



Het loopt als GESMEERD

Als BMW, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Porsche en andere premiumautomerken je producten opnemen in hun goedkeuringslijsten, weet je dat je topkwaliteit in huis hebt. Rijken Trading Company Belgium (RTCB), al 30 jaar verdeler van SRS-smeermiddelen in België en Luxemburg, ziet de toekomst rooskleurig tegemoet. Zaakvoerder Leo Rijken: "We mikken op een forse groei."

DUITSE BETROUWBAARHEID

Universele motorolie voor personenauto's en bedrijfsvoertuigen, olie voor landbouwmachines, industriële transmissieolie, turbine- en compressieolie, fabricageoliën, rem- en koelvloeistoffen: daarvoor ben je bij RTCB in Oudsbergen aan het juiste adres. Het succesverhaal begon 30 jaar geleden, toen Leo Rijken de handelszaak van zijn vader overnam en startte met de verdeling van Wintershall-smeermiddelen van de BASF-groep. De publiciteit die het merk behaalde als partner van BMW in het Duitse toerwagenkampioenschap en van Volkswagen in de Duitse Formule 3, opende vele deuren. Ook sinds de naamsverandering in SRS onderscheidt het smeermiddelenmerk zich van de concurrenten met een simpele troef: topkwaliteit.

DICHT BIJ DE KLANT

"We slagen erin om overeind te blijven in de concurrentiestrijd met grote concerns zoals Total en Shell", verklaart Leo. "Niet slecht voor een familiebedrijf. Wij hebben grote klanten waaronder BASF Belgium, naast kleinere garages, transportbedrijven en

rijsholen. Die kiezen voor RTCB omdat we staan voor superieure kwaliteit. Veel van onze concurrenten bieden multimerken aan. Wij houden het op één merk, SRS. Ik beseft dat we daarom in bepaalde segmenten geen kans maken, omdat men er niet wil betalen voor het beste product op de markt. RTCB trekt klanten aan die hun machines in de best mogelijke omstandigheden en met de beste producten wensen te onderhouden. Op kwaliteit wil ik geen duimbreed wijken, op service evenmin. Wij staan dicht bij onze klanten, in die zin zelfs dat we een vertrouwensband met hen opbouwen. Dat persoonlijk contact wordt bijzonder geapprecieerd. De distributie van onze producten gebeurt per vrachtauto. Elke dag sturen wij vrachtwagens uit om iedereen te voorzien van zijn bestellingen. Doordat we onze stockage regionaal opslaan, zijn wij in staat uitermate snel te leveren. Zo een service kunnen grotere concurrenten onmogelijk beloven noch nakomen."

VAN AUTOMOBIELSECTOR NAAR INDUSTRIE EN LANDBOUW

De automobielsector staat onder toenemende druk wegens verontreinigend, maar toch rekent RTCB voor dit jaar – en de

“
Op kwaliteit
wil ik geen
duimbreed
wijken,
op service
evenmin.”

komende jaren – op een groei van 30 procent. "We spitsen ons niet meer hoofdzakelijk toe op de automobielsector", bekent Leo. "Toen mijn vader vroeger werkte als handelsvertegenwoordiger en bijgevolg veel op de baan vertoefde, liet hij zijn wagen om de 1500 kilometer smeren. Vandaag gebeurt dat om de 30.000 kilometer, voor vrachtwagens zelfs om de 100.000 kilometer. Daarom verschuiven wij onze aandacht naar de industrie en de landbouw, waar steeds grotere machines worden ingezet die niet snel door een elektrische motor zullen worden aangedreven. Daarnaast leggen we ons ook toe op overheidsopdrachten, omdat ze contracten met een duur van drie tot vijf jaar opleveren, wat ons ademruimte geeft om nieuwe opdrachten binnen te halen."◀