



GISELA EN JOSEF RENGERS,
STICHTERS VAN RIVIERAPOOL

Gisela en Josef Rengers

“ZWEMBADEN PRODUCEREN? DAAR HEB IK EERST EENS GOED MEE GELACHEN”

Een verhaal van doorzettingsvermogen, moed en pioniersgeest. Zo kan je de 54-jarige bedrijfsgeschiedenis van RivieraPool het best samenvatten. Volledig verweven met het levensverhaal van stichters Gisela en Josef Rengers. Beiden 82 en intussen 60 jaar getrouwd. Vier kinderen, negen kleinkinderen, vier achterkleinkinderen. “De familie groeit mee met het bedrijf.” Een portret van een koppel dat samen het bedrijf gesticht én geleid heeft. Met de nadruk op samen.

TEKST: DAVE CUYPERS FOTOGRAFIE: RIVIERAPOOL

“IN DIE TIJD WAREN BUITENZWEMBADEN UIT VERSTEVIGD BETON. DIE VROREN STUK IN DE WINTER. POLYESTER IS LICHT ELASTISCH EN DE VRIESKOU HEEFT DAAR GEEN ENKELE VAT OP. HET WAS EEN GAT IN DE MARKT.”

In 1964 begon Josef Rengers in woonplaats Dalum (Duitsland) met het maken van polyester koeltanks voor melkkannen. Polyester was een nieuwe kunststof en makkelijk te bewerken. De dubbele garage aan het huis veranderde in een werkplaats. Al snel breidt het bedrijf uit en Josef koopt grond bij. “In 1970 wijst een zakenvriend er ons op dat polyester een ideale materie is om een zwembad uit te bouwen. Ik heb daar eerst eens goed mee gelachen. Ik geloofde daar aanvankelijk niet in. Landbouwproducten waren noodzakelijk en bovendien kregen landbouwers subsidies om te investeren. Zwembaden waren luxeproducten. Wie ging daar zijn geld in steken? Tot de subsidies aan de landbouw opdroogden. Toen kwam het idee om zwembaden te bouwen weer in de picture.”

VERKOOPSTRUC

Met de steun en goedkeuring van Gisela begon hij uiteindelijk toch met de fabricatie ervan. “In die tijd waren buitenzwembaden uit verstevigd beton. Die vroren stuk in de winter. Polyester is licht elastisch en de vrieskou heeft daar geen enkele vat op. Het was een gat in de markt. Na een jaar had ik er al 50 verkocht in drie maten. Wij bouwden in mijn eigen tuin twee zwembaden en op zondag konden mensen hier komen kijken hoe leuk het was om een eigen zwembad te hebben. Onze eigen kinderen moesten daar dan in zwemmen. Zo gaven ze gestalte aan het idee hoe leuk het is als gezin om een zwembad te hebben in de tuin. Een verkoopstruc die werkte als geen ander.” Josef en Gisela waren inventief genoeg om snel een naam te vinden voor hun eerste lijn zwembaden. “De mensen wilden een

stukje Franse Riviera in hun tuin halen met een zwembad. Et voila, RivieraPool was geboren.”

KWALITEIT IS ONS HEILIG

De productie van die eigen zwembaden verliep met vallen en opstaan. “Plots was daar het probleem van osmose. Door het water op te warmen, kreeg je een reactie met het polyester. We zijn oplossingen blijven zoeken omdat we geloofden in ons product. We hebben er veel van geleerd. Elke soort kunststof die we nu gebruiken, testen we in huis. We willen volledig zeker zijn van de samenstelling ervan. Van dat principe wijken we niet meer af. De kwaliteit van onze producten is voor ons heilig. Daar doen we geen toegift op. We hebben veel pionierswerk met polyester verricht omdat het een kunststof was waar niet veel over bekend was. We zijn jarenlang elke maand met fabrikanten van polyester samengekomen om de problemen met polyester het hoofd te bieden. Door samen naar oplossingen te zoeken en de strijd aan te gaan hebben we er allemaal bij gewonnen. Dankzij ons innovatief vermogen als bedrijf hebben we die crisis kunnen overwinnen. Gelukkig ligt dat hoofdstuk intussen al dertig jaar achter ons.”

WATERTANKS

Crisis. Een woord dat de familie Rengers niet graag gebruikt. Zij zien opportuniteiten. “Crisis, dat woord komt uit het Grieks en betekent letterlijk beslissend keerpunt”, zegt Gisela. Zij heeft altijd een bijzondere plaats in de firma ingenomen. Naast haar man, niet als ondergeschikte. Toen de oliecrisis in 1974-75 op z'n hoogtepunt was, trokken Josef en Gisela naar de Verenigde Arabische Emiraten. “We dachten daar zwembaden »





DRIE GENERATIE
RENGERS OP DE
WERKVLOER, WANT
JOSEF EN GISELA ZELF
ZIJN NOG ALLE DAGEN IN
HET BEDRIJF TE VINDEN.
“PENSIOEN? NOOIT VAN
GEHOORD. DAT IS IETS
VOOR OUDE MENSEN?”



te verkopen. Tijdens ons eerste bezoek viel het me op dat elk huis daar een watertank op het dak had staan. Van metaal! Natuurlijk waren die allemaal geroest, door het hoge zoutgehalte in de lucht. Meteen zagen we een opportuniteit om kunststoffen watertanks te bouwen.”

SRI LANKA

De familie kocht een stuk woestijn en bouwde uit het niets een fabriek die al snel watertanks produceerde. Wooncontainers, bureaus, materiaal tot schrijfmachines toe voerden ze in om hun fabriek daar op punt te zetten. “Dat was opnieuw echt pionieren. Met veel improvisatie en creativiteit zijn we van nul begonnen. Het land was in volle opbouw en dat voelde je aan alles. We werkten met gastarbeiders uit Sri Lanka. Onze producten waren er bijzonder succesvol. We verkochten watertanks in verschillende groottes en voerden ze ook uit naar buurlanden Qatar, Oman en Koeweit. Door de vele Westerse expats in de VAE verkochten we er ook heel wat zwembaden en zelfs polyester overkappingen omdat de temperatuur er soms opliep tot 50°C. We waren er actief van 1976 tot 1984 en er liggen nog steeds watertanks van ons.” Gisela Rengers kijkt met veel plezier terug op dat Arabisch intermezzo: “Alles bij elkaar beschouwd was dat een van de meest boeiende periodes uit mijn leven.”

SJEIK

Ze hadden niet de intentie om te stoppen, maar een plaatselijke wet in de VAE zei dat ze maar zeven jaar eigenaar mochten zijn van een bedrijf. Na zeven jaar moesten ze minstens 51% van de aandelen verkopen aan de sjeik. “We hebben dan maar alles verkocht aan een plaatselijke sjeik. Hij ging meteen op al onze voorwaarden in dus dat verhaal hebben we succesvol kunnen afronden. Het bedrijf bestaat nog steeds en maakt tegenwoordig boten. Spijtig dat het zo gelopen is, maar we mogen terugkijken op een mooi en bijzonder succesvol avontuur. Bovendien hebben we met de opbrengst van de verkoop heel wat investeringen in onze vestiging in Dalum kunnen doen.”

WHIRLPOOLS

Tegelijk met het Arabische verhaal breidt RivieraPool zijn activiteiten in eigen land verder uit. Vooruitziend als hij was, merkte Joseph Rengers in 1976 op dat whirlpools in de Verenigde Staten al enige tijd populair waren bij particulieren “Alle trends uit de VS waaien vroeg of laat over naar Europa. We voerden whirlpools uit de VS in en verkochten die in Duitsland. Die waren groen-wit gemarmerd, en zagen er abominabel uit. Dat product beantwoordde helemaal niet aan de hoge kwaliteitseisen die we in Europa gewoon zijn. We zijn in 1979 dan maar zelf met de productie

van whirlpools begonnen. En opnieuw met succes. Dat jaar verkochten we al 1000 stuks. Sindsdien is dit een bloeiende bedrijfstak en zijn we nog steeds marktleider.”

PENSIOEN

“We kunnen er een boek over schrijven”, zeggen mensen vaak als ze hun verhaal vertellen. Met hun ondernemingsbloed hoeft het niet te verwonderen dat Josef en Gisela Rengers dat ook echt deden. Om het vijftigjarig jubileum van hun bedrijf te vieren in 2014, gaven ze met een uniek fotoboek inzicht in vijftig jaar RivieraPool. Daarin valt pas op hoe verweven de hele familie is met het bedrijf, met de plaatselijke gemeenschap in Dalum en met hun medewerkers. Intussen werken ook al vijf kleinkinderen mee in de zaak. Drie generatie Rengers op de werkvloer, want Josef en Gisela zelf zijn nog alle dagen in het bedrijf te vinden. “Pensioen? Nooit van gehoord. Dat is iets voor oude mensen?” ■

