

‘Ik werd een professioneel vragensteller’



Joost Rethmeier (49)

Studie
Geschiedenis,
Universiteit van
Leiden

Eerste baan
Researcher
bij executive-
searchfirma
Maes & Lanau

Huidige functie
Directeur-
eigenaar
Rethmeier
Executive
Search

Salaris
‘Ik streef naar
€120.000; vorig
jaar heb ik dat
door de crisis
niet gehaald.
Dit jaar gaat het
weer prima.’



Angélique Koopmans (50)

Studie
Geschiedenis,
Universiteit van
Leiden en Young
Managers Pro-
gram (Insead)

Eerste baan
Assistent-
manager
Facilitaire
Diensten bij
Fokker

Huidige functie
Oprichter-
directeur
SheSuit

Salaris
‘Al mijn
spaargeld zit
erin en ik geef
mezelf nu geen
cent meer dan
noodzakelijk is’

FOTO'S: ELMER VAN DER MAREL VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

Gwen van Loon

Ze komen elkaar steeds tegen. Angélique Koopmans was Joost Rethmeiers baas; daarna bemiddelde hij haar en dat zou hij graag nog eens doen.

In de studietijd (geschiedenis) zien Angélique Koopmans en Joost Rethmeier elkaar nu en dan, maar bewegen ze zich vooral in verschillende kringen. Ze werken tijdens vakanties voor Martinair — Koopmans is stewardess en Rethmeier visiteur bij het inchecken — maar daar komen ze elkaar nooit tegen. Rethmeier: ‘Het verdiende goed, zeker met kerst.’ Koopmans: ‘Het was leuk werk en ik kon zo goedkoop op vakantie.’ Koopmans organiseert aan het einde van haar studietijd lezingen voor de Stichting Historici in Toekomstperspectief. ‘Ons werd in de jaren tachtig werkloosheid in het vooruitzicht gesteld. Hierdoor kreeg ik een kijkje in de keuken bij veel verschillende organisaties.’ Zo komt ze uit bij een stageplaats bij Fokker, daarna ook haar eerste werkgever. ‘Dat was helaas geen lang leven beschoren, omdat Fokker ging reorganiseren volgens het principe “last in, first out”.’

Bij Rethmeier begint het toekomstdenken later. Dat hij nog in dienst moet, komt daarom goed uit. ‘Ik wilde er wel iets van maken, dus solliciteerde ik als reserveofficier voor academici en werd ik opgeleid tot krijsgesvangenenondervrager bij de Militaire Inlichtingen Dienst (MID). Ik leerde Russisch en psychologische technieken om Navo-elite troepen te ondervragen die op oefening waren. We moesten achterhalen wat hun opdracht was door ze in stressposities — gebukt, geblinddoekt of met een kap over hun hoofd — te verhoren.’ Lachend: ‘Daar ben ik dus professioneel vragensteller geworden.’ Daarna begint hij als researcher bij een ‘executive search’-bureau. ‘Ik moest talenten ontdekken en mensen enthousiasmeren voor een andere baan, ook al waren ze niet actief op zoek.’

Koopmans werkt na Fokker voor Pinnacle Micro Europe dat net door het Amerikaanse moederbedrijf is opgezet om Europa, het Midden-Oosten en Afrika te veroveren. ‘Ik liep met mijn cv langs nieuwe kantoren op Schiphol. Tot iemand me zei dat de fabrikant van videobewerkingsproducten Pinnacle waarschijnlijk een type zocht als ik. Tijdens het gesprek schrok ik: er was alleen een directeur, en een kantoor. Maar ik waagde de gok. Daar heb ik leren verkopen.’

Russisch
Het bedrijf groeit en al snel heeft ze iemand nodig voor de Oost-Europese markt. Koopmans: ‘Ik dacht meteen aan Joost, omdat hij Russisch sprak.’ Het wordt zijn enige uitstapje buiten de headhuntersbranche.

Ze werken er met plezier, totdat ze de klanten niet meer kunnen geven wat ze beloven: de ontwikkeling van een nieuwe ‘optical storage drive’ laat te lang op zich wachten.

Rethmeier maakt alle golven in de headhuntersbranche mee. Hij wordt gevraagd mensen te werven voor de dotcomsector, tot de aanslag op de Twin Towers in New York in 2001 roet in het eten gooit. ‘Voor het eerst in mijn leven stond ik op straat. Ik zeg altijd tegen kandidaten: ga nooit terug naar een oude werkgever en vervolgens maakte ik die fout zelf. Maar na een halfjaar begon ik voor mezelf.’

Later richt hij met drie anderen een kantoor op, maar al snel gaat hij weer solo. ‘Ik kon het niet goed uitleggen, maar ik was ongelukkig. Dat was pijnlijk, voor alle partijen.’ Hij zoekt vooral voor mediabedrijven.

Busstations
Koopmans wacht niet tot ze het licht uit mag doen. Ze komt als business unit manager bij Peek Traffic terecht waar ze grote infrastructurele projecten leidt, zoals de inrichting van busstations in Den Bosch, Amersfoort, maar ook elders in Europa. ‘Ik wilde weg toen we in korte tijd drie keer van eigenaar wisselden. Elke keer werd de winst afgeroomd waarmee wij wilden innoveren.’ Ze komt — na bemiddeling door Rethmeier — terecht bij Wolters Kluwer als manager Strategie & Innovatie. ‘Een gevleugelde uitdrukking was: zet het raam open en de winst waait binnen. Maar de werkelijkheid was inmiddels anders: er stonden veel concurrenten op in de online-uitgeverwereld.’

Headhunting
Rethmeier wil nog wel eens proberen Koopmans met een positie te verleiden, maar ze hapt niet

Ze bijt zich erin vast om de onlinestrategie tot een succes te maken. Later leidt ze er het innovatieteam. ‘Ik mocht mijn eigen aanbevelingen uitvoeren.’

Strak in pak
Na vijf jaar stopt Koopmans. Ze is reorganisatiemoe. Iemand zet haar op het spoor van ondernemer en ze besluit maatpakken voor vrouwen te maken. ‘Ik heb altijd veel gereisd en in het buitenland zijn ook vrouwen altijd strak in het pak. Dit was het gat in de markt waar ik in kon springen.’ Zo ontstaat SheSuit. ‘Ik kom niet uit de textiel, maar ik kan technische dingen snel begrijpen. Ik verzamelde mensen met die kennis om me heen.’ Klanten kunnen een pak samenstellen in eindeloos veel varianten. ‘We beginnen met de kraag. Daarna bekijken we de andere bouwstenen en materialen en maken we een patroon op maat. Ik heb in al die jaren nooit twee keer hetzelfde pak gemaakt.’ Beide ondernemers krijgen een knauw van de crisis. Koopmans: ‘Ik wilde ook te snel te veel. We werken nu weer kleinschaliger, maar de groeiambities blijven, ook in het buitenland. Ik moet het hebben van nieuwe én terugkerende klanten. Daarom ben ik trots dat minister Jeanine Hennis en Triodos-directeur Marilou van Golstein Brouwers trouwe klanten zijn.’ Rethmeier wil nog wel eens proberen haar te verleiden met een interessante positie. ‘Ze hapt niet. Ze gaat vol voor SheSuit.’ Koopmans: ‘Ik heb nog een wereld te winnen.’

