

vibber vertelt! >>> Remco de Vette

'Wij zien het geld simpelweg op straat liggen en bijna niemand bukt!'

Remco de Vette,
directeur en mede-eigenaar bij vibber

Vibber is een consultancybureau dat gaat voor vooruitgang. Vibbers zijn bevlogen, betrokken en kritisch. Vibber staat voor goed georganiseerde projecten en de realisatie van optimale processen. We creëren niet alleen overzicht, structuur en grip, maar gaan nog veel verder dan dat. We nemen jouw medewerkers bij de hand, zodat er meer bevlogenheid ontstaat en jouw medewerkers de veranderingen omarmen. Maar wie zijn die vibbers dan? In deze maandelijkse rubriek stellen wij steeds een andere vibber voor. We trappen de reeks af met Remco de Vette.



> Voor de mensen die jou niet kennen. Leg eens kort uit wie je bent?

"Mijn naam is Remco de Vette, ik ben 45 jaar oud en woon – samen met Lianne, Billy (5) en Puck (3) – in een leuke jaren 30 woning in Zeist. Ik ben directeur en mede-eigenaar van vibber. Daarnaast ben ik nog aandeelhouder van CARMEN, een automotive customer contact center.

Mijn passie is om organisaties en hun mensen in staat te stellen om prestaties duurzaam te verbeteren. Dat is een mondvol en lekker abstract, dat weet ik. Maar waar het op neerkomt, is dat ik voldoening haal uit (1) ondernemers helpen om hun ambities uit te spreken en (2) een bijdrage te leveren bij het verwezenlijken van deze ambities. En dat kan op allerlei gebieden zijn."

> En toen was je 'ineens' directeur bij vibber. Hoe ben je bij vibber terecht gekomen?

"Vibber is ontstaan uit een fusie tussen W&D consultants, mijn voormalige bedrijf, en WEL Company. Deze fusie is al in 2019 beklonken, maar we hebben het pas in april 2020 wereldkundig gemaakt. Hoewel de integratie van beide bedrijven nog niet volledig is afgerond, merken we al wel dat we samen sterker staan. We delen de passie voor de automotive en efficiency en vormen inmiddels een geolied team van betrokken, inspirerende professionals die bedrijven toekomstbestendig maken."

> Vibber is heel anders georganiseerd dan W&D dat was. Hoe is dat voor jou?

"De wijze waarop WEL Company georganiseerd

was, is voor mij één van de redenen geweest om te fuseren. W&D was redelijk traditioneel georganiseerd, maar ik ben ervan overtuigd dat een bedrijfsfilosofie, die gebaseerd is op autonomie, eigenaarschap en zelfsturing meer oplevert én toekomstbestendiger is. Ik moet wel eerlijk bekennen dat het voor mij nog steeds wennen is. Doordat bevoegdheden en verantwoordelijkheden 'lager' in de organisatie liggen, moet ik veel loslaten. En dat gaat mij niet altijd even makkelijk af, want ik heb graag de touwtjes in handen."

> Wat doe jij bij vibber?

"Samen met Marcel (Moor) en Joël (van den Doel) vorm ik de directie van vibber. Zoals de meesten inmiddels wel weten, zijn wij 'anders' georganiseerd dan de meeste bedrijven. >>>

Dat houdt onder andere in dat besluiten niet top-down worden genomen, maar dat verantwoordelijkheden worden gedragen door de volledige organisatie. Wij hebben onszelf ten doel gesteld dat het bedrijf volledig onafhankelijk van ons drieën wordt. Maar zover zijn we nog niet, dus Marcel, Joël en ik hebben nog een aantal domeinen in portefeuille. Zo draag ik de eindverantwoordelijkheid voor finance. Dat is uiteraard geen dagtaak, ik houd me daarnaast ook bezig met business development. En ik ben ongeveer twee dagen per week actief als consultant en interim manager. Dit blijf ik ook zeker doen, want het sparren met ondernemers, het realiseren van duurzame prestatieverbeteringen en het vlottrekken van complexe projecten geven mij veel energie."

> Wat is jouw expertise waarmee je organisaties verder helpt?

"In mijn rol als consultant of interim manager richt ik mij voornamelijk op de automotive. Binnen deze branche begeleid ik al meer dan 20 jaar organisaties bij het duurzaam verbeteren van rendement, medewerker-tevredenheid en klanttevredenheid. Mijn opdrachtgevers typeren mij als problem solver met een sterk analytisch vermogen. Ik ben sterk in het inzichtelijk maken van verbeterpotentieel en het vertalen daarvan in strategische opties en operationele executie."

De laatste tijd richt ik mij vooral op verbetering van aftersales rendement. De marges in automotive-retail zijn flinterdun, binnen vibber begrijpen wij er dan ook niets van dat maar weinig autobedrijven écht werk maken van hun aftersales bijdrage. Wij zien het geld simpelweg op straat liggen en bijna niemand bukt?!"

> Is er iets wat je niet zo leuk vindt aan vibber?

"Door onze organisatievorm word ik 'gedwongen' om veel los te laten. En als control-freak kost me dat soms best wat moeite... 😊"

> Waar kun je jou 's nachts voor wakker maken?

"Als vader van twee jonge kinderen met ook nog eens een hectische baan, heb ik best een druk leven. Ik hecht dan ook veel waarde aan een goede nachtrust. Dus het liefst heb ik dat ik 's nachts niet word wakker gemaakt. Maar als het dan tóch moet, dan graag voor een glas Laphroaig (een Schotse single malt whisky)."

> Als je niet werkt, wat doe je het liefst?

"Privé geniet ik van ons gezin. Ook kun je me regelmatig vinden in een restaurant en houd ik van tennissen en snowboarden."

> Wat wil je automotive ondernemers nog meegeven?

"Het rendement binnen automotive-retail staat al jaren onder de druk. Dalende nieuwverkopen, problemen rondom de invoering van WLTP én druk op het resultaat vanuit occasionverkoop zorgen voor de nodige uitdagingen. En het wordt pas écht problematisch als dit gepaard gaat met een dalende aftersales bijdrage."

Ik roep automotive ondernemers dan ook op om nu eens écht werk te maken van aftersales. Ga bijvoorbeeld eens aan de slag met de productiviteit in de werkplaats. Een verhoging van de productiviteit met vijf procent komt namelijk neer op € 11.000 additionele winst per monteur per jaar."

Eens verder doorpraten met Remco onder het genot van een glas Laphroaig? Neem contact met hem op!

Remco de Vette
LinkedIn: @remcodevette

r.devette@vibber.nl
www.vibber.nl

