



Partner Evelyn Günther van Günther & Van Grinsven Executive Search en People Select Career Services interviewt managers uit de branche over hun waarden/normen, werk/pri-vé, uitdagingen/ ergernissen en 'leermomenten'. **Deze maand: Suzette Moerman, direc-teur-eigenaar Character Company (en bekend van de rubriek Suzette's TM in dit blad).**

Door: Evelyn Günther Foto: Jan Willem Houweling

# Bij Evelyn aan tafel

## **Je bent inmiddels een bekende binnen de bran-che. Maar waar kom je eigenlijk vandaan?**

Ik heb cultuurwetenschappen gestudeerd en ben gestart als marketeer bij Brunel, een it-dienstver-lener. Na twee jaar stapte ik over naar VSB-bank in een marketingfunctie. Daar werd ik na een jaar gillend gek van de bureaucratie en toen ben ik internationale marketing gaan doen voor Nordic-Track, Amerikaans marktleider in hoogwaardige cardiologische sportapparaten. Ik was toen hal-verwege de twintig en heb daar het belang geleerd van markt- en categorie-analyses en het functi-oneren in een concurrentie-omgeving. Daar heb ik ook gezien hoe hard en vluchtig het kan zijn en heb ik uiteindelijk met vijf anderen de deuren moeten sluiten. Omdat het reizen en de interna-tionale contacten mij aanspraken, ben ik weer op zoek gegaan naar een internationale rol. Die vond ik bij Busch Boake Allen, fabrikant van smaak-stoffen en ingrediënten en de nummer twee in de wereld. Ik werd als European category manager verantwoordelijk voor de snacks- en drankenin-dustrie. Ik was gestationeerd in Londen en vloog door heel Europa voor overleg met fabrikanten. Maar gaandeweg miste ik toch de andere kant van de tafel. Ik ben na drie jaar naar Wessanen gegaan om bij Leerdammer Europees marketing manager te worden voor de categorie culinary. Na zo'n drie jaar met plezier daar gewerkt te hebben, besloot ik een punt te zetten achter mijn loopbaan als werknemer.

## **Hoe kwam je daar ineens bij?**

Simpel gezegd, ik vond dat het sneller kon. En zo-dra er sleur dreigt, begint het bij mij te kriebelen. Ik heb mooie banen gehad, traineeships doorlo-pen, maar toch was dat mijn kick niet. Ik wil zo snel mogelijk resultaat boeken en dat tempo kun je niet overal maken in het bedrijfsleven. Ik zat

op een goede dag met mijn vriend Robert op een terras in Madrid en zei 'ik kap ermee en ga het gewoon proberen'. Ik wil snelheid en dynamiek. Maar vooral, ik wil iets neerzetten. Dat was wel een behoorlijke stap, ook al omdat mijn blik en netwerk vooral buiten Nederland lagen. Zo begon ik als zelfstandig consultant binnen fmcg. Pas een paar jaar later ben ik met Character begonnen.

## **En hoe kwam je op het idee van Character zoals het er nu staat?**

Tja, daar kan ik niet heel duidelijk de vinger op leggen. Ik wilde op een gegeven moment wel een draai geven aan waar ik mee bezig was. Ik had duidelijk weer uitdaging nodig. Maar als je me toen gezegd had dat ik dit zou doen, drie bedrij-ven, een eigen pand en alles d'rop en d'raan, dan had ik je voor gek verklaard. Mijn vriend was al jaren ondernemer. Geloof me, dan ben je wel ge-nezen hoor. De lusten en de lasten, het plezier en het verdriet. Het hoort allemaal bij ondernemen. Ik zag me dit eerlijk gezegd niet ook doen. Toch is het bloed gekropen waar het niet gaan kon. Ik zou niets liever meer willen. Meer dan ooit ben ik in mijn element. Dit is mijn ding. Overigens heeft Robert zijn aandelen in de wilgen gehangen en zo houden we ons privé-leven nog in balans. Heerlijk, zo'n partner die je begrijpt en niet zeurt dat je veel weg bent.

## **Maar hoe begon het nou?**

Bij de fabrikanten waar ik interim-werk deed, werkte ik veel met Arian Verschuren, toen nog GfK. Op een dag vertelde hij mij dat hij wegging bij GfK en naar Spadel zou gaan. Toen dacht ik ineens: o jee, dat is jammer, ik raak hem kwijt. Ik heb hem gebeld en gevraagd of hij niet bij mij in dienst wilde komen, omdat ik toch te veel werk had om alleen aan te kunnen. En... daar was

ineens een werknemer en de start van een echt bedrijf. Fantastisch dat Arian gewoon ja zei. Leon Schoofs is toen ook ingestapt. Maar die was meer een aandeelhouder en heeft de organisatie al snel weer verlaten. Zoals hij zelf zei: 'dit is jouw kindje en niet dat van mij'.

## **Dus eigenlijk een spontane start van je bedrijf?**

Ja, eigenlijk wel. Ik wist zeker dat ik niet meer bij een onderneming wilde werken en ik merkte dat er een gat in de markt was voor een gespeciali-seerd trade marketing-bureau. Dat was er niet. Ik heb die markt ontwikkeld en van daaruit zijn anderen jaren later gevolgd.

## **En hoe bevalt het zelfstandig ondernemerschap?**

Toen ik jouw interview met Piet Decuyperre las over zijn droom om met een stel vrienden een bedrijf te beginnen en alleen maar leuke dingen mee te maken, dacht ik: wat naïef, hij moest eens weten. Het ondernemerschap heeft ook een keerzijde. Hier moet je tegen opgewassen zijn. Zoals ik je al zei, had ik dat met mijn vriend al jaren meegemaakt. Hij is in zijn eentje begonnen met een dienstverlenend bedrijf en had uiteinde-lijk zo'n 80 man in dienst. Je bent ten eerste dag en nacht aan het werk, je gaat 's nachts je bed uit omdat je kop een achtbaan is. Je bent dan alleen maar bezig met ondernemings- en personeelspe-rikelen, niet met je vak.

## **Heb je dat zelf ook zo ervaren?**

Je wilt het beste, ook voor je mensen. Je staat ervan versted hoe mensen goede bedoelingen interpreteren. Je doet je best en dan nóg stap je op tenen. Dat soort dingen is wel eens slikken. Ie-dere ondernemer herkent dit. Dan ben je blij met een partner met veel ervaring. Pure luxe, denk ik wel eens. Hij kijkt mee over mijn schouder en



## 'Als mensen en kwaliteit je drijfveren vormen, word je makkelijk emotioneel geraakt'

geeft zo hier en daar wat tips, maar hij zegt ook dat iedereen recht heeft op zijn eigen put. Hij zegt dat hij mij wel kan waarschuwen, maar ik moet uiteindelijk zelf ervaren om te leren. Dat is zo.

### **En wat geeft die voldoening?**

Dat ik zelf kan bepalen hoe ik het zou willen. We hebben bijvoorbeeld onlangs in een paar dagen er alles aan gedaan om een nieuwe prijs in het leven te roepen, de Challenge Awards. Heel snel, heel doelgericht, precies zoals wij dat voor ons zien.

### **Wat is je kracht?**

Dat moet je eigenlijk aan anderen vragen. Ik denk

zelf... ik rust niet voordat ik iets heb kunnen toevoegen, ik wil het verschil kunnen maken en ik wil mensen helpen verder te komen. Daar geniet ik van, maar dat is dan ook meteen mijn zwakke plek. Want als mensen en kwaliteit je drijfveren vormen, word je makkelijk emotioneel geraakt. Je hebt genoeg mensen die het voor geld, hebzucht en macht doen. Die kunnen over lijken gaan, ze hebben een pantser. Ik heb dat niet. Ik heb een missie: trade marketing beter op de kaart zetten. Het is niet sexy en dat werkt tegen, maar ik vind het een belangrijk vakgebied dat nog steeds niet op waarde wordt geschat. Het is een commerciële discipline die naast account management invloed

heeft op wat er bij de klant en in de winkels gebeurt.

### **Wat is je doel met Character? Straks op de Bahama's?**

Als mijn passie verdwijnt, stop ik en zie ik wel weer. Maar stilzitten kan ik niet, dus een ligbed aan een zwembad is geen optie. Hooguit met een kruiwagen sjouwen, met laarzen aan door de tuin. Ja, dat verwachten de meesten niet, ik hou van het pure buitenleven. ■

