



“Ondernemers hoeven niet per se eigenaar van de zaak te zijn” Geert Steinmeijer en de nuchtere kijk op ondernemerschap

Hoe strik je toppers uit het bedrijfsleven om hun kennis en ervaring te delen met studenten in het hoger onderwijs? “Ik heb geen idee”, zegt drs. Geert Steinmeijer (52), die normaal gesproken niet om een antwoord verlegen zit. Na opmerkelijke resultaten te hebben geboekt in de textielindustrie, is hij onlangs aan zijn zoveelste leven als ondernemer begonnen bij Hartman Enterprises. En tot zijn eigen verbazing staat hij binnenkort bij Saxion toch écht als lector Ondernemen ‘voor de klas’.

“Natuurlijk zijn er ondernemers te vinden die een paar jaar docent willen zijn op een hogeschool. Dat is maar goed ook. Maar ik had vroeger eerlijk gezegd geen enkele ambitie om vanaf mijn vijftiendwintigste veertig jaar lang voor de klas te gaan staan. Ik zit nu eenmaal anders in elkaar,” aldus Geert Steinmeijer.

Het idee om de succesvolle Enschedese ondernemer te benaderen voor het lectoraat is geboren in China, waar hij de deur plat loopt sinds tuinmeubelen en ‘outdoor-producten’ zijn core-business zijn en van waar-

uit hij en passant schitterende Chinese moderne kunst verscheept naar Enschede. “Vijf maanden geleden werd ik door de ‘leading’ Universiteit van Sjanghai uitgenodigd om een presentatie te verzorgen voor MBA-studenten over change-management. Ik heb in mijn studententijd in Groningen wel eens voor de klas gestaan om een paar centen bij te verdienen, maar dit was toch andere koek, om het zo maar eens te zeggen. Vijfhonderd studenten uit alle windstreken zouden op een zondagmorgen klokslag negen uur naar Geert Steinmeijer

komen luisteren, de man die door de Dutch Banker Association was uitgeroepen tot de recovery manager van het jaar 2007. Omdat hij het Hartman Tuinmeubelen van de ondergang heeft gered.” Steinmeijer zegt het allemaal op een toon die de nodige zelfspot verraad. “Die collegezaal zal ’s morgens vroeg nog niet half vol zitten”, relativeert hij verder. “Maar niks daarvan, de zaal was stampvol met vijfhonderd wakkere studenten, die zonder uitzondering aan mijn lippen hingen en druk schrijvend het college volgden. Normaal gesproken ben ik niet de man voor dit soort klussen, maar ik vond het prachtig. Een goede relatie van me van de ABNAMro, die ook betrokken is bij het lectoraat van Saxion Hogescholen, wist van mijn optreden in Sjanghai. ‘Een briljant idee’, noemde hij het. Dat zou ik voor de ondernemende studenten van Saxion ook moeten gaan doen. Ze zochten namelijk iemand die in gastcolleges en workshops een goede combinatie kan leggen tussen enerzijds de bedrijfskundige theorie, en anderzijds heel duidelijk vanuit de praktijk jonge mensen kan adviseren over onder-

nemerschap. Inderdaad, een ondernemer voor de klas. Ik ga dat nu een jaar doen en als het van beide kanten goed bevalt dan gaan we door.”

Creativiteit

Geert Steinmeijer – zoon van een Hengelse ondernemer in levensmiddelen – vertrok in 1974 naar Groningen. Uitgerust met een creatieve geest had hij ambities in de richting van de filmacademie, maar pa vond een studie in de economische hoek meer adequaat. Bij de Rijksuniversiteit Groningen (RUG) was in die jaren net een fonkelnieuwe studie Bedrijfskunde van start gegaan, waar Steinmeijer vond wat hij zocht. “Het was een hele ondernemende club daar in Groningen, waar ik me als een vis in het water voelde. Ik ben altijd een man van de praktijk geweest, maar dan wel iemand die graag terug wil kunnen vallen op enige theoretische bagage. Niet dat ik dagelijks teruggrijp op wat ik daar geleerd heb. Maar ondernemers moeten kunnen denken in termen van processen en organisaties en dan is het toch wel prettig dat je kennis hebt

van de theorie hoe organisaties zich doorgaans ontwikkelen. Je herkent bepaalde zaken, waarmee veel problemen in een onderneming snel opgelost kunnen worden. Want vaak zijn het problemen waarmee andere bedrijven bij wijze van spreken al honderden keren zijn geconfronteerd.”

Kwestie van mentaliteit

Afgestudeerd bij de Faculteit Bedrijfskunde van de RUG, waar Steinmeijer tegenwoordig als ‘prominent alumnus’ te boek staat, zocht hij zich als werknemer bij onder meer Philips een weg in het bedrijfsleven. “Ik voelde me daar even zo goed ‘ondernemer’, lacht hij. “Ondernemers hoeven in mijn optiek niet per definitie eigenaar van de zaak te zijn. Zeker, Philips was mijn eigen bedrijf. Althans, zo voelde ik dat. Het is een mentaliteitskwestie. In alle bedrijven waar ik zelf directeur-groootaandeelhouder (dga) was of ben, zul je bijvoorbeeld geen prikklok aantreffen. Simpel vanwege het feit dat er bij ons geen mensen actief zijn, die we na acht uur werken met een kaartje naar een apparaat sturen. Die mentaliteit staat me niet aan. Goede ondernemers werken met personeel dat ook ondernemend is. En die kunnen een prikklok missen als kiespijn. Ook hier bij Hartman werken in mijn optiek uitsluitend ondernemers. Van de mensen in het magazijn tot de medewerkers van de marketingafdeling, iedereen zoekt oplossingen. Assertief zijn in plaats van afwachten. Niks kiek’n wat ’t wordt’, daar kan ik niet zo goed tegen.”

Recept

Als ondernemer heeft Steinmeijer een reputatie opgebouwd als ‘survivor’ en wederopbouwer. Toen hij zich eind jaren tachtig met zijn zakenpartner op de teloorgegangene Twentse textielindustrie stortte, was zijn naam jarenlang synoniem aan de slipjes, strings en spaghettishirts van L. ten Cate, badpakken van Tweeka en het roemruchte Van Heek, dat hij weer naar de Amsterdamse effectenbeurs bracht. Het zijn namen uit het grote textielverleden waarin Steinmeijer nieuw leven wist te blazen. Doordacht snijden in de kosten, innoveren, een uitgekende marketing en vooral een flinke dosis creativiteit zijn sinds die tijd de belangrijkste ingrediënten van het ‘recept’ dat Steinmeijer voor bedrijven in nood uit de kast haalt. Zoals het voormalige familiebedrijf Hart-

man, waarvan iedereen wel een tuinstoel of een kleurrijk kussen in huis heeft. Net als vijf maanden geleden in Sjanghai, klopte huisbankier ABNAMro bij hem aan om mee te denken over een reddingsplan voor de in het slop geraakte wereldspeler op het gebied van tuinmeubilair. “Net als ik ook zelf wel eens heb meegemaakt, dacht men bij dit bedrijf aan het eind van de tunnel licht te zien”, zegt hij zonder enige ironie. “Niemand realiseerde zich dat het ook wel eens een tegenligger zou kunnen zijn! Want je kunt me geloven of niet, ook het ondernemerschap kent zo zijn donkere kanten en de valkuilen liggen overal waar je ze niet verwacht. En als het fout gaat, dan zit jij als ondernemer met de gebakken peren. Het lijkt er inmiddels sterk op dat Geert Steinmeijer weer een opvallend staaltje ondernemerschap aan zijn conductestaat aan het toevoegen is. Hartman is onder zijn leiding uit de as herrezen en vorig boekjaar werd afgesloten met een nettowinst van vijf miljoen bij een omzet van 50 miljoen euro. Als lector Ondernemen bij het Kenniscentrum Innovatie en Ondernemerschap gaat Steinmeijer binnenkort studenten en docenten wegwijs maken in de jungle die het bedrijfsleven soms is. Niet met succes stories en al helemaal niet als Twentse ‘wonderdokter’ die wel eens even komt zeggen hoe het allemaal moet. “Ik kan de studenten en docenten denk ik beter iets vertellen over de minder leuke kanten van het ondernemerschap. Over valkuilen en minder geslaagde operaties, waar ook ik mee heb moeten afrekenen. Zelf heb ik als ondernemer geleerd dat het belangrijk is dat je jezelf omringt met mensen die een nuchtere kijk hebben op de werkelijke opties die er zijn. Ik beloof je dat ik die nuchtere kijk zal meenemen naar Saxion, zodat ook jonge ondernemende studenten er hun voordeel mee kunnen doen.”

Drs. Geert Steinmeijer is bijzonder lector Ondernemen bij het Kenniscentrum Innovatie en Ondernemerschap. Het lectoraat wordt mede gefinancierd door ABNAMro Bank.

