

Broers, collegga's Van schoenen aan aan

‘Na 9 generaties
denken we
er wel verstand
van te hebben’

Terwijl sommige ondernemers met hun hoofd in de wolken lopen, kijken anderen voortdurend naar de grond. Niet omdat ze depressief zijn, maar gewoon, ter inspiratie. Natuurlijk is er dan maar één mogelijkheid: je bent schoenmaker. En niet zomaar een schoenmaker. Een echte Van Bommel. Want alleen dan zit ambachtelijke schoenen maken in je bloed. Qua smaken staan de hippe Floris en de klassieke Reynier tegenover elkaar, “maar ik begrijp wat hij bedoelt en als het commercieel werkt, vind ik alles prima”, vertelt algemeen directeur Reynier van Bommel over zijn ontwerpende broer.



In mijn jeugd ben ik er slechts één keer aan het werk geweest. Als vakantiewerker heb ik toen het leermagazijn geschilderd. Pas na mijn twintigste ben ik gaan nadenken over een echte baan in het bedrijf. Na gesprekken met mijn vader werd dit idee concreet. Hij was toen 56 en wilde per sé nog twee jaar met mij samenwerken.” Dat betekende dat Reynier nog twee jaar had om wat anders te gaan doen. Hij stopte met zijn opleiding en vertrok naar Milaan om een ambachtelijke opleiding tot schoenmaker te volgen. Dezelfde opleiding die later ook broer Floris volgde om vervolgens als creatief directeur in het bedrijf te stappen en waar Pepijn nu mee bezig is om zich volgend jaar op de organisatie van het bedrijf te kunnen storten. “Het is ongelooflijk dat we alledrie op een ander terrein werken. Puur geluk.”

Zijn vader bereidde het personeel voor op de komst van de nieuwe commercieel directeur. “Natuurlijk was het wennen, maar alle medewerkers wisten dat ze bij een familiebedrijf werkten. Het lastigste was dat ik letterlijk mijn vaders functie overnam: verkopen. Omdat ik ook een Van Bommel was, verwachtten onze klanten dat ik alles hetzelfde zou doen. Het heeft me veel moeite gekost om dat te doorbreken. Nu ben ik algemeen directeur geworden en hebben we een externe commercieel directeur benoemd. Hij heeft in zes maanden dingen bereikt waar ik al heel lang mee bezig was. Aan een nieuwe naam hangen nu eenmaal geen verwachtingen.” Dat niet alle Van Bommels op dezelfde manier zaken doen, blijkt uit meer dingen. “Mijn vader nam alles aan op het gebied van promotie. Ik kan me herinneren dat Floris en ik met schoenen op ons hoofd stonden te springen in een maisveld. Dat doen we dus niet meer. Wij doen alleen dingen waar het bedrijf echt beter van wordt. Sponsors doen we veel, maar alleen kleine dingen. We willen niet prominent aanwezig zijn in de maatschappij en gaan nooit naar feesten omdat het zo leuk is. We hebben ook al bijna tien jaar een seizoenskaart bij voetbalclub Willem II, maar het woord skybox is nog nooit gevallen.” Bescheiden jongens dus, die Van Bommels.

Het bekendste sponsorcontract was waarschijnlijk de sponsoring in de Formulei. “We kregen die kans toen Floris en ik nog maar net in het bedrijf zaten, bijna tien jaar geleden. We wisten meteen dat het zou werken. We ontwierpen een Formulei schoen die uiteindelijk onze best verkochte schoen aller tijden werd. Hij was niet aan te slepen in de winkels.” Van Bommel laat een exemplaar zien en het is in deze tijd moeilijk voor te stellen dat dit simpele ontwerp een bestseller was. “Middenin het succes werd de schoen tot in detail gekopieerd. Toen het ons niet lukte om dit onderling op te lossen, hebben we er een rechtszaak van gemaakt. We wonnen het omdat de schoen echt één op één gekopieerd was. Dat is goed geweest voor veel merken, want het is daarna een paar jaar rustig geweest in kopieerland.”

Nog voor Floris zelf in het bedrijf stapte, werd er een nieuwe lijn naar hem vernoemd. Het merk Floris van Bommel is hip en eigentijds. Nu ontwerpt Floris zelf schoenen voor deze lijn en hij maakt graag iets bijzonders van de zolen. Als Reynier ons later door de fabriek heen loodst, komen we zo’n paar tegen.



‘We ontwerpen heftiger dan we verkopen’

Een echte Floris van Bommelschoen met een echte Floris van Bommelzool. Hierop staan de namen van alle medewerkers die hebben meegewerkt aan de totstandkoming van de schoen. Tussen de namen is een lege plek te zien van twee leestekens. ‘hamed’ staat er vervolgens. “We werden er op geattendeerd dat moslims het beledigend zouden kunnen vinden dat de naam van hun profeet (Mohamed) op de schoenzool zou staan. Toen hebben we ‘Mo’ laten schrappen”, legt Reynier uit dat je als bedrijf overal rekening mee moet houden.

Behalve de modieuze Floris van Bommel en de klassieke Van Bommel maken de heren ook schoenen op aanvraag. “Je kunt bij ons terecht voor een sneaker van 140 euro, maar ook voor een echte krokodillenleren schoen van 2000 euro.” Bij die laatste krijg je ook een certificaat mee dat je altijd bij je moet dragen. “Anders bestaat de kans dat je de schoenen in moet leveren op het vliegveld als je terugkomt van vakantie. Ik weet eerlijk gezegd niet hoeveel we er verkocht hebben hoor. Als het er vijf zijn, is het veel.” Voor de dames heeft Van Bommel nog niet veel keus. “Na negen generaties denken we wel een beetje verstand te hebben ▶▶



Eén keer per jaar ging het gezin Van Bommel vroeger naar de Efteling. “Mijn vader vond dat verschrikkelijk en ging dan altijd demonstratief op het terras zitten. Schoenen bekijken. En hij herkende ze allemaal, met artikelnummer en al. Ik weet nog dat ik dat toen echt erg vond, maar nu doe ik het zelf ook al tien jaar. Al wordt het wel lastiger nu we ook vijfcijferige artikelnummers hebben”, legt Reynier uit dat het familiebedrijf in je systeem kruipt.

Vader Frans van Bommel liet vastleggen dat hij er met zestig uit zou stappen. Op dat moment was er nog geen sprake van dat ook maar één van zijn drie zoons het bedrijf over zou nemen. “Toen mijn vader als achtste generatie alle aandelen had gekocht van het bedrijf, liet hij gelijk een aantal afspraken vastleggen. Zijn eigen vader was nooit uit het bedrijf gestapt en dat wilde hij ons besparen.” Thuis aan de eettafel werd er ook nooit gesproken over het bedrijf. Toch zijn ze er uiteindelijk allemaal ingestapt. Geheel vrijwillig en zonder spijt. “Ik kwam bijna nooit op de zaak.



Uw boekhouding snel op orde?

Deal!

Wij geven u een gericht advies op het gebied van aanschaf van het boekhoudpakket, de toepassingsmogelijkheden, het inrichten van uw boekhouding en de levering en het implementeren van software. Tevens zijn wij een van de grootste dealers van SnelStart-Software producten.

SnelStart Software is speciaal ontwikkeld voor het mkb. Met dit systeem is boekhouden en factureren nog nooit zo eenvoudig geweest! Wilt u meer dan alleen een goed boekhoudpakket? Bij ons kunt u ook terecht voor een cursus bij ons op locatie.

Bent u nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Premarc
advies b.v.

Achthovenerweg 17e
2351 AX Leiderdorp
Tel.: 071-5890050
www.premarc.nl
info@premarc.nl

RAYER

Healthcare sterk in ZORG!

fysiotherapie | orthomanele therapie | revalidatie | echografie | beweegprogramma | shockwave



Bel voor informatie naar 0900-belrayer (0900-23572937) (€ 0,05 pm)

Kalkovenweg 52 2401 LK Alphen a/d Rijn	Klatteweg 109 2597 KA Den Haag	Buytenparklaan 30 2717 AX Zoetermeer
---	-----------------------------------	---

info@rayerhealthcare.nl | www.shockwave.nl | www.rayerhealthcare.nl

Milieuproblematiek, risicoinventarisatie, kostenbeheersing...



We kunnen er wel heel lang over praten
maar wij zijn liever écht effectief bezig.

U toch ook? Als ondernemer zit u niet te wachten op eindeloze verhalen. Ook niet op nog meer wetten en regeltjes. U bent liever bezig met ondernemen.

U laat alle processen zo effectief en praktisch verlopen en hoopt zo kosten te minimaliseren. Praktische hulp van buitenaf kan daarbij een hele lastenverlichting zijn. Stichting Bedrijfsadvies ondersteunt en adviseert ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf op de beleidsterreinen van milieu, arbeidsomstandigheden, parkmanagement en mobiliteitsmanagement en alle wet- en regelgeving die hiermee samenhangt. Op deze wijze houdt u meer tijd over voor ondernemen!

Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen? Neem dan contact op voor een vrijblijvend gesprek.



Ondernemingsweg 36, Alphen aan den Rijn
[t] 0172 - 42 31 30 [w] www.stbedrijfsadvies.nl

Stichting
Bedrijfsadvies
milieu, arbeid en kwaliteit

van mannenschoenen. Dat geldt niet voor de vrouwenschoenen. Natuurlijk blijven we daar ons best op doen en dat gaat steeds beter." In de toekomst mogen we dus meer vrouwenschoenen verwachten. Het is ook de bedoeling dat er nog een eigen winkel in Nederland komt. "We ontwerpen soms heftiger dan we kunnen verkopen. Onze grootste klanten verkopen slechts 30% van ons assortiment. De rest krijgt de consument dus nooit te zien." In het buitenland heeft Van Bommel inmiddels wel eigen zaken. In België hebben we twee winkels, in Brugge en Antwerpen. En ook in Duitsland kun je de extremere ontwerpen krijgen. "Hier is Floris van Bommel gegroeid op de naam Van Bommel en vooral in klassiekere en dus minder modieuze winkels te krijgen. In het buitenland is de oorsprong niet bekend en verkopen we ook de heftige ontwerpen. Daar kun je uit 80% van ons assortiment kiezen."

In de fabriek komt de leergeur je tegemoet. Het familiebedrijf stamt al uit 1734 en nog steeds worden de schoenen op dezelfde ambachtelijke wijze gemaakt. "Er zijn nog maar veertig fabrieken in de wereld die onze maakwijze hanteren en 90% daarvan fabriceert schoenen voor een eigen label, net als wij. De machines die wij gebruiken, worden ook niet meer gemaakt." Daarom kan het bedrijf de productie nooit geheel naar het buitenland verplaatsen. "Wij hebben een deel van het bedrijf naar Portugal verplaatst vanwege de moccassinschoen. Die vereist een techniek die in Nederland niet betaalbaar is. Alle groei van het bedrijf laten we sindsdien daar produceren en inmiddels is dat het grootste deel van de omzet. Omdat het handiger is om te ontwikkelen op de plek van de productie wordt er ook veel ontwerpwerk gedaan in Portugal." Dat het bedrijf niet alle productie naar het buitenland verplaatst, ligt zoals gezegd aan de maakwijze. Maar ook marketingtechnisch zou het niet handig zijn: "het is goed voor het bedrijf dat we wat kunnen laten zien, bijvoorbeeld om foto's te laten maken. En bovendien voelen wij ons ook verantwoordelijk naar het personeel toe." Op de thuisbasis in Moergestel werken nu 130 medewerkers die bij een verhuizing naar het buitenland een ander vak zouden moeten gaan leren.

Nu er drie Van Bommels in het bedrijf zitten, kan er wel eens onenigheid ontstaan. "Op titel heb ik de laatste stem, maar in de praktijk zou het echt een probleem zijn als we lijnrecht tegenover elkaar staan. We hebben een raad van advies die kan bemiddelen, maar dat is nog niet voorgekomen. Het is gek, als kind hadden we wel veel ruzie, maar nu helemaal niet meer." De broers hebben dan misschien niet dezelfde smaak, maar wel dezelfde ambitie: "we willen een grote speler in Europa worden. Als de winkels in België en Duitsland naar tevredenheid lopen, gaan we kijken naar andere landen. Ik denk dat Scandinavië onze volgende bestemming wordt." Europa watch out, de Van Bommels are coming! 🇪🇺



'Met drie
Van Bommels
in het bedrijf
kan er wel
onenigheid
ontstaan'

