

## **De mens achter.....**

### **Wilco de Ruiter van Coram Projects**

Winnen is belangrijker dan deelnemen voor Wilco de Ruiter. Zijn uitspraak “de 2<sup>e</sup> plaats dat is de winnaar van de verliezers” illustreert dat wel heel erg goed. De 44 jarige Wilco is sinds 2 jaar Sales Manager Projects bij Coram. Deze holding, met bekende dochterbedrijven als Sealskin, Geesa en Tiger zag volop kansen om met de verschillende assortimenten, van vooral Sealskin en Tiger, een business te bouwen in de projectenmarkt van badkamers. Wilco de Ruiter kreeg daar de verantwoordelijkheid voor en is volop in opbouw van zijn organisatie en het realiseren van indrukwekkende projecten.

#### **Van wandbekleding naar vloeren**

Wilco, geboren in Harderwijk, deed zijn studie HEAO aan de hogeschool Windesheim in Zwolle. De commercie interesseerde hem het meest en dan in de brede zin van het woord. Een goede leerschool is dan zonder meer een aantal jaren buitendienst ervaring. Wilco startte zijn sales carrière bij Ballamundi, fabrikant van o.a. wandbekleding. In een periode van 3 jr bezocht hij de winkels van woninginrichters in Zuid Nederland. Een baan waar omzettafzet centraal stonden en dus resultaat de motivatie was. Om het maximale er uit te halen fungeerde zijn toenmalige vriendin (nu echtgenote) als binnendienst (vanuit huis) en die bleek minder korting weg te (hoeven) geven dan Wilco. De uitdaging om met grotere key accounts als Carpet Right aan de slag te gaan kon Wilco oppakken bij Bonaparte, fabrikant van vloerbedekking.

#### **Van zachte vloeren naar harde vloeren**

Van de zachte vloerbedekking naar de harde vloerbedekking is niet zo'n grote stap maar de kansen die Wilco kreeg bij Tarkett Nederland spraken hem wel zeer aan. Niet alleen maar sales maar ook ontwikkelingen als innovatie en duurzaamheid maakte nu deel uit van zijn werk. Met name in de zorg / care sector is Wilco bij veel betrokken geweest. Zo was hij o.a. mede-oprichter van De DementieRaad, een adviesorgaan voor zorginstellingen die met inrichtingsvraagstukken voor mensen met dementie te maken hebben. Tarkett werd echter wel heel erg groot, internationaal gezien, en mede door het beurs genoteerd zijn komen dan zaken als rapportages wel erg stevig op de workload te staan.

## **Van vloeren naar badkamers**

Wilco zoekt naar een job waarin hij volop kan bouwen aan een concept met veel aspecten. Natuurlijk een belangrijke rol voor sales maar ook het “zelf ondernemen – een strategie ontwikkelen” zijn dan belangrijke aandachtspunten en geeft veel uitdaging en kansen. Bij Coram kwam die uitdaging in de opzet van een aparte businessunit Projecten, genaamd Coram Projects. De merken Sealskin, Antado, Tiger en Impey hebben de distributie buiten de sanitair groothandelskanalen en dat maakt het mogelijk om zelf de markt op te gaan en in een samenwerking met een team van zelfstandige installateurs projecten te realiseren. Klanten zijn daarbij investeringsmaatschappijen, hotels, woningbouwverenigingen. Zowel in Nederland als daarbuiten liggen veel kansen. Kortom handen uit de mouwen. De opdracht voor het grootste hotel van Nederland, Corendon Badhoevedorp met 660 kamers, is één van de recente successen.

## **Projectteam aan de slag**

Inmiddels is het project team voor een belangrijk deel gevormd. Naast Wilco als eindverantwoordelijke is er nog een persoon actief in de hospitality / Leisure sector, een marketing manager, een projectleider en 2 personen op de binnendienst. Wenselijk is de uitbreiding met 2 personen in de buitendienst waarbij de keuze niet rayon gericht is maar sector gericht. Er is plaats voor een vastgoed specialist en een zorg/care specialist. Deze specialisten staat een groot assortiment baden / douchen / meubels / kranen ter beschikking en over een aanvulling in keramische badkamerproducten wordt nagedacht

## **Ambitie / Toekomst**

Gevraagd naar de ambitie van Wilco de Ruiters geeft hij aan een topbaan te hebben waar hij nog heel lang mee vooruit kan. Zijn doel is over een flink aantal jaren “een internationale project organisatie voor badkamer oplossingen” opgebouwd te hebben en daar ook leiding aan te geven. Om dat binnen Coram, wat Wilco schetst als “een betrokken familiebedrijf waar sociaal nog met de hoofdletter S wordt geschreven”, te mogen doen vindt Wilco super. Hij voelt er zich helemaal thuis en dat straalt hij ook uit. Met zijn winnaarsmentaliteit en de achtergrond van Coram moet die uitdaging te realiseren zijn.

**Tekst bij foto Bart Weijers:**

Na 10 jaar columns over een veelheid aan onderwerpen ga ik met u een kijkje nemen achter de schermen van een bedrijf / persoon in onze branche. Ik doe dat onder de noemer "De mens achter....." waarbij ik een branchegenoot interview en hem / haar vraag wat over zichzelf, het bedrijf en de branche te vertellen. Persoonsgericht maar ook zakelijk verleden, heden en toekomst komen aan bod. Ik wens u veel leesplezier.

**Tekst Rechts onderin:**

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op [www.amweko.nl](http://www.amweko.nl)