FAST
MOVING
CAREERS

FMCG

Headhunter Huub Terpstra schrijft regelmatig voor zijn social media volgers op LinkedIn vanuit zijn rubriek *Fast Moving Careers*.
Hij interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.
Dit keer **Eugène Bode - Interim MD/CEO/CCO/CMO & Business Strategy Consultant.**

Man-with-a-Plan

Wat was je eerste échte baan in FMCG?
Brand Manager LU bij General Biscuits Nederland destijds onderdeel van Groupe Danone in Roosendaal. Verantwoordelijk voor "LU zout & broodvervangers" met merken als TUC, Cracottes & Premium. Hier kwam ik terecht na mijn studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit. Ik wilde persé in de FMCG een baan vinden en heb veel bedrijven benaderd voor een afstudeeropdracht. Uiteindelijk heb ik die gevonden bij Effem-Mars. Tijdens één van de gesprekken in mijn zoektocht naar een afstudeerstage, had ik een goede klik met Tim Mes, destijds de Marketing Directeur van General Biscuits.
Toen ik daarop terugkwam in mijn jacht naar een echte baan, bood hij mij deze functie aan. Ik moest eerst echter nog afstuderen en had net een vriendin, Ingrid mijn huidige vrouw, die vloog als Purser bij de KLM. Dus na een kleine wereldreis ben ik daar in september 1991 begonnen. Een goede beslissing en een supermooie en leerzame tijd.

Bij welk bedrijf werk je nu?
Ik heb onlangs een opdracht afgerond als Interim Managing Director bij VS Food / The Chocolate Factory, bekend van o.a. het merk Johnny Doodle.
Daarvoor zat ik 5 jaar als Interim Commercial Director/BU-Manager bij Nolet Family Distillery, bekend van o.a. KETEL 1 jenever, Ketel One Vodka en Nolet's Gin. Een mooie periode bij een prachtig familiebedrijf in Schiedam met een hele rijke historie.

Na het afronden van een aantal persoonlijk projecten ben ik op dit moment weer beschikbaar voor nieuwe opdrachten.

Wat wilde je als kind graag worden?

Arts, architect, industrieel ontwerper of ergens "baas" worden. Als 17-jarige met VWO-diploma op zak en een vakkenpakket waarmee ik ook heel veel studies had kunnen gaan doen, zat er echter niet veel lijn in mijn voorkeuren voor vervolgstudies destijds. Daarom samen met mijn ouders besloten dat, in plaats van aan een studie te beginnen, het misschien een goed idee was, om een tussenjaar in te lassen. In mijn geval werd het een jaar High School in Des Moines, Iowa USA, in the heartland van America of oneerbiediger gezegd "Fly-over-country". Ik heb daar een fantastische tijd gehad op school en bij een heel fijn gezin. De vader van het gezin zat in de Food, hij handelde in groente en fruit en had ook een kleine merkoperatie "The Summertime Potato Company", aardappelen van dit merk lagen in de verschillende supermarkten in de omgeving. Dat vond ik mooi en tijdens dat jaar in de Verenigde Staten heb ik besloten dat ik Bedrijfskunde wilde gaan studeren, iets wat je voorbereidde om wellicht ergens "baas" te worden of je eigen bedrijf te hebben.

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?

Dit is niet één stap geweest maar meerdere stappen:

- *Het werken bij grote corporaties als Groupe Danone, Mobil & JTI, veel mogelijkheden en steeds weer kijken en uitdagen hoe je de internationale merkstrategie zo goed mogelijk kunt verwerken in je lokale markt aanpak, als ook het werken met internationale collega's.*
- *Het werken in de olie- en tabaksindustrie met grote budgetten, veel mogelijkheden en entree binnen de wereld van Formule 1.*
- *Mijn start als interim-professional met opdrachten bij een aantal mooie MKB-bedrijven. Wij hebben echt een aantal parels onder ons MKB, vaak Familiebedrijven met prachtige historie en verhalen waar we best wat trotser op mogen zijn. Te vaak kom ik echter nog mooie bedrijven tegen zonder strategisch business plan en komt men niet verder dan "double digit growth met dezelfde activiteiten die we nu doen". Hier wil ik met mijn propositie "Man-with-a-Plan" die ik heb ontwikkeld en al een paar*

keer succesvol heb uitgerold, wat aan doen. In 100 dagen een uitdagend, maar realistisch strategisch businessplan voor de aankomende 3 jaar wat we samen bouwen met het Leadership-Team en relevante stakeholders van het bedrijf. Elke keer ben ik weer aangenaam verrast hoeveel ideeën er ontstaan en energie er vrijkomt binnen teams, als we met elkaar eens écht de verschillende ontwikkelingen en kansen in de markt in kaart gaan brengen en hierbij verder kijken dan de dagelijkse business. Ik haal hier zelf ook veel voldoening uit. Naast mijn interim werkzaamheden, kunnen geïnteresseerden mij ook hiervoor benaderen.

Vertel eens iets verrassends over jezelf. Wat is een bijzondere hobby van je?
Ik ben drummer! Ik drum in een Jazzbandje en we treden regelmatig op.
Bovendien start ik binnenkort met Kitesurfen, op les samen met mijn oudste dochter!

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?
Mijn jongste dochter is altijd heel trots dat ik de "uitvinder" ben van de TUC Cracker Paprika, inderdaad een mooi product wat nu 30 jaar na de introductie nog steeds in de schappen ligt. Recenter ben ik trots op het aantal "Perfect Serves" en ook producten die wij met het team bij Nolet hebben neergezet, om op deze manier KETEL 1 relevanter te maken voor een jongere doelgroep en niet alleen voor de, vaak wat oudere, jenever-consument. 20 jaar interim management heeft me bovendien geleerd dat bedrijven me niet inhuren voor mijn CV, ze huren me in voor resultaten die meetbaar zijn. Zoals de directeur die zei: "Eugène doet in 3 maanden wat anderen in 2 jaar geprobeerd hebben. Efficiency? Nee urgentie!" Een mooi compliment.
Daarnaast ben ik trots op het feit dat ik teams en individuele collega's heb mogen begeleiden om beter te worden en in hun kracht te komen met soms een mooie carrière als gevolg.

Op welke eigenschap van jezelf ben je het meest trots en waarom?
Ik kan flink eigenwijs zijn, op zoek naar een andere invalshoek en hier collega's en klanten in mee proberen te nemen. Ik ben zeker een doorzetter en heb daarnaast een goed ontwikkelde "Bullshit filter", om zodoende data-driven beslissingen in emotionele omgevingen te kunnen nemen, dat helpt!

Wat is een fout of mislukking in je carrière geweest?

Ook hier meerdere, maar eentje die mij nu te binnen schiet, de introductie van TUC Pops. Dit waren kleine TUCjes in een kleine zak waarvan de sealnaden haaks op elkaar stonden, waardoor je een soort piramidevormige verpakking kreeg. De folies destijds waren nog niet zo goed en minder luchtdicht dus als deze zakjes op elkaar in een mand in het schap lagen, bleef ervan de piramide vorm weinig over en kreeg je een prop zonder lucht, wat er niet uitzag. Na de zakken op een andere manier geseald te hebben en als normale chips zakken op een plank achter elkaar gepositioneerd te hebben, bleef er van het concept weinig over en zijn de TUC Pops een stille dood gestorven.

Met welke beroemdheid zou je een dag willen ruilen of een keer willen ontmoeten?

Stewart Copeland, de drummer van onder andere The Police, een geweldige drummer en een geweldige drumleraar. Van hem zou ik wel een aantal dagen les willen hebben.

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Het geloof in "marketing-goeroes"; ik had er al niet zo veel mee en dat is alleen maar minder geworden. Marketing is, net als Economie ook al vergeten we dat weleens, een gedragswetenschap en niets is veranderlijker dan gedrag! Er zijn weinig wetmatigheden, de wereld, klanten en consumenten zijn aan verandering onderhevig en continu in beweging. Naast gedegen onderzoek en analyse en vervolgens de optimale vertaling in een nieuw product of propositie blijven marktomstandigheden, timing en een dosis geluk cruciaal voor commercieel succes, zeker in de FMCG!

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden die bepalend zijn geweest voor je?

Mijn jaar in de USA als eerder toegelicht, hebben mij als persoon en mijn latere keuzes flink beïnvloed. Een ander moment is het plotseling overlijden van één van mijn beste vrienden toen hij nog maar 19 was. Ik was destijds 17 en probeer sinds die tijd zoveel mogelijk te leven volgens het adagium "Pluk de Dag".

Wat is je lijfspreuk of een slogan die bij je past?

Pluk de dag!

Welk topmerk in FMCG spreekt je het meeste aan?

Velen, maar één die me nu te binnen schiet is **Tony Chocolonely**.

Een bedrijf wat de chocolademarkt danig in beweging heeft gebracht met hun aandacht voor de gehele keten en o.a. het slaafvrij maken van chocolade. Hierdoor hebben zij ook veel grotere concurrenten in beweging gebracht en, zoals ik aan den lijve heb ervaren, de chocolademarkt blijvend veranderd.

Wie ben je het meest dankbaar als je terugkijkt op je carrière tot nu toe?

Ik ben vooral mijn 1e manager Tim Mes van General Biscuits/Groupe Danone dankbaar voor mijn entree in de FMCG als ook zijn voorbeeld. Daar heb ik veel van geleerd, na mijn studie, aan het begin van mijn carrière.

Later en relatief recent de heer Nolet senior tijdens mijn interim-periode bij Nolet, Groot respect hoe hij, van een destijds relatief klein en matig lopend familiebedrijf wat al sinds 1691 bestaat, in 50 jaar tijd en later geholpen door zijn 2 zoons, er nu een fantastisch bedrijf van heeft gemaakt met mooie merken, top-producten en klanten en consumenten over de hele wereld. Een bijzondere prestatie en heel inspirerend!

Welke levenslessen zou je allen, jonge mensen in het bijzonder, mee willen geven?

Doe wat je leuk vindt en waar je energie van krijgt.

Blijf eigenwijs! Laat van je horen binnen FMCG-organisaties waar je komt te werken en wees de stem van de consument van JOUW generatie.

En … Er is meer dan werk! Er zijn belangrijker zaken in het leven als bijvoorbeeld het zijn van een goede partner, vader of moeder!

https://www.linkedin.com/in/%F0%9F%9F%A2-eug%C3%A8ne-bode-58a34a2/

Juni 2025

FAST
MOVING
CAREERS
FMCG