



Partner Evelyn Günther van People Select Executive Search interviewt managers uit de branche over hun waarden/normen, werk/privé, uitdagingen/ergernissen en 'leermomenten'. **Deze maand** Peter van der Woude, sales director bij McCormick.

Door: Evelyn Günther Foto: Jan Lankveld

Bij Evelyn aan tafel

Je bent nu sales director bij McCormick. Wat heb je hiervoor gedaan?

Ik heb de avond-HEAO in Rotterdam gedaan en werkte parttime. In 1997 ben ik bij Nutricia begonnen en heb de out-of-hometak mee opgezet. Het was behoorlijk baanbrekend, want toen werden er alleen nog maar gehaktballen en kroketten in benzinestations verkocht en ik kwam binnen met gezonde repen van Zonnatura. Daarna ben ik bij Reckitt Benckiser gaan werken, een heel resultaatgericht bedrijf. Na 2,5 jaar heb ik de stap naar SCA Hygiene products gezet, eerst als account manager en toen als sales director. Vervolgens ben ik als zzp'er interim-management gaan doen, voor de salesafdeling van Aldipress. Ik was op zoek naar meer vrijheid en als interim-manager heb je die. Je kunt sneller slagen maken omdat je onafhankelijk bent. Na een krap jaar begon alleen de recessie en zat ik een half jaar thuis op de bank. Daar werd ik niet vrolijk van, maar gelukkig kreeg ik toen bij McCormick mijn huidige opdracht.

Is het weer een interim-opdracht?

Nee, ik ben in vaste dienst. Maar ik vond hetzelfde wat ik ook als zzp'er zocht en heb een duidelijke opdracht; het bedrijf moest opnieuw opgebouwd worden na de overname van Silvo door McCormick. Mijn opdracht was toen en is nog steeds om de producten van Silvo beter in de markt te zetten, bij meer retailers, en dus goede contacten met die retailers te leggen. Een pittige uitdaging.

Je bent destijds interim-manager geworden omdat je meer vrijheid zocht. Vond je dat toen ook?

Ja, alleen door de recessie waren er helaas geen interim-salesopdrachten meer. Het allerbelangrijkste is dat ik emotioneel lossier kwam van

mijn werk. Er ligt een casus en daar duik je in en dan wordt er van je verwacht dat je die snel in beweging brengt. Daarvoor heb je draagvlak in de organisatie nodig. Als zzp'er kun je dat proces wat gemakkelijker en misschien ook objectiever uitvoeren. Dezelfde verwachtingen liggen nu ook in mijn huidige baan. Vanuit mijn interimperiode heb ik meegenomen dat ik nu objectiever naar mijn werk kijk en ik ervaar daardoor meer vrijheid in mijn doen en laten. Dat neemt niet weg dat ik vanuit mijn wil om mijn werk altijd goed te doen hierin toch wel eens iets te ver ga.

Wat bedoel je daarmee? Slapeloze nachten?

Nee, maar wel overuren en niet altijd een goede balans tussen zakelijk en privé. In mijn huidige baan vind ik dat nog steeds lastig.

Hoe gaat het met jou bij McCormick?

Het is een mooie uitdaging. Eind 2004 heeft McCormick Silvo overgenomen. Silvo had destijds een monopoliepositie op het gebied van kruiden en specerijen. Er waren toen nog geen huismerken in die categorie. McCormick heeft wereldwijd een nummer-één-positie, daarom was de overname destijds logisch. Silvo had goede introducties en een goed verkoopapparaat. Maar wat McCormick niet wist, was dat de monopolist Silvo zich ook zo in de markt gedroeg. Dat bleek geen garantie voor een langdurige relatie met klanten op te leveren. Onder andere door prijsverhogingen op te leggen gingen klanten zich aan de houding van de monopolist ergeren. Grote klanten gingen op zoek naar een alternatief. Met als resultaat dat kort na de overname door McCormick twee grote marktspelers de samenwerking met Silvo daadwerkelijk hebben stopgezet.

Dat moet een harde klap geweest zijn.

Klopt. Maar de keuzes die klanten rond 2004 hebben gemaakt op basis van het monopolistisch handelen destijds van Silvo, is begrijpelijk. We hebben een fabriek gesloten, waardoor de personeelsbezetting gehalveerd is. Tegelijkertijd bood dit de gelegenheid om de productie bij onze fabrieken in Engeland en Frankrijk onder te brengen. Hierdoor komen onze producten nu uit de meest moderne fabrieken en kunnen we de beste kwaliteit garanderen. In Nederland hebben we de organisatie aangepast, met een sterke focus op marketing en sales. Vanaf begin 2010 tot en met mei hebben we het assortiment geherintroduceerd. In alle supermarkten waar onze producten liggen, zijn de schappen omgebouwd.

Waar hebben jullie distributie?

C1000, Detailconsult, Super de Boer en diverse winkels van de overige retailformules. De landelijke dekking van onze producten willen we nog beter voor elkaar krijgen. We proberen het vertrouwen van de retailers dat ten tijde van Silvo geschaad is, terug te vinden. Intern hebben we onze strategie bepaald en de marketing- en salesorganisatie staát. We bouwen aan een goed en consistent verhaal. Dat we op de goede weg zijn, blijkt wel uit de kentering in de contacten met de klanten. De eerste anderhalf jaar wilden ze niet met ons praten. Dat is verdraaid lastig als je distributie met hen op wilt bouwen. Met onze vernieuwde organisatie zetten we een nieuwe aanpak uit en beginnen de gesprekken te komen. Ik ben van nature geen netwerker. Ik ben meer van de strategie en inhoud. Gaandeweg heb ik het wel geleerd. Nu vind ik het wel leuk om contacten te leggen en te onderhouden, maar ons team heeft ook mensen die van nature echte netwerkers zijn. Het is wel spannend hoe de verschillende hoofdstukken van onze strategie ingevuld

'Ik ben van nature geen netwerker'

worden.

Gaat het nog om persoonlijke relaties?

Ja, ik merk daar ook wel een omslag. Vanaf 2003 kwam er een flinke verharding, waar we eerst van schrokken, maar nu aan gewend zijn, maar voor mijn gevoel worden onderlinge relaties weer belangrijker.

Wat kun je de retailer bieden?

Het belangrijkste is dat het bij de retailer geen vetpot meer is. Kruiden en specerijen is nu juist de categorie met zeer hoge marges. En je kunt kruiden presenteren bij andere onderdelen. Zo kun je bij een actie op gehakt daar gehaktkruiden bij leggen. Er zijn nog veel mogelijkheden.

Wat was je grootste blunder ooit?

Dat ik bij Reckitt Benckiser mijn uitzendopdracht naar Dubai aangenomen heb. Het was een mooie opdracht en ik had wel successen geboekt bij Reckitt Benckiser, maar die stap heb ik te snel geaccepteerd. Het lag te ver bij mij vandaan. Ik kwam daar in een politiek steekspel terecht tussen wat de lokale organi-

satie wilde en wat de ideeën van het bedrijf waren. De blunder was dat ik de situatie niet goed geïnventariseerd had. Mijn partner heb ik daarbij nog meegetrokken. Na een half jaar heb ik er zelf de stekker uitgetrokken. Ik heb ervan geleerd dat ik beter naar mezelf moet luisteren en meer op mijn gevoel moet afgaan. Het bedrijfsleven heeft een plan met jou als pion in het geheel, maar je hebt zelf ook een plan. Als die plannen niet bij elkaar passen, kan dat één of twee jaar goed gaan, maar het loopt een keer fout. Op de langere termijn is het ook voor het bedrijf beter dat jij op je plek zit.

Wat zou je aan jezelf willen verbeteren?

Het is voor mij wel een valkuil dat ik voor de troepen uit wil gaan en soms te weinig rekening houd met anderen in mijn team. Ik moet eerst wel draagvlak creëren.

Ben je getrouwd?

Ik woon samen met Dieuwertje en we hebben twee dochters: Kike van 5 en Keesje van 3 jaar. We wonen in Noordwijk, in een huis uit de jaren

'30, vlakbij het strand. Dat is fantastisch. Met de meiden in het weekend lekker op het strand uitwaaien. Zeker als ik een drukke week gehad heb, is dat heerlijk. Even je hoofd leegmaken.

Wat doet je vrouw?

Het was onze gezamenlijke keuze dat zij vooral thuis zou zijn, maar naast dat ze fulltime moeder is, heeft ze nog een eigen praktijk voor voetreflexologie. Het is opzienbarend hoe al die drukpunten in de voeten in verbinding staan met de organen in je lichaam. Zij activeert je organen via je voeten en weet dan precies waar probleemgebieden zijn.

Stel dat je de foodbranche vaarwel zegt, wat voor werk zou je dan willen doen?

Ik geniet er veel van om buiten te zijn. Ik zie mezelf misschien ooit zoiets doen als een kleine plantage maken. Lekker landelijk wonen en met de handen bezig zijn, de openheid van de kosmos en alles binnen laten komen.

Ben je spiritueel?

Nee, hoewel ik het wel meekrijg van Dieuwertje, die er veel mee bezig is. Het boeit me wel en ik sta ervoor open.

Geloof je ergens in?

Ik geloof wel in een hiernamaals, in reïncarnatie. Het kan vast niet zo zijn dat de aarde miljoenen jaren oud is en dat je als mens daar maar een fractie van die tijd op leeft. Ik denk dat je in elk leven ontwikkelt en dan terugkomt, met de wijsheid van het vorige leven. Misschien is het ook wel vooral de hoop dat ik ook echt terug ga komen.

Wat boeit je aan spiritualiteit?

Dat het je veel leert over jezelf. Dat je je los kunt maken van je dagelijkse drukte, wat in je hoofd zit. Er is echt wel meer dan alleen maar werken. Het relativeert je leven soms weer even. Ben ik nog op de goede weg?

En, ben je op de goede weg?

Zeker. Ik ben er nog niet, maar het hoofdpad heb ik wel te pakken. Dat hoofdpad is voor mij dat ik met commercie bezig ben. Ik krijg de meeste energie van een deal sluiten. De kaders, strategie en analyses vind ik ook leuk, maar uiteindelijk gaat het om de deal. Ik houd ervan om het spel strategisch te spelen, het elastiekje strak te trekken en de grens op te zoeken. Mijn huidige job biedt al deze uitdagingen, verder vind ik het belangrijk om voor sterke A-merken te werken, waarbij kwaliteit en duurzaamheid

