Fast Moving Careers — Eerlijke verhalen ter inspiratie en herkenning

Headhunter Huub Terpstra schrijft regelmatig voor zijn social media volgers op LinkedIn (30.000+) vanuit zijn rubriek Fast Moving Careers: een online platform dat op eerlijke wijze een inkijk geeft in zowel iemands zakelijke carrière als persoonlijke kant.
Huub interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk en (soms) daarbuiten, met vragen over hun carrière — verhalen om van te leren en jezelf in te herkennen.

Fast Moving Careers is een initiatief van Hplus Select, hét recruitmentbureau voor toptalent en dé specialist in het vinden van de beste kandidaten voor commerciële sales- en marketingfuncties binnen FMCG. *Scherper – Selectiever – Sneller!*

Dit keer **Marcel Pat – Sales Manager Private Label Intersnack Nederland**

"Je kunt de wind niet veranderen, wel de stand van je zeilen"

Wat was je eerste échte baan in FMCG en hoe kwam je daaraan?

Mijn eerste kennismaking met FMCG was eigenlijk al tijdens mijn studie Bestuurskunde aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. In de jaren negentig werkte ik als bijbaan bij ***Procter & Gamble****, destijds een van de absolute toonaangevende bedrijven in de FMCG-branche. En dat was bepaald geen baan waarbij je alleen maar koffie hoefde te halen. Ik deed van alles: van directiechauffeur tot schappen inrichten bij supermarkten en Spaceman-analyses maken. Ik vond het prachtig en was een superstart!*

Ik heb daar enorm veel gezien en geleerd. Vooral hoe commercie, A-merken en de winkelvloer met elkaar samenhangen. Eigenlijk is daar de liefde voor FMCG ontstaan. Ik studeerde immers Bestuurskunde en had dus ook zomaar bij de overheid kunnen belanden. Gelukkig liep het anders!

Via oud-collega's van P&G kwam ik uiteindelijk in contact met ***Danone****. Dat werd mijn eerste echte baan in FMCG. Achteraf gezien een behoorlijk bepalend bijbaantje bij P&G.*

Hoe verliep je carrière daarna, in grote lijnen?

Mijn carrière is niet bepaald een rechte lijn geweest, maar dat is misschien juist het leuke ervan. Ik begon bij ***Danone Nederland****, waar ik startte in Out-of-Home Sales en al snel ook de Retail leerde kennen. Ik verkocht vending machines met Danone-producten als Lu, Evian water e.d. aan scholen en universiteiten. Vervolgens maakte ik een uitstap naar Supply Chain en Logistiek. Dat was een fantastische tijd, omdat je leert om een bedrijf vanuit een heel andere invalshoek te bekijken. Deze "zijstap" is goed geweest en heeft me heel veel gebracht; een andere manier van denken vanuit Supply Chain en Logistiek naar Sales.*

Daarna volgde ***Barilla Wasa Benelux****, een van de leukste bedrijven waar ik heb gewerkt. Een geweldig team, een fantastische Italiaanse countrymanager – Marco Virginio en een mooie combinatie van de Italiaanse flair van Barilla nr 1 pasta met de groeicategorie van Wasa-knäckebröd. Dat was genieten, ik was daar Key Accountmanager. In die tijd waren we ook sponsor van sporters als Steffi Graf (tennis) en Alberto Tomba (ski).*

Na een uitstapje naar ***Henkel Laundry & Home Care*** *(non-food) kwam ik bij* ***Refresco*** *terecht, waar ik echt de wereld van B2B en Private Label (PL) leerde kennen in mooie samenwerkingen met PepsiCo, Lipton, Hero en Sisi. Daarna nog als Key Account Manager gewerkt bij* ***IZICO – Wessanen*** *met het diepvries snackmerk* ***Beckers.***

Vervolgens ben ik als Interim-Manager aan de slag gegaan (2015). Ik heb bij een flinke reeks bedrijven gewerkt met mooie merken, waaronder ***Iglo, JDE Coffee, The Greenery, Westland Kaas, Imperial Tobacco, Remark (Therme, Jordan)*** *en* ***Hanesbrands*** *in Duitsland. Ook heb ik nog een jaar vast gewerkt bij* ***De Smaakspecialist*** *in organic food.*

Daarna keerde ik terug naar Private Label, onder meer bij ***Biscuit International*** *en* ***UCC Coffee (Smit & Dorlas)****, dat weet jij nog wel Huub! Vervolgens deed ik interimwerk bij* ***Lamb Weston*** *en sinds 1 juni 2026 ben ik gestart bij* ***Intersnack*** *in Doetinchem.*

Als je het zo opsomt, lijkt het bijna alsof ik moeite heb met stilzitten. Maar iedere stap heeft me iets gebracht en was meestal Interimwerk. En na al die verschillende bedrijven en culturen is het juist mooi om nu weer ergens voor langere tijd aan te bouwen.

Bij welk bedrijf werk je nu, in welke functie, en wat maakt dat zo leuk?

Sinds 1 juni ben ik Sales Manager Private Label bij ***Intersnack Nederland****. Een mooi bedrijf met een sterke positie in noten, chips, pindakaas en kroepoek, naast bekende consumentenmerken zoals* ***Chio, Pom-Bar*** *en* ***Whole Earth Pindakaas****.*

Wat mij aanspreekt, is de combinatie van schaal, dynamiek en ondernemerschap. Intersnack is een Duits bedrijf en heeft internationaal een stevige positie, maar er gebeurt ook op Nederlands niveau ontzettend veel. De categorieën waarin we actief zijn, zijn volop in beweging en private label speelt daarin een enorm belangrijke rol.

Daarnaast vind ik het leuk om met een team te bouwen. Je kunt als Sales Manager zelf proberen overal bovenop te zitten, maar uiteindelijk bereik je veel meer als je mensen in hun kracht zet en samen resultaten boekt. Dit doe ik samen met Michaël van Seumeren, CCO bij Intersnack (hij heeft me naar Intersnack gehaald).

Ik ben er pas vier maanden, dus ik ga niet doen alsof ik het bedrijf na honderd dagen al helemaal doorgrond. Maar ik zie veel potentie en vooral veel kansen om met het team mooie dingen neer te zetten.

Wat wilde je als kind worden? En is dat gelukt?

Er zijn in mijn jeugd nogal wat mooie beroepen voorbijgekomen. Van vliegtuig piloot tot vrachtwagenchauffeur. Mijn vader is een echte techneut, dus techniek en machines waren thuis nooit ver weg. Uiteindelijk wilde ik Bedrijfskunde studeren, maar door de loting kwam ik bij Bestuurskunde terecht. Dat was niet helemaal het oorspronkelijke plan, maar achteraf heeft het prima uitgepakt.

Wat was dé stap die voor versnelling in je carrière zorgde?

Danone is voor mij echt een belangrijke leerschool geweest. Vooral de overstap van Sales naar Supply Chain heeft mijn blik verbreed.

Als je in Sales werkt, zit je aan de voorkant van het bedrijf. Je bent bezig met klanten, kansen, omzet en groei. In Supply Chain ontdek je wat er allemaal nodig is om die mooie commerciële beloftes daadwerkelijk waar te maken: capaciteit, planning, logistiek en beschikbaarheid blijken dan ineens minstens zo belangrijk. Je leert dat een goede deal pas echt een goede deal is als je hem ook kunt leveren.

Natuurlijk miste ik soms de dynamiek van de commerciële frontlinie toen ik meer aan de operationele kant werkte. Maar ik ben er een completere professional door geworden. Ik begrijp nu veel beter waarom iets commercieel aantrekkelijk kan zijn, maar operationeel ingewikkeld ligt. Die ervaring helpt me nog dagelijks. Zeker in Private Label, waar prijs, service, volumes en leverbetrouwbaarheid voortdurend samenkomen.

Waar ben je goed in, en waar minder goed?

Ik ben goed in het overzien van complexe situaties en het snel herkennen van verbanden en structuren. Waar anderen soms nog losse puzzelstukjes zien, heb ik vaak al een beeld van hoe ze in elkaar passen. Die helicopterview helpt me!

Dat was bijvoorbeeld erg waardevol tijdens mijn interim-periode. Je komt ergens binnen, moet snel begrijpen hoe een organisatie werkt en vervolgens bepalen waar je het verschil kunt maken. Je hebt niet de luxe om eerst een jaar rustig rond te kijken.

Mijn minder sterke kant? Delegeren. Ik heb nogal eens de neiging om te denken: als ik het zelf even doe, is het sneller geregeld. Dat klopt op korte termijn ook regelmatig. Alleen is het niet altijd de slimste keuze als je naar het grotere geheel kijkt. Bovendien leert je team er minder van als jij steeds zelf de oplossing aandraagt. Ik weet inmiddels heel goed dat delegeren niet betekent dat je de controle verliest, maar dat je anderen de

ruimte geeft om verantwoordelijkheid te nemen. In de praktijk blijft dat voor mij wel een aandachtspunt. Kennelijk ben ik ook na al die jaren nog niet helemaal uitgeleerd.

Wat is een verrassend feitje of bijzondere hobby van je?

Ik heb geen kinderen en daardoor heb ik relatief veel vrijheid om te reizen. Daar heb ik door de jaren heen behoorlijk gebruik van gemaakt. Van China tot Chili en van Namibië tot Noorwegen: ik heb inmiddels heel wat plekken op de wereldkaart kunnen afvinken, waarbij Zuid-Afrika wel de koploper is.

Ik vind het heerlijk om nieuwe landen en culturen te ontdekken, juist ook buiten de bekende toeristische routes. Wat ik mooi vind, is dat reizen je perspectief verandert. Je ontdekt hoe relatief veel zaken zijn waar we ons thuis druk over maken. En je merkt tegelijkertijd dat mensen, ondanks alle culturele verschillen, vaak met dezelfde dingen bezig zijn. Mijn vrouw en ik hebben in ieder geval nog een behoorlijke bucketlist en gelukkig is die wereldkaart nog lang niet vol.

Waar ben je zakelijk het meest trots op, of waar werd je heel blij van?

Het allermooiste is wel het van scratch af aan opzetten van een product, of het nu een merk of PL is, als het dan klaar is en van de band afrolt in de fabriek. Dát moment! En natuurlijk als het product in het winkelschap staat. Dat blijft een magisch moment.

Ik heb dat bij mijn vele bedrijven meegemaakt, maar o.a. ook bij UCC Coffee waarbij we het merk Smit & Dorlas in het schap bij Jumbo kregen. De hele "gele range" stond er!

Wat is je favoriete vakantieland en waarom?

Ik heb inmiddels op behoorlijk veel plekken rondgelopen, maar als ik één gebied moet kiezen, dan kom ik toch uit bij Zuid-Afrika, en dan vooral de omgeving van Kaapstad en de Winelands. De combinatie is voor mij bijna onverslaanbaar: indrukwekkende natuur, bergen, oceaan, fantastische wijnen, goed eten en een ontspannen levensstijl. Je kunt er 's ochtends de bergen in kijken, 's middags een wijnhuis bezoeken en 's avonds geweldig eten met uitzicht op zee. En dat allemaal binnen relatief korte afstanden van elkaar. Ik ga er vrijwel ieder jaar naartoe. Dat zegt denk ik genoeg.

Ook het Andesgebergte op de grens van Argentinië en Chili heeft enorme indruk op me gemaakt. De hoogte, de leegte en de overweldigende natuur zijn bijzonder. En laten we eerlijk zijn: ook de steaks in Argentinië zijn een uitstekend argument om terug te gaan.

Maar Zuid-Afrika heeft voor mij iets extra's. Wie weet dat ik daar ooit nog eens een deel van mijn pensioen doorbreng. Al moet ik dat thuis nog wel even goed verkopen!

Wat is je muzieksmaak — favoriete artiest, band?

Mijn muzieksmaak is nogal breed. Van een concert in het Concertgebouw tot Stevie Wonder: ik kan veel waarderen, zolang er maar iets gebeurt waardoor je geraakt wordt.

Een vast onderdeel van mijn agenda is North Sea Jazz. De kwaliteit en diversiteit van de artiesten zijn geweldig, maar ook de sfeer en alles eromheen maken het voor mij een bijzonder festival. Dit jaar ben ik ook naar een concert van Bad Bunny geweest in het Gelredome. Dat was muzikaal en qua sfeer echt een totaal andere wereld. Maar wat een energie! Ik heb zelden meegemaakt dat een publiek zo intens opgaat in een optreden. Dat vond ik misschien nog wel het leukste: je hoeft niet per se alle muziek al te kennen of te begrijpen om erdoor meegesleept te worden. Soms moet je gewoon ergens instappen, meegaan en je laten verrassen.

Heb je een favoriete podcast? Nog tips voor anderen?

Mijn favoriete podcast is eigenlijk een beetje een gevolg van mijn werk. Ik zit heel wat uren per week in de auto. Vroeger reed ik regelmatig van Utrecht naar Friesland of zelfs diep Duitsland in. Tegenwoordig gaat de reis vooral richting Intersnack in Doetinchem.

***BNR** staat bij mij dan ook vaak aan. Zo blijf ik op de hoogte van het nieuws, de economie en wat er in de wereld gebeurt. Ik vind het prettig om onderweg niet alleen kilometers te maken, maar ook mijn hoofd te blijven voeden. BNR heeft bovendien een breed aanbod aan podcasts, dus er is altijd wel iets interessants te vinden. Mijn advies: gebruik die verloren reistijd een beetje slim (ik heb ook wel eens een taalcursus Spaans in de auto gedaan). Al moet ik er wel bij zeggen dat je af en toe ook gewoon de radio UIT moet zetten, heerlijk rust (!) Niet iedere file hoeft van extra informatie te worden voorzien.*

Wat is je favoriete film en waarom?

Ik woon midden in de binnenstad van Utrecht, waar gelukkig veel leuke kleine bioscopen en filmhuizen zitten. Ik probeer daar zeker één keer per maand naartoe te gaan. Mijn filmlijst is daardoor behoorlijk lang, maar een film die me direct te binnen schiet, is Perfect Days van Wim Wenders. Het is een prachtige film over een man in Japan die werkt als schoonmaker van openbare toiletten. Hij leidt een eenvoudig, bijna ritueel leven en haalt plezier uit kleine, alledaagse dingen. Het is eigenlijk een ode aan het gewone leven. Dat klinkt misschien niet als het meest spectaculaire uitgangspunt voor een film, maar juist daarin zit de kracht. Je wordt gedwongen om anders te kijken naar wat geluk en succes eigenlijk betekenen.

Daarnaast ben ik een liefhebber van Koreaanse films, zoals Parasite. Die weten vaak op een verrassende manier naar ons en de samenleving te kijken en laten zien hoe anders perspectieven kunnen zijn. Ik houd ervan als een film je niet alleen vermaakt, maar je ook nog even aan het denken zet als je de bioscoop uitloopt.

Welke sporten beoefen je?

Ik probeer minimaal één keer per week in de sportschool te staan. Daarnaast ben ik – net als een groot deel van Nederland – behoorlijk enthousiast geworden over padel. Daarnaast sta ik in de zomer regelmatig op de golfbaan en in de winter probeer ik zo vaak mogelijk een weekend te gaan skiën. Dat laatste blijft heerlijk: lekker buiten, sportief bezig zijn en aan het einde van de dag met een goed glas wijn terugkijken op de pistes en de mooie verhalen!

In het verleden heb ik ook redelijk fanatiek cricket gespeeld. Voor veel Nederlanders is dat nog altijd een mysterieuze sport, terwijl het wereldwijd een enorme sport is, in India is het echt next level. Het nadeel is alleen dat een wedstrijd zomaar een hele dag kan duren. En hoe leuk ik het ook vond, er komt een moment waarop je moet kiezen: een hele zondag op een cricketveld staan of andere dingen doen.

Welke eigenschap heeft je carrière het meest geholpen, en waarom?

Ik kom nog uit de klassieke sales-school: resultaatgericht zijn, willen winnen en niet tevreden zijn met een middelmatig resultaat als er meer in zit. Dat competitieve zit er bij mij wel in. Ik vind het leuk om commerciële doelen te realiseren, kansen te benutten en met een team ergens echt voor te gaan. Maar in de loop der jaren ben ik ook anders gaan kijken naar wat daarvoor nodig is. Alleen op het resultaat sturen werkt niet altijd. Zeker niet als je met klanten en teams langdurige relaties wilt opbouwen.

Empathie, goed luisteren en begrijpen wat de ander beweegt, zijn minstens zo belangrijk geworden. Je kunt een onderhandeling winnen en tegelijkertijd de relatie verliezen. Dat is lang niet altijd een goede deal. Uiteindelijk gaat het om de combinatie: ambitie en resultaatgerichtheid, maar wel met oog voor de mensen met wie je het moet realiseren.

Wat ben je onderweg in je carrière kwijtgeraakt?

Het is hier eerder en vaker genoemd bij Fast Moving Careers; en stukje onbevangenheid. In het begin van je carrière heb je soms het idee dat álles maakbaar is. Als je maar hard genoeg werkt, de juiste keuzes maakt en voldoende doorzettingsvermogen toont, komt het vanzelf goed. Met meer ervaring ontdek je dat het leven en het bedrijfsleven iets weerbarstiger zijn. Niet alles is maakbaar, niet iedereen wordt tevreden en niet iedere situatie is met een goed plan op te lossen. Soms heb je simpelweg te maken met omstandigheden waar je weinig invloed op hebt.

Ik heb ook geleerd dat fouten niet alleen vervelend zijn, maar vaak juist de beste leermeesters. Zolang je bereid bent om ervan te leren, tenminste.

Wat was het moeilijkste moment in je zakelijke leven?

Een van de moeilijkste momenten was een aantal jaren geleden, toen er een vervelende kwestie speelde rond bonussen die uiteindelijk niet werden uitgekeerd. Ik kwam toen voor een lastige keuze te staan: volg je volledig het bedrijfsbeleid, of kom je op voor je team, waarvan je vond dat het recht had op de gemaakte afspraken?

Ik heb destijds voor mijn team gekozen. Daar sta ik nog steeds achter, al had die beslissing wel tot gevolg dat ik uiteindelijk het bedrijf heb verlaten. Het was geen makkelijke situatie. Je werkt tenslotte niet alleen met cijfers en contracten, maar ook met mensen die op je moeten kunnen vertrouwen. Ik heb er veel van geleerd over leiderschap en over de spanning die soms ontstaat tussen beleid, afspraken en wat je zelf als rechtvaardig beschouwt. Het heeft mijn kijk op bonussen ook wel veranderd.

Welk topmerk spreekt je het meest aan?

Ik heb niet zozeer één favoriet merk. Wat ik vooral bewonder, zijn ondernemers die vanuit het niets een merk of concept opbouwen en dat zonder de steun van een grote multinational succesvol in de markt weten te zetten. Neem bedrijven als ***Upfront*** *of* ***OMA's Soep****. Daar zit vaak enorm veel ondernemerschap achter: een goed idee, een duidelijke overtuiging en de moed om het gewoon te proberen.*

Zelf heb ik bij Refresco aan de wieg gestaan van ***Marie-Stella-Maris****. Dat begon als een watermerk, maar groeide later uit tot een veel breder concept met cosmetica en B-corp lifestyleproducten, inclusief eigen winkels. Ik vind het bijzonder om te zien hoe een merk zich kan ontwikkelen van een relatief eenvoudig idee tot een herkenbaar concept met een eigen wereld eromheen.*

En het is natuurlijk mooi als je daar zelf in een vroege fase een bijdrage aan hebt kunnen leveren. Je ziet dan hoe een idee langzaam werkelijkheid wordt. Dat is een van de leuke kanten van FMCG: achter een product dat uiteindelijk heel vanzelfsprekend in de winkel staat, zit vaak een behoorlijk avontuur.

Met wie zou je een dag willen ruilen?

Mijn jeugdheld is Robby Naish, de Amerikaanse windsurfer en een legend die al op jonge leeftijd wereldkampioen werd en enorm veel heeft betekend voor de ontwikkeling van de sport. Wat ik bewonder, is dat hij niet alleen een uitzonderlijke sporter is, maar ook jarenlang is blijven innoveren en een succesvol bedrijf rond watersport heeft opgebouwd. Hij heeft bovendien geholpen om extreme sporten bij een veel groter publiek onder de aandacht te brengen, mede dankzij zijn sponsor Red Bull.

Ik heb hem ooit mogen ontmoeten en wat me vooral bijbleef, was hoe aardig en toegankelijk hij was. Dat vind ik altijd mooi: mensen die op hun eigen terrein uitzonderlijk succesvol zijn, maar daar niet moeilijk over hoeven te doen. En dan woont hij ook nog eens op Hawaï. Als ik één dag van leven mocht ruilen, zou dat dus een uitstekende kandidaat zijn. Al zou ik waarschijnlijk eerst even moeten oefenen voordat ik zijn sportieve prestaties kan bijhouden.

Wie ben je het meest dankbaar als je terugkijkt op je carrière?

Allereerst mijn vrouw, Monique. Zij werkt zelf als HR-manager en is als geen ander in staat om mij een spiegel voor te houden. Ze geeft advies, stelt kritische vragen en zegt het ook als ze vindt dat ik ergens verkeerd naar kijk. Dat is niet altijd wat je op dat moment wilt horen, maar meestal wel wat je nodig hebt.

Daarnaast wil ik twee mensen noemen die in het begin van mijn carrière bij Danone belangrijk voor me zijn geweest: Erik van de Moosdijk, mijn Salesmentor, en Jacques Hoogstraten, mijn mentor in Supply Chain bij Danone.

Juist in de eerste jaren van je loopbaan is het ontzettend waardevol als iemand je het vak leert, je coacht en je tegelijkertijd de ruimte geeft om fouten te maken en jezelf te ontwikkelen. Ik ben hun daar nog altijd dankbaar voor. En ik probeer die rol zelf ook te vervullen voor jonge collega's die aan het begin van hun carrière staan. Je hoeft niet alles zelf uit te vinden als iemand anders je een stukje op weg kan helpen.

Wat is de beste les die je van je ouders hebt meegekregen?

Ik ben opgegroeid in het nuchtere Hengelo in Twente. Mijn ouders hebben me met veel liefde opgevoed, maar ook duidelijk meegegeven dat je altijd je best moet doen. Tegelijkertijd gaven ze me veel vrijheid om mijn eigen keuzes te maken. Ook als die niet helemaal overeenkwamen met wat zij zelf voor ogen hadden, waren ze niet snel geneigd om daar negatief over te oordelen. Voor mij zit de belangrijkste les dan ook in die combinatie: hard werken en verantwoordelijkheid nemen, maar andere mensen ook de ruimte geven om hun eigen weg te vinden.

Die onbevooroordeelde houding heeft me gevormd. Ik heb in mijn carrière met veel verschillende mensen en organisaties gewerkt en gemerkt hoe waardevol het is als je eerst probeert te begrijpen waarom iemand iets doet, in plaats van meteen een oordeel te vellen. Daar ben ik mijn ouders heel dankbaar voor.

Hoe zie je de nabije toekomst van je carrière? Nog speciale wensen?

Na mijn jaren als interimmanager ben ik in een fase gekomen waarin ik me weer voor langere tijd aan één organisatie wil verbinden in een vaste functie. Dat bevalt goed!

Het interim werk heeft me ontzettend veel gebracht. Ik heb verschillende bedrijven, culturen en functies leren kennen en vind het nog steeds mooi om ergens binnen te komen, snel te begrijpen wat er speelt en verbeteringen te realiseren. Maar er komt ook een moment waarop je niet alleen wilt adviseren of iets in beweging wilt zetten, maar vooral wilt bouwen aan wat er daarna komt. Dat is precies wat ik bij Intersnack hoop te doen. We zitten in mooie categorieën, het bedrijf is volop in ontwikkeling en er liggen kansen om met mijn PL-team (9 fte) echt iets neer te zetten.

Mijn ambitie is om meer continuïteit te bieden, een duidelijke richting uit te zetten en samen duurzame commerciële resultaten te realiseren. Niet alleen vandaag een goede deal sluiten, maar ook zorgen dat we over een paar jaar nog steeds sterker staan. Ik heb inmiddels voldoende verschillende bedrijven gezien om te weten dat je niet overal alles kunt veranderen. Maar als je ergens de ruimte krijgt om met een goed team impact te maken, is dat misschien wel het mooiste wat er is.

Wat is je favoriete lijfspreuk?

"Je kunt de wind niet veranderen, wel de stand van je zeilen" *Ik vind dat een mooie gedachte, omdat je in je carrière voortdurend te maken krijgt met omstandigheden die je niet zelf in de hand hebt. Een klant die van strategie verandert, een markt die tegenzit of een organisatie die anders functioneert dan je had verwacht. Je kunt daarover blijven klagen, maar uiteindelijk moet je kijken wat je er zelf mee kunt doen. Dat betekent niet dat alles oplosbaar is, maar wel dat je verantwoordelijkheid neemt voor je eigen reactie.*

En misschien spreekt deze uitspraak me ook aan omdat ik graag op het water zit. Al moet ik erbij zeggen dat ik op een surfplank waarschijnlijk beter ben in de theorie dan in de praktijk van Robby Naish!

Welke levensles — je gouden tip — zou je vooral jonge mensen willen meegeven?

"Wees nieuwsgierig, durf af en toe van koers te veranderen en zorg dat je met mensen werkt van wie je iets kunt leren." Je hoeft aan het begin van je carrière echt nog niet te weten waar je over twintig jaar wilt staan. Ik ben zelf ook niet langs een vooraf uitgestippeld carrièrepad gelopen. Juist de verschillende functies en bedrijven hebben me veel gebracht; De weg ernaartoe...!
Mijn advies is om niet alleen te kijken naar de volgende functietitel of salarisstap, maar vooral naar wat je ergens kunt leren. Zoek mensen op die beter zijn dan jij in bepaalde dingen, stel vragen en wees niet bang om fouten te maken. En nog iets: probeer niet altijd de slimste persoon in de kamer te zijn. Het is veel interessanter om in een kamer te zitten waar je zelf nog iets kunt leren.

November 2026

https://www.linkedin.com/in/marcelpat/



