

## **De mens achter.....Ben van der Steen van Geesa**

### **Van het onderwijs naar de commercie**

De in Leiden in 1961 geboren Ben van der Steen zorgde voor een goede bagage alvorens hij de weide wereld introk. Na een VWO opleiding koos hij voor de opleiding docent Frans maar gaandeweg leek hem het voor de klas staan toch niet de ultieme uitdaging. Wel kwam de opleiding Franse taal heel goed van pas in zijn latere banen want die hadden vooral als gemeenschappelijk kenmerk.....export.

### **Export.....de rode draad**

Ben zijn start in de export was voor een handelsmaatschappij in zoetwaren. Daar werd het exportvirus ontwikkeld en dat is nooit meer verdwenen. Elke nieuwe baan was steeds weer export gericht. Bijv bij de Nederlandse Export Combinatie maar ook bij Dyka, bekend van de buizen. Ook de baan bij Geesa, waar hij inmiddels een kleine 25 jr werkt, heeft een flinke exportcomponent. De entree bij Geesa was voor Ben de functie sales manager, gevolgd door die van Commercieel Directeur. Bij Geesa gaat ca 65% van de productie de grens over dus in die rol was export wederom dominant aanwezig. Bij de pensionering van de toenmalige algemeen directeur kreeg hij van de holding, Coram uit Geldrop, de kans zijn stempel op Geesa te gaan drukken.

### **Geesa, een vertrouwde naam in badkameraccessoires.**

Sinds jaar en dag is Geesa het bekendste merk in Nederland in badkameraccessoires. Het bedrijf, gevestigd in Amersfoort, heeft ca 45 vaste medewerkers en biedt daarnaast aan ca 25 a 30 mensen elders indirect werk zoals de verchromerij. Ook wordt er veelvuldig gebruik gemaakt van de sociale werkplaats voor een scala aan werkzaamheden. Voor de Nederlandse markt zijn op dit moment een tweetal vertegenwoordigers actief en de export wordt met 3 exportmanagers aangepakt. De verkoop van accessoires is vaak een "ondergeschoven kind". Als de gehele badkamerorder klaar is wordt er hopelijk ook nog aan accessoires gedacht en dat is toch een gemiste kans want het is extra omzet met interessante marges. De consument die dat niet gelijk bij de badkamer mee besteld komt vaak niet meer terug bij de badkamerspecialzaak en koopt dan elders de accessoires, bijv in de bouwmarkt. Dit fenomeen blijft de continue aandacht vragen van Geesa.

## **Nieuwe ontwikkelingen en duurzaamheid.**

Op de vraag welke ontwikkelingen we de komende jaren in de sanitairbranche mogen verwachten zoekt Ben het vooral in distributie. Bricks and Clicks zal essentieel worden voor internetaanbieders maar ook voor retailers. Daarnaast wordt (digitale) informatievoorziening en verwerking steeds belangrijker. In de productrange accessoires zijn geen spectaculaire zaken te verwachten maar op duurzaamheid gebied zijn er weer wel volop aandachtspunten. Productie technisch zal 3 D metaal printen op korte termijn geen rol van betekenis gaan vervullen. Het is een schitterende ontwikkeling maar veel te langzaam in de productie voor relatief grote aantallen die geproduceerd worden. Een markt die wel in beweging is maar stabiel en dat past goed bij Ben.

Tekst bij foto Bart Weijers:

Na 10 jaar columns over een veelheid aan onderwerpen ga ik met u een kijkje nemen achter de schermen van een bedrijf / persoon in onze branche. Ik doe dat onder de noemer "De mens achter....." waarbij ik een branchegenoot interview en hem / haar vraag wat over zichzelf, het bedrijf en de branche te vertellen. Persoonsgericht maar ook zakelijk verleden, heden en toekomst komen aan bod. Ik wens u veel leesplezier.

Rechts onderin:

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op [www.amweko.nl](http://www.amweko.nl)