtal kilometer van de zee, maar ik kan me niet herinneren dat we ooit een dag naar zee trokken. Dat lukte gewoon niet. Een meubelzaak haalt zijn omzet vooral in de weekends. Destijds waren er sowieso minder mogelijkheden. Je

moest wel op de zaak blijven, wilde je iets gedaan krijgen.

Bij Jan Ollevier heb ik drie jaar gewerkt als verkoper en b2b-aanspreekpunt, bepalende jaren in mijn persoonlijke ontwikkeling.

Maar mijn buikgevoel zei me: het enige wat in deze streek ontbreekt is een kwalitatieve interieurzaak. Het was niet moeilijk om Sylvie gezien haar ondernemersspirit

te overtuigen. In het jaar 2000 stonden we op eigen benen: Rik Ruebens Wonen was een feit. Dan toch in de meubelsector. Zes maanden later veranderden we naar RR Interieur; dat bekt beter. En niemand koopt bij Rik Ruebens Interieur: ze kopen bij die vriendelijke, interessante verkoper die hun verwachtingen weet te beantwoorden. Iemand die vertrouwd is met de kosmopolitische leefwereld waarin ze vertoeven.



De eerste vijf jaar hebben we door groeipijnen heel wat zwarte sneeuw gezien. Het komt er uiteindelijk op neer door te zetten in de moeilijke momenten.



Zwarte sneeuw

Ik zie het nog zo voor me, ons eerste bezoek aan een gerenommeerde beurs in Parijs. Daar stonden we: snotneuzen van 25 en 26. Met een visitekaartje dat we nog snel hadden laten maken in het dichtstbijzijnde grafisch bureautje. Btw-nummer in aanvraag. Receptionistes bekeken ons kaartje met een half oog en deponeerden het met een typische Italiaanse dedain in de prullenmand. Als

ze al wat vriendelijk waren, zeiden ze: 'Kom volgend jaar maar terug'. En dat deden we, drie of vier jaar lang. Naïef of niet, maar uiteindelijk haalden we het eerste topmerk binnen. Topmerken zoeken nu eenmaal een bepaald niveau en willen zeker weten of je 'het' hebt. Om dat niveau te bereiken moet je de ladder op, wat veel vraagt van ondernemers. Die eerste vijf jaar hebben we door groeipijnen heel wat zwarte sneeuw gezien. We

verkochten goed, maar zochten kapitaal om snel te groeien. In de beginjaren zat ik daarom wekelijks samen met de boekhouder: wie kunnen we betalen en wie niet?

Doorzetten in moeilijke momenten

Het komt er uiteindelijk op neer door te zetten in de moeilijke momenten. En dan valt op dat er harde werkers zijn, naast mensen die denken dat het wel vanzelf komt. Ik denk dat wij als twintigers harde werkers waren en dat we dat nog altijd zijn. Al doen we gewoon waar we goed in zijn. Als vrienden zeggen, 'Rik, ik zoek ne nieuwe zetel', zeg ik, 'Moment, Sylvie ga kommen'. Want zij staat in voor het contact met de klanten. Zo is het altijd al gegaan, zo zal het blijven, de mensen weten dat.

Ik hou me meer bezig met medewerkers van RR Interieur. Daarin vind ik mijn geluk, als het goed loopt; en mijn ongeluk, als het minder gaat. Ik zal nooit vergeten tijd te maken voor mensen. Zoals nu ook voor jou, bij mij thuis en niet in de zaak, waar ons gesprek constant zou worden verstoord. Dat zou weinig respectvol zijn naar jou toe. Dat respect blijft belangrijk, ook nu we goed in de veertig zijn en het goed hebben. We zijn verre van uitgeblust en zitten in de fleur van ons leven. Vanavond nog zijn we uitgenodigd bij klanten waarvan de vrouw haar 65ste verjaardag viert. Een groot feest dat vermoedelijk tot in de vroege uurtjes doorgaat. Maar morgenvroeg gaan we lopen, nemen we een ontbijtje met de kinderen en pas daarna gaat de winkel terug open.

www.rrinterieur.be