



Reynier van Bommel een 'bijzonder' lector Ondernemen

"Je moet investeren als het goed gaat"

Met het binnenhalen van Reynier van Bommel (35) als bijzonder lector heeft Saxion een wel heel opvallende ondernemer gestrikt. Een 'gestruikelde' student bedrijfseconomie (Maastricht), die uitstekend kan vertellen over succes en mislukking. Over Formule 1 en sneakers. Een ondernemer met visie en lef. Dat zou je op het eerste gezicht niet zeggen: Reynier is van de negende generatie die een bedrijf voortzet uit 1734, vooral bekend van de degelijke maar oersaai gaatjesschoenen.

Hijzelf was misschien nog wel het meest verbaasd dat uit het oosten van het land gebeld werd om hem als lector te strikken. "Misschien hebben ze mij bij een lezing gezien. Of op televisie." Hij heeft inmiddels drie keer gesproken met een delegatie. Onder wie met de man van ABNAMRO die zijn bijzondere lectoraat mede gaat financieren. Op vragen als hoe vaak hij naar Enschede en Deventer zal komen, hoeveel hij met deze 'schnabbel' zal gaan verdienen, moet hij het antwoord schuldig blijven. "Ik heb geen idee, de opbrengsten hiervan gaan toch naar een goed doel, dat doen mijn broer Floris en ik met alle opbrengsten uit lezingen. Ik heb meteen gezegd dat ik mijn eigen studie niet heb afgemaakt en dat ik nog nooit college heb gegeven. Maar dat was allemaal geen probleem. "Ze zeiden, 'meneer Van Bommel, dat is misschien alleen maar goed, want als er dan iemand is die jongeren voor het ondernemerschap kan motiveren, dan bent u dat wel'."

Klantenstop

Reynier van Bommel is de oudste van de drie zonen (naast Floris en Pepijn) van Frans van Bommel, de man die het familiebedrijf in de twintigste eeuw niet alleen heeft overleefd maar ook heeft uitgebreid. Zijn oudste zoon deed - laten we het kort samenvatten - tijdens het eerste jaar van zijn studie ongeveer niets. Onbewust bewust wist de ondernemerszoon dat hij met de bekende gouden

lepel tussen zijn kaken was geboren. "Toen zou ik die conclusie van je zeker niet onderschreven hebben, ik wilde me juist bewijzen, maar achteraf zal een psychiater je gelijk geven." Bij gratie van de hoge heren professoren mocht Reynier in het tweede jaar zijn propedeuse halen, maar dat was teveel van het goede voor de man die dat jaar overigens wel zijn beste beentje voorzette. Pa Frans zag het waarschijnlijk aankomen en stuurde hem twee jaar door Europa om in winkels in Parijs, leerlooierijen in Italië, fabrieken in Duitsland, onderzoeksinstituten in Portugal werkelijk alles over schoenen te leren. Toen hij terugkwam ging hij aan de slag als vertegenwoordiger bij Van Bommel. Niet om met de laatste modelletjes onder zijn arm de schoenwinkels langs te gaan. "We hebben al vijf jaar een klantenstop." Er zijn in Nederland 2000 schoenwinkels (en maar liefst 3300 als je de Macro, Scapino, Schoenenreus en dergelijke ook meerekent). "Wij hebben vijfhonderd actieve klanten, dat zijn klanten die jaarlijks minstens honderd paar afnemen. Die vijfhonderd klanten hebben samen elfhonderd winkels, dus dat is meer dan de helft." Van Bommel wil vooral investeren in de detailhandel. "Wij zijn blij dat we in grootwinkelbedrijven als Ziengs en De Bijenkorf mogen liggen, maar dat zien wij niet als de grote toekomst voor ons bedrijf." En dan legt Van Bommel uit over 'shops in shops', 'authorized shops', 'ultrashops', personeel, maar dat is stof voor de eerste colleges, stellen wij voor.

Floris

Van Bommel heeft in 2007 200.000 paar schoenen verkocht. Verder werden er onder de vlag Floris van Bommel, het merk dat zich richt op een jonger segment, ook nog eens 200.000 paar vooral modieuze schoenen verkocht. En dat terwijl de markt zelf jarenlang Frans van Bommel tegenhield dergelijke schoenen op de markt te brengen. "Elk jaar zeiden de winkeliers tegen mijn vader 'die nieuwe schoenen halen we wel bij een gespecialiseerde schoenenfabrikant, maak jij nou maar die gaatjesschoenen, daar ben jij goed in'. Maar mijn vader had een vooruitziende blik en wilde ook een collectie die een andere doelgroep zou aanspreken. Je moet investeren als het goed gaat." Twaalf jaar geleden was er weer een collectiebespreking bij de Van Bommels. Verveeld hing in een hoek van de vergaderkamer Floris die min of meer van zijn docenten van de managementopleiding de opdracht had gekregen een keer zo'n bijeenkomst bij te wonen. Want 'daar kun je veel van leren', hadden ze gezegd. Een modeadviseuse van Van Bommel kwam toen op het briljante idee een andere naam op die nieuwe collectie te plakken. Het werd 'Floris' en het verveelde jong kon meteen zijn naam een aantal keren op een velletje papier zetten voor later op de schoen. "Er is toen wel flink geïnvesteerd, in de naam, in de doos, het succes is niet uit de lucht komen vallen." Later is Floris zich overigens nadrukkelijk gaan bemoeien met de ontwerpvoorstellen van de schoenen die zijn naam dragen.

Formule 1

Het succes van 'Floris' was voor een niet onbelangrijk deel te danken aan de driejarige sponsoring van het Bennenton Formule 1 race team. En dat was weer het gevolg van de speciale Formule 1-schoen die Floris had ontworpen. Pa Van Bommel vond de sponsoring wel erg veel geld, maar ging toch overstag, onder het uitspreken van de

legendarische woorden 'oké, doe maar, binnenkort is het bedrijf toch van jullie'. Om aan te geven hoe het imago van Van Bommel toen was, schreef een journalist over de sponsoring, 'het is of de paus een satanische rockband is begonnen'. "Vanaf dat moment is de winkelier er echt in gaan geloven en is die schoen als een dolle verkocht. Dat is de basis geweest waarop we 'Floris' hebben kunnen uitbouwen." Een paar jonge jongens in de Formule 1 tussen al die pitspoezen. "Zal ik je eens wat zeggen: we hebben in die jaren nog nooit een race bijgewoond. Nee, echt niet." Wel zijn Floris en Reynier naar het gala geweest toen het race team werd overgenomen door Renault. "De grote baas Briatore stond daar handjes te geven en die wist bij God niet wie wij waren. We waren ook geen sponsor, maar leverancier. Ik heb dat later nagekeken. Van Bommel was de op drie na kleinste leverancier, dus ook de op drie na minst belangrijke relatie voor het team. De kleinste leverancier leverde het dopje voor het pookje." Dus Briatore zat niet bij Van Bommel aan tafel. "Nee, wij zaten ergens bij de klapdeur naast de keuken, maar bij ons zat wel de testrijder van dat jaar aan tafel. Een knul van 17 jaar die later wereldkampioen werd. Inderdaad Fernando Alonso. Nee, ik heb zijn 06-nummer niet, ik vond het eigenlijk een arrogant jongetje." Deze Reynier van Bommel wordt dus bijzonder lector van Saxion. "Ik vind het gewoon leuk om te praten over ons bedrijf, of dat nou met een journalist is of met studenten, elke keer kom ikzelf dan ook weer met nieuwe ideeën."

Reynier van Bommel is actief tot lector Ondernemen bij het Kenniscentrum Innovatie en Ondernemerschap. Het lectoraat wordt mede gefinancierd door ABNAMRO Bank.

