

Baanbreker

Deze rubriek geeft inzicht in persoonlijke overwegingen bij het maken van een opvallende carrièrekeuze. Dit keer Peter de Groot. Hij stopte als interim-manager en gaat terug waar hij ooit eens mee begon: de techniek. Zijn cirkel is daarmee rond.

DE BLIK VAN EEN KLANT ALS HET MEUBEL GEREED IS, DAT IS WAAR IK HET VOOR DOE



Er was altijd al iets wat hem zich niet thuis deed voelen in de corporate wereld. Toch heeft hij een indrukwekkende carrière in de financiële wereld achter de rug. Daar genoot hij ook van, maar hij vermoedde dat er meer was dan de 'poppenkast' van het bedrijfsleven. Peter de Groot richtte Dutch Woodworks op en maakt nu met liefde meubels voor mensen die graag iets bijzonders willen hebben.

Je bent je werkplaats nog aan het inrichten, is je overstap naar de meubelmakerij zo pril?

'Ja en nee. Ik ben pas anderhalve week geleden volledig gestopt als interim-manager en kan nu zeggen dat ik fulltime meubelmaker ben.

Daaraan voorafgaand loopt een meerjarig traject waarin ik startte als meubelmaker vanuit een hobby en diverse opleidingen volgde. Dat

kon ik goed combineren met het zelfstandig ondernemerschap als finance professional. Vervolgens bouwde ik dat bestaan af om Dutch Woodworks op te bouwen.'

Je loopbaan tot dusver is behoorlijk succesvol verlopen. Vertel eens?

'Ik ben ooit begonnen met een technische opleiding (HTS). Grappig dat de cirkel nu rond is en ik weer terug beland ben bij techniek. Daartussen zit een wereld van ontdekkingen en niet allemaal even succesvol. Al tijdens de HTS maakte ik de switch naar de studie Bedrijfskunde. Ik ben bij Ernst & Young gaan werken en registeraccountant geworden. Zo leerde ik veel bedrijven van binnen kennen. Vervolgens heb ik vijf jaar bij KPN gewerkt in diverse financiële rollen en projecten. In het laatste jaar bij KPN nam ik een sabbatical van drie maanden. Ik heb door Nieuw Zeeland en Australië getrokken, een prachtige reis met veel tijd voor reflectie.'

Dus je besloot het roer om te gooien?

'Niet direct. Bij terugkomst werd ik gevraagd voor een mooie functie in de zakelijke markt. Maar soms gaan zaken niet zoals je ze had voorgesteld. De functie viel tegen, dat gaf een mentale dip en stof tot nadenken. Ik besloot KPN te verlaten en kwam bij een offshore be-

drijf terecht als business controller. Al na een paar maanden concludeerde ik dat dit niet mijn bedrijfs-cultuur was. Het was de tweede keer dat ik een 'misstap' maakte. Niet goed voor mijn zelfvertrouwen, dus ik besloot een coachtraject aan te gaan om te ontdekken waar ik de meeste energie van krijg.'

En dat was meubels maken?

'Nog steeds niet. Ik bleek een goede projectman te zijn. Het tijd-lijk werken aan een resultaat gaf me veel meer voldoening dan op één plek functioneren, dus ik werd zelfstandig interim-manager. Maar ik had nog iets ontdekt. Tijdens het coachtraject voerde ik veel gesprekken. Een aantal keer kwam het op meubelmakers en voelde ik iets kriebelen. Ik heb het altijd mooi gevonden om iets te creëren. Thuis had ik voor de kinderen al een bed en een speelgoedkist gemaakt. Ik wilde mijn vaardigheden uitbreiden. Het begon met een cursus van één dag, waarin ik een bankje maakte. Toen een avondcursus van zeven weken waarin ik ingewikkelde ver-bindingen leerde.'



En het 'smaakte naar meer'?

'Ik was niet te stoppen en besloot de vakopleiding voor meubelmaker te gaan doen. De combinatie met het werken als interim-manager maakte het mogelijk om een deel-tijdopleiding van één dag per week te volgen aan het Hout en Meubel-leringscollege in Rotterdam. Na afronding van de twee jaar durende opleiding stond ik voor de keuze om meubels maken als hobby voort te zetten of hier professioneel mee verder te gaan.'

Je zegt dat 'elke vezel in je lichaam je vertelde dat je meubelmaker moest worden'. Waar kwam dat gevoel vandaan?

'Nog voor ik aan de vakopleiding begon, viel nog iets op z'n plek. Ik werd gebeld voor een opdracht bij een sociaal werkbedrijf. Die werkomgeving heeft mij veranderd. Ik zag wat het deed dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan de slag konden in de schoonmaak, groenvoorziening en metaalbewerking. Ik leerde echt de betekenis van zingeving van

Baanbreker



PETER DE GROOT

Peter heeft altijd al de behoefte gehad om anderen te helpen. Tijdens zijn carrière als financial uitte zich dat door net iets meer uit te leggen dan strikt noodzakelijk is, waardoor een collega beter begrijpt wat hij aan het doen is. Daarnaast heeft Peter een niet te stoppen behoefte om dingen te creëren. Al deze elementen komen naar voren in het meubel-maken. Hierin kan Peter al zijn passie en energie kwijt om een prachtig meubel te maken waar zijn klanten enthousiast van worden. Ruim vier jaar geleden ontstond het idee van meubels maken. Na een grondige voorbereiding, inclusief een vakopleiding meubelmaken, heeft hij zijn bedrijf Dutch Woodworks opgericht (www.dutchwood.works). Peter is nu dan eindelijk fulltime meubelmaker, een échte vakman.

werk kennen en wist eindelijk wat mijn bestemming was: meubelmaker worden. Hoewel het Utrechts Werkbedrijf vroeg of ik in vaste dienst wilde komen, koos ik anders. In overleg bleef ik nog een jaar om de weg voor te bereiden voor een vaste manager. Ondertussen kon ik afbouwen van vier naar drie dagen per week om Dutch Woodworks op te bouwen. Ik ben er nu anderhalve week weg en kan trots zeggen: ik ben meubelmaker!’

Andere business, ander verdienmodel. Hoe heb je dat aangepakt?

‘Mijn eerste opdracht was een tv-meubel voor een oom. Vervolgens een eetkamertafel voor een vriend. Ik kwam al snel tot de conclusie dat ik professioneel gereedschap nodig had om mijn beloftes waar te kunnen maken. Ik wil een serieus bedrijf neerzetten en pak het dus ook goed aan met een marketing-strategie, propositie-ontwikkeling en dan pas een website bouwen. Mijn klanten zijn particulieren met

een focus. Zij willen iets dat zij niet kunnen vinden, iets unieks, iets uit nostalgie. Via burens, vrienden, kennissen bouw ik mijn klantenkring en portfolio op. Acquisitie vindt plaats via social media, maar gek genoeg niet via Instagram wat ik aanvankelijk dacht. Juist LinkedIn is een goede *lead generator*. Dat zakelijke netwerk kent mij en heeft een hoge gunfactor.’

Als interim-manager voeg je toch ook iets toe, wat is er zo anders in je huidige bestaan?

‘Het gesprek met de klant is wezenlijk anders. Als interim-manager voegde ik vooral mijn eigen ervaring en ideevorming toe aan een organisatie. Het proces van iets creëren voor een klant vraagt dat ik mijn eigen smaak en mening uitzet. De module meubelontwerpen hielp mij om vooral heel goed te luisteren naar wat de klant wil en pas mijn eigen smaak toe te passen als de klant daarom vraagt. Dat is een mooi spel. Het grote verschil is dat ik in de maakindustrie iets duur-

zaams maak en iets achterlaat. Als interim-manager is dat vreselijk moeilijk. Ondanks alle goede intenties, keert een organisatie vaak weer terug naar de oude, vertrouwde manier van werken als de interim-manager vertrokken is en blijft alles zoals het was. Nu lever ik blijvende waardecreatie, mensen genieten van het resultaat dat ik neerzet. Vanuit niets iets maken en het puur persoonlijke aspect zijn twee elementen waardoor ik bewogen ben geraakt.’

Joke Twigt is redacteur, die haar sporen verdiend heeft als interim-manager. Zij schrijft onder andere voor *Zipconomy* met specialisatie interim-management.

