

SPORT PARTNER

PROFIEL

**INGRID KOPPE
en REUSCH.**

**Een successtory dat meerdere
decennia mocht voortduren**





Tien jaren lang samenwerken met wederzijds plezier en succes en een verviervoudiging van de NL-business. Zo zou je het succesverhaal van Ingrid Koppe als 'boegbeeld' en representant voor de Nederlandse markt van handschoenen- specialist REUSCH in de afgelopen tien jaren kort en bondig kunnen omschrijven. En met Ingrid's pensioendatum in zicht (mei 2025) verschijnt ook een einde van een bijzonder tijdperk in zicht.

Martin Hannemann, Ingrid's directe contactpersoon bij het hoofdkantoor van REUSCH in het Duitse Reutlingen omschrijft de samenwerking heel treffend als de ideale combinatie van de beste driver met een excellerende auto. Als Nederlander ga je bij dit soort woorden dan toch snel aan die ene Max denken, maar we hebben het hier echt over Ingrid!

Voor Ingrid, geboren en getogen onder de rook van Rotterdam, was REUSCH geen onbekende. Ze was al zo'n 20 jaren actief voor het merk in Nederland.

Met de overstap van REUSCH naar een eigen vertegenwoordiging in Nederland kwam ook Ingrid in dienst van REUSCH GmbH. Zij nam de vertegenwoordiging van het merk in Nederland op zich; met een focus op wintersport.

De mindset bij REUSCH was dat Nederland een regio is waar meer te 'halen' zou moeten zijn. Nederland is, ondanks gebrek aan een berglandschap en langere perioden met sneeuw en ijs, een land waar veel wintersporters leven. Naast de Alpenlanders en de inwoners van het Verenigd Koninkrijk vormen de Nederlanders en onze Zuiderburen het grootste deel van de doelgroep: wintersporters.

Belangrijke data die de potentie voor de distributie van de collecties van REUSCH duidelijk onderstreepten. En vandaar ook dat ambitie en uitdagingen niet 'laagdrempelig' konden zijn.

De familiebedrijf-cultuur, waarmee de organisatie doordrenkt is, zorgt er o.a. voor dat REUSCH vooral het vizier richt op langere termijn-verbintenissen. Samenwerkingsverbanden waarin partijen elkaar ondersteunen, stimuleren en uitdagen voor groter, meer succes. Samenwerkingen waarvoor ook van beide kanten bereidheid bestaat om in te investeren.

Vandaar dat REUSCH graag met die ene, jonge, enthousiaste dame die ogenschijnlijk de ambitie had om een succesvolle carrière in samenwerking met REUSCH te willen opbouwen, in zee wilde gaan. En daarbij ook die no-nonsense uitstraling had die zo goed zou passen bij het gewenste karakter van de Duits-Nederlandse samenwerking.

De functie en het werk van een 'representative' heeft altijd twee kanten. Aan de ene kant is zij/hij de vertegenwoordiger van het relatiebestand en alle uitdagingen die met betrekking tot de klanten en de retailer zelve bijna dagelijks de revue passeren en aan de andere kant is zij/hij natuurlijk de natuurlijke belangenbehartiger van de 'principaal' en... werkneemster van de betreffende firma; REUSCH in dit geval. In deze functie en rol heeft Ingrid in de afgelopen jaren meesterwerk geleverd. Naar eigen zeggen heeft REUSCH de business in Nederland in de



afgelopen tien jaren verviervoudigd (!).

In een periode waarin de sport-en outdoorbranche nogal turbulent is geweest is Ingrid er in geslaagd om REUSCH als merk, de collecties en producten vaker en intensiever op de kaart te zetten. Daarbij vooral ook luisterend naar wensen en behoeften van eindklanten, retailers en vooral ook retailmedewerk(st-)ers tijdens clinics en demo's. Maar tegelijk ook er voor zorgend dat de meerwaarde van de kwalitatief hoogwaardige producten van REUSCH ook die aandacht kregen die ze verdienen. En die collecties kreeg met de jaren een steeds groter volume. In het begin ging het nog om 15 producten maar inmiddels is dit tot meer dan 100 (!) verschillende producten uitgegroeid. En REUSCH een business in Nederland heeft gebracht die de initiële prognoses van REUSCH voor Nederland ruimschoots overschreden heeft.

Je zou kunnen zeggen dat deze groei en Ingrid's succes in belangrijke mate gestoeld is geweest op de doorgifte van wensen/behoeften vanuit de Nederlandse markt aan het Duitse alsmede het vertrouwen van datzelfde hoofdkantoor in Ingrid om deze producten vervolgens ook voor de Nederlandse markt beschikbaar te stellen. Maar... de mindset en servicegerichtheid van Ingrid heeft zeker ook een belangrijke rol gespeeld bij het behoud en verdere uitbouw van klantrelaties en ordervolumes.

Voor de Nederlandse klantrelaties is Ingrid de sales agent waar je te allen tijde en voor bijna alles een beroep kan doen. Of het nu is voor een activiteit of bespreking in de eigen winkel, in de REUSCH-showroom in Sports Business Center in Leusden of op een andere, bij voorbeeld evenement-locatie, of op haar mobiel of E-mail-adres; Ingrid is beschikbaar en zorgt voor response.

Het antwoord of reactie van Ingrid zal niet altijd de 'gehoopte' terugkoppeling behelzen, maar één ding is zeker; in samenwerking met de collegae in Duitsland is altijd de best mogelijke oplossing aangereikt. En dat gevoel en overtuiging leeft ook zo bij Ingrid's collegae in Duitsland en op het hoofdkantoor in Bozen/Bolzano. De inzet, bijdragen van Ingrid worden gewaardeerd en de wensen en behoeften

die Ingrid namens haar relaties communiceert worden serieus genomen en zo mogelijk graag en snel wordt gehonoreerd en omgezet in acties.

Het succesverhaal van deze samenwerking begint echter binnenkort aan een epiloog.

Ingrid's pensioendatum (mei 2025) komt in zicht en gezien het succes in de afgelopen jaren alsmede de intensiteit van Ingrid's inzet en betrokkenheid bij haar relaties heeft besloten haar opvolging in zomer 2024 al concreet van start te laten gaan met de indiensttreding van een opvolg(st)er. Hierdoor zal zij/hij een geheel winterseizoen kunnen rekenen op de ondersteuning en begeleiding van Ingrid waarmee een soepele, vlekkeloze overdracht mogelijk wordt.

Voor de Nederlandse klantrelaties is Ingrid de sales agent waar je te allen tijde en voor bijna alles een beroep kan doen

Met Ingrid's afscheid in het verschiet ligt nu een hele mooie handschoen klaar om opgepakt te worden. Een bijzondere handschoen, die Ingrid perfect paste, maar waarvoor vanwege Ingrid's pensioendatum een nieuwe 'eigenaar' wordt gezocht.



reusch

BE THE ONE.

