

Interview met **Wido Bourel**, general manager Rajapack Benelux



**"In Nederland is
iedereen protestant,
zelfs de katholieken.
In Vlaanderen is
iedereen katholiek,
zelfs de atheïsten."**

Karel van den Oever



Wido Bourel is afkomstig uit Frans Vlaanderen. Hij ging in Groningen en Antwerpen Nederlands studeren en vestigde zich nadien in Antwerpen. Zijn ervaring als direct marketeer en perfecte tweetaligheid maken van hem de ideale manager om de vestiging van de Franse groep Rajapack in Benelux te leiden. Rajapack is de Europese marktleider in distributie van verpakkingen en toebehoren aan ondernemingen.

Waarom heeft Rajapack een vestiging in Breda? Tongeren is toch centraal gelegen voor de hele Benelux?

WIDO BOUREL: Dat klopt. Maar als postorderbedrijf vinden we het belangrijk om dicht bij onze klanten te staan. Het is daarom interessant om niet alleen een lokaal adres en telefoonnummer te hebben voor je klanten maar ook een commerciële vestiging. Het schept meer vertrouwen. Het is dus een commercieel belangrijke stap die ik ieder bedrijf kan aanraden. Logistiek was het zeker niet nodig.

Zijn jullie onmiddellijk met een vestiging in de Breda gestart bij het betreden van de Benelux?

WIDO BOUREL: Neen, in de beginfase van de expansie naar Nederland, werkten we met Nederlanders op ons kantoor in Tongeren. Tongeren is amper 10km van de Nederlandse grens gelegen, dicht bij Maastricht.

U werkt voornamelijk met Vlaamse en Nederlandse werknemers. Wat zijn typische verschillen op de werkvloer?

WIDO BOUREL: Het grote verschil ligt hem in de Nederlandse planmatige aanpak versus de "plantrekkers-mentaliteit" van de Vlamingen. De Nederlandse collega's plannen hun meeting en zijn administratief zeer goed. Maar in flexibiliteit is de Vlaming dan weer in het voordeel. Daar waar in Nederland kantooruren heilig zijn, heeft de vestiging in Tongeren een meer flexibele kijk op het uurrooster. De periode dat we geen kantoor hadden in Breda, viel het me ook op dat er Belgische en Ne-

derlandse groepjes werden gevormd op kantoor.

Valt de typisch Franse bedrijfscultuur met het Nederlandse management-model te rijmen?

WIDO BOUREL: Elke cultuur heeft inderdaad zijn gevoeligheden. Zo is de Nederlandse manier van zaken doen zeer ordentelijk en vaak "to the point". Fransen zijn meer gericht op het persoonlijke contact en de relationele context. Ook de agenda's van een vergadering zijn niet even strikt als in Nederland. Maar de interne hiërarchie is dan weer wel veel meer aanwezig. Daarom dat ik als Frans-Vlaming het voordeel heb dat ik beide culturen goed aanvoel en ook de beide talen machtig ben.

Is jullie sector ook anders in beide landen?

WIDO BOUREL: De sector heeft een aantal verschilpunten. Zo hebben wij in Nederland meer klanten in de distributie. In België is dat in de industrie. De Nederlandse markt is ook duurder voor verpakkingsmateriaal. Maar wij maakten de keuze voor een gemeenschappelijke Benelux politiek. Met succes! We drukken ook drie versies van onze catalogus. Zo hebben we een Nederlandse, Vlaamse en Franstalige versie.

Dank voor het interview!

Meer info over Rajapack: www.rajapack.com



Rajapack

- De Raja-groep is, met zijn 800 medewerkers en vestigingen in 11 landen, Europees marktleider in de verkoop van verpakkingen en toebehoren aan ondernemingen.
- De Raja-groep heeft een omzet van 220 miljoen euro in Europa. Deze zijn afkomstig van 500.000 klanten in heel Europa.
- Er zijn vier logistieke centra in Frankrijk (48.000 m²), België, Groot-Brittannië en Spanje. België heeft als enige logistieke centrum in de Raja-groep, een Europese functie.