



"We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op", aldus Peter Wisgerhof.

**PETER WISGERHOF, RIWOJO VERHUUR, OVER VOORTDURENDE UITBREIDING ASSORTIMENT:**

# 'HET HOUDT NIET OP'

**Begonnen als nevenactiviteit vanuit een garagebox met als doelgroep particulieren geldt Riwojo nu in wijde omtrek van Wageningen als één van de grootste verhuurders van artikelen voor feesten en partijen. Directeur Peter Wisgerhof vertelt over de opmerkelijke bedrijfsontwikkeling en over het inspelen op een groeiende markt met wisselende trends.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, RIWOJO

Voor bij wie de naam Peter Wisgerhof een belletje gaat rinkelen: inderdaad, het betreft de oud-profvoetballer, die in zijn hoogtijdagen zelfs nog voor het Nederlands elftal uitkwam. Dat zou twijfel kunnen zaaien over zijn motivatie om het bedrijf van zijn vader (Peter sr.) voort te zetten, maar de energieke ondernemer geeft er een duidelijke achtergrond bij. Allereerst schetst hij een stukje bedrijfsgeschiedenis. "Mijn vader nam Riwojo in 1974 over van de oprichters, naar wie de naam verwijst. Veel stelde het toen nog niet voor: zij verhuurden wat stoeltjes voor feesten en partijen vanuit een garagebox. Voor 9500 gulden kocht mijn vader de zaak,

als aanvulling op zijn gewone baan. Het bedrijf groeide, aanvankelijk vooral binnen de particuliere markt, waar heden ten dage zakelijke klanten de grote meerderheid vormen. Om de uitbreiding te kunnen faciliteren verbouwden mijn ouders het huis dat ze kochten, maar pas in 1998 vond een verhuizing plaats naar het huidige - inmiddels ook alweer enkele malen verbouwde - pand aan het Nudepark in Wageningen."

#### SCHEPJE BOVENOP

Peter Wisgerhof jr. richtte zich in zijn jonge jaren op zijn voetbalcarrière, maar ontkwam niet aan betrokkenheid bij het bedrijf. "Mijn

zus Linda - die nu ook in de zaak werkt - en ik kregen het met de paplepel ingegoten. Niet zo gek, als je bedenkt dat aanvankelijk alles vanuit ons ouderlijk huis gebeurde. De telefoon werd ook zakelijk gebruikt. Voordat ik naar de voetbaltraining ging, moest ik 's ochtends mijn vader al helpen met tenten in elkaar zetten. Al die jaren speelde door mijn achterhoofd dat ik later graag actief zou willen zijn in de zaak. Mijn vader twijfelde daar op sommige momenten wel aan, zeker toen mijn voetbalcarrière een vlucht nam en ik in het Nederlands elftal terecht kwam. We hebben er toen goede gesprekken over gevoerd en dat deed bij mij het besluit vallen

om, nu anderhalf jaar geleden, Riwojo over te nemen. Een zeer bewuste keuze. Dat vonden we een goed moment om flink te investeren, om er buiten de regelmatige uitbreiding nog een schepje bovenop te doen. Met de ambitie die ik als jonge ondernemer koesterde was ik daar klaar voor."

### EÉN GEZICHT NAAR BUITEN

Riwojo verhuurt vanuit eigen voorraad party- en andere tenten, tafels, stoelen, serviesgoed in de breedste zin des woords, podiumelementen, buffetartikelen, koel- en tapinstallaties en aanverwante producten, maar trekt ook grenzen. "We bieden onszelf absoluut aan als een totaal leverancier voor feesten en evenementen. In een aantal gevallen doen we echter een beroep op vaste partners, bijvoorbeeld op het gebied van toiletwagens, licht en geluid. Dat vergt een specifieke expertise. Kenmerkend voor deze bedrijven is dat ze op een vergelijkbare manier werken als wij: heel flexibel, deskundig en met maximale aandacht voor de klant. Wij hechten bovendien veel waarde aan transparantie. Daarmee bedoel ik dat wij binnen Riwojo met alle mensen één gezicht naar buiten vormen, dat iedereen dezelfde informatie geeft en dezelfde afspraken maakt met klanten, zonder dat er onderscheid bestaat. Mijn vader zegt wel eens dat wij groot geworden zijn door klein te blijven en ik denk dat dit de kern raakt. Sommige particulieren komen hier al veertig jaar om statafels voor verjaardagen te halen. Wij behandelen hen precies hetzelfde als grote afnemers."

### VEEL POSITIEVE REACTIES

Het belangrijkste verzorgingsgebied van Riwojo strekt zich uit tot een straal van zestig kilometer rondom vestigingsplaats Wageningen, maar de zaak blijft expanderen en de klantenkring ook. Wisgerhof: "Steeds vaker krijgen we opdrachten elders in Nederland, zowel vanuit bestaande als nieuwe klanten. We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op. Totaal ontzorgen, dus. Om de groei te kunnen bijbenen blijven we investeren in uitbreiding van ons assortiment, zowel in de breedte als in de diepte. Steeds vaker komt het voor dat we dezelfde soort spullen aan meer klanten tegelijk verhuren. Daarnaast spelen we in op trends, op terugkerende vragen uit de markt. Zo hebben we recent stretchtenten gekocht, omdat veel mooi gelegen hotels hier in de buurt die beter bij de omgeving vinden passen dan een witte pagode- of alu-frametent, voor toepassing



bij bruiloften en dergelijke. Tijdens onze open dag begin april kregen we erg veel positieve reacties op een aantal monsters die door onze leveranciers beschikbaar waren gesteld, dus we denken er hard over om deze artikelen aan te schaffen. Zo proberen we met de klanten mee te denken." Sommige dingen laat Riwojo op maat maken of door de eigen werkplaats vervaardigen. "Witte en steigerhouten statafels, bijvoorbeeld."

### AFSTAND TOT ARBEIDSMARKT

Vanuit zijn voetbalverleden kreeg Wisgerhof mee dat je als team beter presteert dan als groep losse individuen, een principe dat hij in

zijn bedrijf toepast. "Binnen dat klimaat geven wij ook ruimte aan mensen met afstand tot de arbeidsmarkt om bij ons werkritme op te doen. Veel van hen stromen daarna met succes door naar een baan in hun vakgebied. Om dit goed te laten verlopen, werken we samen met Compleet Mensenwerk en met de gemeente Wageningen, die zijn complimenten heeft uitgesproken over onze inspanningen op dat gebied. Wij vinden het belangrijk dat we iets aan de maatschappij kunnen bijdragen."

[www.riwojo.nl](http://www.riwojo.nl)

