

## REMONDIS OVER DE OVERNAME VAN REYM

# “DE AANSLUITING VAN REYM BIEDT GROTE SYNERGIE- VOORDELEN”

Het oer-Hollandse REYM heeft een nieuwe eigenaar. Het aan de Engelse beurs genoteerde Renewi verkocht de industrieel reiniger aan het Duitse familiebedrijf Rethmann, beter bekend onder de naam REMONDIS. Renewi vond REYM niet meer tot zijn corebusiness behoren. Bij REMONDIS is de nieuwe telg meer dan welkom.



**A**ls marktleider op het gebied van industriële reiniging, transport en afvalmanagement in Nederland krijgt REYM een hartelijke ontvangst in de internationale REMONDIS-groep. Met elf vestigingen in Nederland en één vestiging in Duitsland is REYM voor REMONDIS de uitgelezen nieuwe partner voor industrieel reinigen. Thomas Breitkopf, bestuurder van REMONDIS SE & Co. KG en Carsten Lange, manager bij REMONDIS Maintenance & Services GmbH & Co. KG, BUCHEN en XERVON leggen uit waarom REYM zo goed binnen de REMONDIS Maintenance & Services GmbH & Co. KG past.

#### Was REMONDIS al op zoek naar een bedrijf om over te nemen in Nederland?

We keken al langer naar de Nederlandse markt, omdat we met BUCHEN reeds activiteiten zoals industriële reiniging in Nederland uitvoeren. Verder zijn we ook actief met BUCHEN-ICS, op het gebied van CAT-activiteiten, en Filtratec.

*“REYM had al 15 jaar onze aandacht als mogelijke overnamekandidaat.”*

#### Waarom is REYM aangekocht, als BUCHEN ook al in Nederland actief is?

We zijn al actief in Nederland en wilden ons dienstenpakket graag uitbreiden. We kennen en observeren REYM al ettelijke jaren. We kunnen ook (gekscherend) beweren dat REYM al 15 jaar onze aandacht heeft als mogelijke overnamekandidaat. In 2005 adviseerde de toenmalige directeur van BUCHEN, na een bezoek van Jonny Kappen [directeur van REYM, red.] in Lünen, om te proberen REYM over te nemen, omdat het bedrijf goed past in onze bedrijfsfilosofie. Het bedrijf biedt vergelijk-



Thomas Breitkopf  
Bestuurder  
REMONDIS

bare diensten aan en sluit daarom uitstekend aan bij de REMONDIS-groep. We waren daarom natuurlijk erg blij toen we hoorden over Renewi's voornemen om het bedrijf te verkopen.

#### Wat heeft REYM aan REMONDIS te bieden?

Wij hopen synergieën en complementaire effecten te bereiken op het gebied van opleiding en interne technische ontwikkeling, uitwisseling van ervaringen en wederzijdse ondersteuning. Bovendien willen we met REYM onze regionale aanwezigheid binnen Europa uitbreiden.

#### Wat verwacht REMONDIS op de lange termijn van de overname van REYM?

We verwachten blijvende synergie-effecten, zoals bijvoorbeeld met de “Reymtainer” [mobiele opslagcontainers, red.]. Daarnaast verwachten we ook een uitbreiding van ons dienstenpakket. Bestaande raamovereenkomsten kunnen aangevuld worden met het portfolio van Xervon voor nieuwbouw en onderhoud.

#### Waarom wil REMONDIS groeien in de sector voor industriële reiniging?

Omdat we het kunnen en de expertise in deze sector hebben. We willen onze internationaal actieve klanten ook internationaal dezelfde constante kwaliteit bieden.

#### Renewi doet afstand van REYM omdat het niet in de bedrijfsportfolio past. Waarom past REYM wel in de portfolio van REMONDIS?

De industriële dienstensector maakt al meer dan 20 jaar deel uit van de dienstenportfolio van de REMONDIS-groep en is de afgelopen 15 jaar voortdurend uitgebreid om onze klanten een stabiele dienstverlening te garanderen.

#### Hoe ziet de toekomst van REYM er binnen REMONDIS uit, ook met betrekking tot BUCHEN?

In Nederland zal REYM actief blijven als dé industriële reiniger en in collegiale samenwerking met BUCHEN-collega's uit andere landen samenwerken. Hetzelfde geldt voor de REYM-activiteiten in Duitsland.

#### ATM en REYM hadden een intensieve relatie toen beide nog onder Renewi vielen. Hoe ziet REMONDIS zijn relatie met ATM in de toekomst?



Carsten Lange  
Manager  
REMONDIS  
Maintenance  
& Services

Deze samenwerking zal in de toekomst worden voortgezet, en niet alleen vanwege de jarenlange nauwe banden met ATM. De beslissing hiertoe wordt genomen door het management van REYM. Hier kennen de collega's de lokale behoeften en eisen van de klanten en hebben ze deze beslissingsvrijheid nodig.

#### Wat zullen de klanten van REYM en BUCHEN merken van de overname?

In eerste instantie niets. De aanspreekpunten blijven hetzelfde, de systemen blijven hetzelfde. Op de langere termijn zal automatisering verder worden doorgevoerd of nieuwe ideeën ontstaan om onze medewerkers steeds beter te beschermen tegen mogelijke risico's.

*“Met elf vestigingen in Nederland en één vestiging in Duitsland is REYM voor REMONDIS de uitgelezen nieuwe partner voor industrieel reinigen.”*

#### Wat verwacht REMONDIS van de ontwikkeling van de markt voor industriële reiniging?

Zoals bekend hebben onze medewerkers een zware en deels zeer gevaarlijke baan. Hier is het belangrijk om de risico's verder te minimaliseren. Bij voorkeur door middel van automatisering, waardoor de uitvaltijden van de installaties van onze klanten verder worden geminimaliseerd. Daarnaast zal de vraag naar goed opgeleide medewerkers blijven toenemen, evenals de wens van onze klanten om de stilstandtijden steeds korter te maken.

