

ELFFERS



career management

*‘Door rust en
vertrouwen behaal je
sneller resultaten’*



Carrières in beweging

Voorwoord

Geen enkele coach van Elffers is zijn of haar carrière begonnen als loopbaancoach. We hebben allen een career switch gemaakt vanuit verschillende achtergronden en werkervaringen. Na studies variërend van Leiden, Delft, Eindhoven en Nijenrode rolden wij onze carrières in. De rode draad is dat wij na een aantal jaar werkervaring opgedaan te hebben als adviseur, ondernemer of corporate lijnbaas vragen kregen over onze loopbaan. In het antwoord dat zich gaandeweg aftekende speelden voor ons allemaal 'mensen' een grote rol en kwamen we erachter dat de inhoudelijke kant van ons werk minder voor ons betekende.

Via diverse HR- en headhuntersfuncties leerden we het loopbaanvak kennen: een goede match zoeken tussen organisatie en personen, maar ook welk type functie bij welke mensen past. In het werken met en voor mensen bleek onze passie te liggen. Gedurende het laatste decennium hebben we besloten onze career switch definitief te maken en zijn begonnen als loopbaanadviseurs.

En daar zijn we nog iedere dag blij mee. De mensen die wij hebben begeleid leverden ons vele mooie gesprekken op en het geeft ons iedere dag weer energie als we mensen concreet kunnen helpen met hun overwegingen, vragen en keuzes. Een aantal van onze cliënten hebben we speciaal voor deze uitgave geïnterviewd. We vinden het heel bijzonder dat ze anderen een kijkje in hun loopbaan gunnen en trots zijn om hun verhaal te vertellen. Wij hopen dat je je herkent in de vragen die de geïnterviewden zich hebben gesteld en inspiratie haalt uit de stappen die zij gezet hebben.

de coaches van Elffers

Inhoud

Ena Voûte Voorheen: CMO Consumer Luminaires bij Philips Switch: Decaan aan de faculteit Industrieel Ontwerpen TU Delft	4	Jan Nales Voorheen: Marketing directeur Grosch / SABMiller Nederland Switch: Directeur (DGA) sales & marketing Virupa Groep BV	18
Jan Pieter Ellerbroek Functie: Directeur PBM Express	6	Mariella de Koning Voorheen: Business manager bij Philips o.a. in Taiwan Switch: Directeur group marketing bij Randstad Holding	20
Ronald Tomassen Functie: Head of Operations Lamp & LED Electronics Philips	8	Junying Chang Voorheen: Commercieel adviseur Shell Energy Europe Switch: Directeur-eigenaar YTA BV	22
Arnout Spiegelenberg Voorheen: Eigenaar boekbinderij Callenbach Switch: Manager Operations IMT BV	10	Roberto Danker Voorheen: Manager international business, Imtech Switch: Head of business operations, Nokia Networks München	24
Maarten Kien Voorheen: Quality manager BührmannUbbens Switch: Meubelmaker en eigenaar Kien met Hout	12	Jan Willem Smit Voorheen: Adjunct-directeur Zakelijk Schade, ASR Nederland Switch: Directeur Van Ameyde Services	26
Mieke Nan Functie: Senior HR expert en manager trainee programma bij ING	14	Wij zijn Elffers	28
Jeroen Dekkers Voorheen: Manager Marketing pensioen, ING Switch: Senior Consultant, HypsoTech	16	De coaches van Elffers	30

Prof. ir. Ena Voûte | Executive Career Switch

‘Doe waar je energie van krijgt, zoek brede ervaring en zorg dat je je blijft ontwikkelen.’



Voorheen
CMO Consumer
Luminaires bij Philips

Switch

Decaan aan de faculteit
Industrieel Ontwerpen TU Delft

Wat deed je eerst?

Ik zat negen jaar bij Philips waarvan anderhalf jaar in mijn laatste rol als CMO Consumer Luminaires. Ik ben altijd werkzaam geweest als marketeer en heb wereldwijde introducties begeleid. Maar de laatste jaren verschoof de focus van mijn werk van innovatie volledig naar de operatie. Na een tijd begon het bij mij te kriebelen. Ik wil leren, nieuwe dingen doen, mezelf ontwikkelen. Ik overwoog al langer om weg te gaan, maar gezien mijn drukke baan kwam ik daar onvoldoende aan toe. Het roer omgooien en daarmee bezig zijn kost tijd. Ik had daar eerder aan moeten beginnen. Tenslotte werd ik ingehaald door een reorganisatie waarin mijn functie gehalveerd werd en ik dus niet meer paste.

En toen?

Raar, je bent ineens misbaar. Ik vond het in eerste instantie vervelend naar mijn collega's toe, alsof ik hen in de steek liet. Maar ik voelde ook vrijheid en zag kansen om nieuwe plannen te maken. Mijn ideeën schoten echter nog alle kanten uit. En ik werd onrustig van de gedachte niet meer actief bij te dragen. Ik ben dus snel fanatiek aan de slag gegaan.

Misschien had ik het achteraf gezien rustiger aan moeten doen. Even twee

maanden niets moeten, het van me afzetten en mentaal bijtanken.

Wat heb je uit het Career Switch traject gehaald?

Het was weer beginnen van scratch. Uitzoeken waar ik goed in ben en waar de markt behoefte aan heeft, maar op een gestructureerde manier. Elffers heeft me geholpen mijn eigenwaarde weer scherp te krijgen en doelgericht op pad te gaan naar iets nieuws. Het was goed om op een rationele wijze nog een keer onderzoek te doen naar mezelf. En veel praten met mensen, de markt verkennen en nadenken over wat ik wil met mijn carrière in combinatie met mijn privéleven. Het maken van keuzes en een strategie opstellen om de markt te benaderen waren belangrijke issues waarbij ik veel aan Elffers heb gehad.

Welke tips geef jij mensen die in een vergelijkbare situatie terecht zijn gekomen?

Luister naar je gevoel en verloochenen dat niet. Pak met volle energie de toekomst weer op. Ga boeken lezen, sporten, reizen, wat je ook maar energie geeft. Die energie heb je ook nodig tijdens het zoeken naar een baan. Ga niet voor alles, houd focus. Schrijf niet zomaar brieven, maar een paar waar je echt voor



gaat. Gebruik je netwerk ook om te sparren. En doe dan je huiswerk: zorg dat je mensen leert kennen,

de organisatiecultuur, de markt. Raak de snaar die ze zoeken.

Welke tip zou jij je 18-jarige ik geven?

Hou de regie over je eigen carrière. Het is beter zelf stappen te zetten dan dat anderen die voor je nemen. Zorg goed voor jezelf, geef je gevoel de ruimte en houd de balans van energie geven en krijgen goed in de gaten. Heb een doel en ga daar dan ook achteraan.

Hoe zie je de toekomst?

Mijn huidige functie als decaan heeft enerzijds overeenkomsten met de vorige, maar de cultuur is totaal anders. Werken met zó veel professionals is nieuw voor me. Het is uitdagend en leuk tegelijkertijd. Mijn kennis en ervaring is veelal complementair en ik zet dit graag in voor onze studenten en de wetenschap. Daar zit de toekomst.

‘Toets je keuze voor het inwinnen van advies eerst bij je achterban.’

Voorheen

Directeur PBM Express

Nog steeds

Directeur PBM Express



Je bent grootaandeelhouder van een midden en klein bedrijf dat handelt in merchandise en speelgoed. Ben je van huis uit een ondernemer?

Pas op mijn veertigste ben ik gaan ondernemen. Daarvoor heb ik onder andere als sales manager bij KPN gewerkt. Het ondernemerschap bevalt ontzettend goed, de dynamiek vind ik geweldig. Hoe het gaat met je bedrijf is het belangrijkste criterium voor je zakelijke succes. Wel moet je om de paar jaar toetsen of je de goede kant nog opgaat, vooral in een klein bedrijf. Is dit wat je wilt, groeit je bedrijf voldoende? In een grotere organisatie zijn meer hoger geschoolde mensen, is meer kennis aanwezig, worden trainingen aangeboden. Daardoor blijf je scherp. Als ondernemer word je geleid door de waan van de dag. Je moet oppassen dat je niet alles in je eentje gaat oplossen of op de automatische piloot gaat.

Met welke vragen liep je rond?

Ik zag voor mijn bedrijf minder groei-perspectief in Europa en de relatie met mijn in Amerika gevestigde compagnon was toe aan een herijking. Ik zag mijn toekomst als ondernemer minder positief in en wilde daar met iemand over praten. Niet over hogere doelen en ethische principes, maar over welke opties ik had om genoeg te verdienen en straks een

goed pensioen te hebben. Ik wilde de tijd nemen om te analyseren welke kant ik op zou moeten. Als ondernemer ben je toch vooral met je dagelijks bestaan bezig. Aanvankelijk kon ik geen geschikte gesprekspartner vinden, tot ik een coach van Elffers ontmoette die het MKB kent, zelf ondernemer is en die begrijpt hoe het is om te werken met een compagnon.

Hoe reageerde je omgeving dat je een coach in de arm nam?

Dat ik een klankbord nodig had, dat vond mijn omgeving niet raar. Zij stelden echter wel kritische vragen toen ik met een loopbaancoach aan de slag ging. Had ik niet een heel ander type advies nodig, meer zakelijk? Ik vond die reactie prettig, want die scherpte mijn mening. Doordat ik er goed over nadacht, realiseerde ik me dat dit type advies juist was waar ik behoefte aan had.

Stond het voor je vast dat je verder wilde met deze onderneming?

Ik stond ervoor open om een andere route te zoeken. Als het perspectief zoek is, word je gedwongen om je positie te herijken. Door de gesprekken met mijn coach ging ik beseffen hoe graag ik door wilde met mijn onderneming. Ik begon daardoor ook nieuwe mogelijk-



heden voor mijn bedrijf te zien. Na een paar maanden had ik een nieuw businessplan. Ik kon niet wachten om daarmee aan de slag te gaan.

Vond je het spannend om je functioneren langs de lat te leggen?

Wat voor risico loop je daar nu mee? Eerlijk gezegd was ik blij om even een adempauze te nemen. Als ondernemer is het soms vechten voor je bestaan. Een valkuil is om steeds harder te werken omdat je denkt dat je daarmee resultaten behaalt, terwijl het gaat om je klanten, de ideeën, je passie. Ik vond weer inspiratie om verder te komen, omdat ik de tijd nam om met mijn benen op het bureau te reflecteren.

Wat heeft dit proces je opgeleverd?

Ik heb geleerd mijn eigen belangen beter te behartigen. Een gesprek waar ik tegenop zag, heb ik eerst geoefend met mijn coach. Ik heb door dit traject ervaren dat de reis soms belangrijker is dan het doel. Ik wilde lessen trekken uit de ervaringen die ik heb opgedaan en me niet blindstaren op het einddoel. Ik heb mijn buitenspiegels bijgesteld en ben weer alert op kansen en mogelijkheden om me heen. Die liggen vaak binnen handbereik, maar je moet je blik verruimen om ze te zien.



Ronald Tomassen, MSc | Coaching

‘Ik ben effectiever geworden.’

Functie

Head of Operations | Lamp & LED Electronics Philips



‘Meetings die ik heb zijn korter en hebben vaker het gewenste resultaat. Ik ben effectiever en meer beleidsbepalend.’

Zelfverzekerd

“Je bent eigenlijk best eigenwijs. Het zou goed zijn als je soms wat minder uitgaat van je eigen overtuigingen, en meer ruimte biedt aan anderen. Dat gaven vrienden en collega’s me terug toen ik, als onderdeel van mijn coachingstraject, feedback verzamelde op mijn karakter en mijn gedrag. Die feedback was leerzaam. En behoorlijk confronterend. Ik heb een gezonde dosis zelfvertrouwen, maar had niet altijd door dat dat op anderen soms als te eigengereid overkwam. Elffers heeft me op dat vlak de nodige inzichten gegeven.”

Dat vertelt Ronald Thomassen (1971). Hij doorliep het coachingstraject van een klein half jaar bij Elffers. Niet omdat hij toe was aan een career switch, maar omdat hij behoefte had aan reflectie op zichzelf, zijn manier van werken en zijn effectiviteit.

Organisatie-sensitiviteit

“Ik klopte bij Elffers aan met twee samenhangende vragen. Aan de ene kant was ik op zoek naar een meer beleidsbepalende rol binnen het bedrijf. Ik heb in mijn veertien jaar bij Phillips en eerder bij Unilever, mijn sporen verdiend als manager. Ik ben in staat om targets te halen en doelen te realiseren. Maar ik ben toe aan een bredere rol. Ik wil meer koersbepalend zijn, meer strategisch.”

“De tweede coachingsvraag ging over mijn effectiviteit. Ik was met name gericht op de vraag hoe ik kon aansluiten bij het hogere management binnen het bedrijf. Ik had bijvoorbeeld in meetings met mijn leidinggevenden soms tijd nodig om hen te overtuigen van voorstellen. De ene keer ging zo’n meeting volgens plan, de volgende keer niet. Ik wilde op de juiste knoppen kunnen drukken om zaken in beweging te zetten. Deze tweede coachingsvraag had betrekking op mijn organisatie-sensitiviteit.”

Eigen ervaring

“Ik vond het belangrijk om over deze vragen met een coach van gedachten te wisselen. Ik zocht naar een coach die zelf ook de nodige ervaring had als ondernemer en manager. Juist daardoor was hij in staat om de goede vragen

te stellen, en zich de concrete situaties waarin ik opereer voor te stellen.”

“Het coachingstraject bestond uit verschillende onderdelen en gesprekken. Belangrijk instrument was de kernkwadranten: een methode om je kwaliteiten in beeld te brengen, maar ook je valkuilen en allergieën. Die methode was erg waardevol, zeker omdat ik de kernkwadranten niet alleen zelf invulde, maar het ook vroeg aan mensen in mijn omgeving. Met de coach analyseerde ik de uitkomsten en de achtergronden van de verschillen tussen hoe ik over mezelf dacht en hoe mijn omgeving dat deed. Daar kwam het verschil tussen zelfverzekerdheid – een kwaliteit- en eigenwijsheid – een valkuil- uit naar voren.”

Actiegericht

“Ik reflecteerde over het effect dat mijn gedrag heeft op collega’s en mijn leidinggevenden. Daaruit bleek dat dingen die ik doe soms een averechts effect hebben. Ik ben inhoudelijk altijd tamelijk grondig. Als ik in een meeting met het senior management een voorstel doe, heb ik dat goed onderbouwd. Zij willen echter een kort en krachtig verhaal horen, met bijbehorende acties. Ze willen weten welk besluit van ze verwacht wordt, en zitten niet te wachten op teveel inhoudelijke details.”

“Het was effectief om samen met mijn coach een aantal meetings voor te bereiden, en van te voren met de vraag bezig te zijn wie er straks aan tafel zitten en wat zij nodig hebben om een besluit te nemen. Ik ben nu steeds heel bewust met die vragen bezig en merk het effect. Meetings die ik heb zijn korter en hebben vaker het gewenste resultaat. Ik ben effectiever en meer beleidsbepalend. Dat is echt een resultaat van het coachingstraject.”



Drs. Arnout Spiegelenberg | Career Switch

‘Onderzoek en beslis.’

Voorheen

Eigenaar van
boekbinderij Callenbach



Switch

Manager Operations van IMT BV

Van het binden van boeken naar het produceren van industriële verlichting, ging dat zomaar?

Je zou zeggen van niet. Industriële verlichting is een heel andere tak van sport dan boekbinden. Toen ik begon bij IMT had ik geen idee wat er kwam kijken bij het maken van industriële verlichting. Maar een productiebedrijf runnen, dat kan ik wel. Processen, financiën, mensen in beweging krijgen, daar ben ik goed in. Dat was nodig ook. Ik was nog maar net begonnen bij IMT, toen ik een productie-leider zag die overspoeld werd door ad hoc-klussen. Geen structuur, geen focus. Ik ben met hem gaan praten. Over het doel van de onderneming, de richting, zaken waar het echt om gaat. Zo deed ik dat ook op de boekbinderij: een rondje lopen door de zaak en praten met de mensen op de vloer. Kennis delen, contact maken, inspireren.

Waarom ben je weggegaan uit de boekbinderij?

Ik kom uit een familie van ondernemers, ik houd van bouwen. Maar de laatste jaren was ik alleen maar aan het afbouwen. De boekenmarkt staat er al lang niet goed voor. Het werd fuseren, reorganiseren, afslanken. Van 79 medewerkers gingen we naar 49 medewerkers. De energie verdween.

Te lang had ik niet meer in mijzelf geïnvesteerd. Via een relatie kwam ik in contact met Elffers. Mijn coach vroeg me wat ik echt wilde. Daar moest ik over nadenken. Vrijheid, zelfstandigheid, besluiten nemen, bouwen: ik wist dat dat belangrijke aspecten zijn. Maar het is goed om dit in gesprekken met een coach bevestigd te zien.

Was je omgeving verbaasd door je overstap?

Integendeel, ze vonden dat ik weer mijzelf moest worden. Onderdeel van het loopbaantraject dat ik volgde, was de 360° feedback. Mijn vrouw en een van mijn goede vrienden vulden op mijn verzoek een vragenlijst in over mijn functioneren. Dat was confronterend. Zij vonden dat ik negatief was geworden de afgelopen jaren. Een eyeopener voor mij. Negatief, zo ben ik niet. Die feedback gaf me extra motivatie om de regie over mijn carrière te pakken.

Waarom koos je voor een klein bedrijf?

Het MKB past bij mij. Ik overwoog een management buy in, dan zou ik zelf op de knoppen kunnen drukken. Ik heb hierover gepraat met mensen die een management buy in hebben gedaan. Zo kwam ik via het Elffers netwerk in



februari 2012 in contact met IMT. Dat was een informatief gesprek, er was geen concreet aanbod. Maar een paar maanden later was de situatie daar gewijzigd en zochten ze een operationeel/financieel verantwoordelijke.

Hoe beviel de overgang?

De eerste periode was heftig. Op 29 november had ik mijn afscheidsreceptie, op 1 december kon ik meteen vol aan de bak bij IMT. Even vrij nemen tussen twee banen; ik raad het iedereen aan. Om je hoofd leeg te maken. Maar spijt? Allerm minst. Deze nieuwe start gaf me veel energie. Ik kon meteen aan de gang, precies wat ik graag doe.

Wat vind je de grootste winst?

Dat ik weer aan het bouwen ben. Er werkten hier vorig jaar 35 mensen, dat zijn er nu 41 en volgend jaar gaan we weer vijf mensen aannemen. Daarmee kunnen we de organisatie professionaliseren, onze service verbeteren en pro-actiever handelen. Ook het internationale aspect vind ik heel leerzaam. Een heisessie met een internationaal team, dat had ik nog nooit gedaan. Letters of credit, een raad van commissarissen die elke drie maanden een rapportage wil zien, allemaal nieuw voor mij. Maar wat vind ik dat leuk. Ik ben weer aan het leren. De stress van het krimpen is helemaal weg. “Had je die coach maar eerder in de arm genomen”, zegt mijn vrouw. Maar dan was ik vast niet bij IMT terechtgekomen. En deze ervaring wil ik voor geen goud missen.



Maarten Kien, BSc | Career Switch

‘Heb gebrek aan realiteitszin, heb vertrouwen in de toekomst en zorg voor steun van je achterban.’

Voorheen

Quality manager bij
BührmannUbbens



Switch

Meubelmaker en eigenaar van Kien met Hout



Van de corporate wereld naar een ambacht, dat klinkt als een echte switch. Hoe ben je tot die stap gekomen?

Bij BührmannUbbens was ik in 2008 aangenomen om de technische afdeling aan te sturen. In oktober 2011 werd ik door een reorganisatie boventallig verklaard en zijn we uit elkaar gegaan. Vanaf dat moment kon ik me niet meer verschuilen achter het gebaande pad wat me tot dan toe aangeboden was, ik moest de regie zelf gaan voeren. Ik kon doorgaan met datgene waarin ik bewezen heb goed te zijn, maar alle kaarten lagen open. Altijd al heb ik wat met hout gehad en gedaan. Daar lag mijn grote passie. Dus al vrij snel heb ik de keuze gemaakt om mijn hart te volgen in plaats van mijn verstand. Goed dat het bij BührmannUbbens eindigde, dingen gebeuren niet voor niets.

Waarom was dit het juiste moment om die overstap te maken?

Door de gedwongen confrontatie met de vraag ‘Wat wil ik nu?’. Toen ik een coach van Elffers in de arm nam, werd al snel duidelijk dat ik niet zou zoeken naar een nieuwe vaste baan. Tot de keuze voor mij gemaakt werd, had ik niet de moed deze stap zelf te nemen. Bovendien zou het ondernemerschap teveel onzekerheid met zich meebrengen, ook omdat mijn vrouw artiest is en geen stabiel inkomen heeft. Ik heb

me er ook wel in gebluft. Stond ik bij iemand in huis en dan riep ik dat ik die houten monumentale balustrade wel zou maken. Terwijl ik totaal niet wist hoe dat moest. Maar ik heb het gedaan. Ik ben niet iemand van de voorzichtige stappen.

Was je omgeving enthousiast over je plan om met hout te werken?

Als ik ergens in geloof dan ga ik er ook volledig voor. Natuurlijk is zo'n overstap riskant, maar ik was ervan overtuigd dat ik het kon. Maar de mening van mijn omgeving was wel belangrijk voor mij. Met mijn vrouw heb ik er uitvoerig over gesproken en zij steunt mij daar waar kan. Ook mijn vrienden waren direct enthousiast. Toen ik economie studeerde, voorspelden we wel eens wat we later zouden worden. Iedereen zei toen dat ik ondernemer zou worden. Ik heb veel tests gedaan in mijn loopbaan. Op creativiteit scoorde ik meestal een negen of een tien. Dat vond ik toen opmerkelijk, maar die scores klopten wel. Sinds de klep eraf is, kan ik bijna niet meer slapen van de ideeën.

Was je als manager ook al ondernemend en creatief?

Ik vond dat ik mezelf als manager overbodig moest maken. Door de capaciteiten van het individu meer te benutten, ze meer verantwoordelijkheden te

geven, hadden ze mij niet meer nodig. Een geslaagde missie dus, maar bij P&O vonden ze het maar raar.

Ben je door deze corporate achtergrond ook een andere ondernemer?

Het overtuigen van mensen, dat zat er altijd al wel in. Dat komt me nu goed van pas. Of het komt door mijn corporate achtergrond weet ik niet, maar ik ben wel erg klantgericht. Als iemand bij me komt voor een meubelstuk dan wil ik goed onderzoeken wat de vraag precies is. Dit doen we soms aan de hand van verzamelde ideeën, net zolang tot de wens concreet is. Ik ben alleen maar tevreden als mijn klanten tevreden zijn. Ik ga daardoor verder dan de meesten. Dat geldt niet alleen voor mijn klanten, maar breder. Ik ben een wetenschappelijk onderzoek gestart naar wat er gebeurt bij het wateren van eiken (een eeuwenoude manier om hout te verbeteren). Dit draagt bij aan mijn wens om met een minimale belasting voor het milieu het maximale uit het hout te halen. En om zo de wereld een klein beetje beter te maken.

‘Ik heb met volle teugen genoten van de bijeenkomsten en van de gesprekken met de deelnemers en de coach.’

Functie

Senior HR expert en manager trainee programma ING



Eigen koers

Bij een grote organisatie als ING loop je het risico dat je loopbaan door anderen in een bepaalde richting wordt geleid’, vertelt Mieke. ‘Als je op je functie of projecten bent uitgekeken, is er altijd wel weer iets anders waar je je tanden in kunt zetten. Carrière mogelijkheden genoeg. Daar is op zich niets mis mee natuurlijk, maar als je niet uitkijkt ga je dingen doen die door anderen worden aangereikt. Ik wilde het roer in eigen handen nemen. Daar heeft de Career Boost me flink bij geholpen.’

Toen ik aan het programma begon, had ik behoefte aan een nieuwe uitdaging in mijn werk. Ik had een aantal developmentprogramma’s ontwikkeld en wilde graag een nieuwe klus. Door de Career Boost heb ik bewust zélf gekozen voor een nieuwe klus bij ING: het ontwikkelen van ons trainee programma. Daar ga ik me de komende tijd vol energie voor inzetten.

Gestructureerd

Ik ken mezelf behoorlijk goed. Ik ben door het programma dan ook niet tot totaal verrassende inzichten gekomen als het gaat om de vraag wie ik ben en wat ik wil. Toch was het goed om op een gestructureerde manier met die vragen bezig te zijn en mijn koers helder op papier te zetten.

Het programma eindigde met het aanscherpen van je cv en het maken van een korte pitch over jezelf. Tijdens de eerdere bijeenkomsten werd stap voor stap naar dat eindresultaat toegewerkt. Een van de eerste opdrachten was het opschrijven van je levensverhaal en het in beeld brengen van de gebeurtenissen die bepalend waren in je leven. Welke dingen gaven energie? Wanneer zat je goed in je vel? En wanneer liep het niet lekker? Die analyse geeft inzicht in jezelf, in je drijfveren en je ambities. Dat geldt ook voor de MBTI-test die we tijdens de Career Boost deden. Daar komt uit wat je gedragsvoorkeuren zijn en waar je kracht ligt.

Motivatie

Ik ben me tijdens de Career Boost beter bewust geworden van de dingen die mij motiveren. Mijn omgeving stimuleert mij soms om een meer generalistische HR-rol op me te nemen. Daar ben ik niet enthousiast over, alleen had ik geen goed beeld waarom. Nu wel. Ik ben iemand van de inhoud. Ik zit op mijn plek als ik binnen HR bezig kan zijn met het opzetten van ontwikkelingsprogramma’s voor onze medewerkers. Dát werk geeft me voldoening en energie, niet een generalistische functie.

Ik loop al een aantal jaren rond met de vraag of ik naast mijn werk een promotieonderzoek wil doen. Met de bevindingen uit de Career Boost in mijn achterhoofd, zeg ik op die vraag nu volmondig ‘ja’. Mits het onderwerp dicht tegen mijn HR-werk aan ligt en ik de onderzoeksresultaten daadwerkelijk kan toepassen. Het is goed om zo’n wat vaag idee over al dan niet promoveren, nu scherp te kunnen invullen. Ook dat is een voorbeeld van het roer in eigen hand nemen. ‘Ik denk dat het voor elke professional waardevol is om af en toe de tijd te nemen voor reflectie op de vraag wie hij is en waar hij heen wil. De Career Boost is een intensief programma dat daar uitstekend voor geschikt is. Ik raad collega’s regelmatig aan om er aan mee te doen.

Jeroen Dekkers | Executive Career Switch

‘Kiezen voor een baan die je echt wilt.’

Voorheen

Manager Marketing pensioen, ING

Switch

Senior Consultant, Hypsotech

Career Switch traject:

2015-2016



Kansen

“Als je zélf het roer pakt van je loopbaan en je eigen keuzes maakt, dan komen de waardevolle kansen vanzelf op je af. Dat heb ik de afgelopen periode echt ervaren.” Dat vertelt Jeroen Dekkers (1971), die door Elffers werd begeleid bij het zetten van een nieuwe carrièrestap en sinds april 2016 is verbonden aan hypotheekmarktconsultant Hypsotech.

“Tot aan mijn overstap werkte ik in totaal 19 jaar bij één werkgever: ING. Bij dat bedrijf had ik het altijd enorm naar mijn zin. Het is inspirerend om bij een grote instelling te werken. Wanneer je toe bent aan een volgende stap, zijn er altijd nieuwe kansen en uitdagende functies waar je je tanden in kunt zetten.”

“Maar dat is ook gelijk het probleem. Juist omdat er zoveel mogelijkheden zijn, moet je uitkijken dat de koers van je loopbaan niet teveel wordt bepaald door het bedrijf waar je werkt. In mijn 19 jaar bij ING had ik in totaal 8 verschillende functies. Maar geen van die functies heb ik echt zelf gekozen. Het waren altijd managers die tegen me zeiden: goh, is dat geen mooie klus voor je? Op zichzelf is daar natuurlijk niets mis mee, en ING heeft me ook altijd alle kansen geboden. Maar in de loop van de jaren kwam wel de vraag bij me op: wie bepaalt eigenlijk mijn koers? Ben ik dat, of is het ING?”

Pas op de plaats

“Die vraag was voor mij de aanleiding om bij Elffers aan te kloppen. Ik had er al eerder de korte en intensieve Career Boost gedaan, maar nu was ik op zoek naar een meer persoonlijk begeleidings-traject. Mijn werkgever heeft daar vanaf het begin aan meegewerkt. In de loop van 2014 heb ik vrijwillig gekozen voor een outplacementtraject waar de begeleiding door Elffers onderdeel van was.”

“De basisvragen waar ik mee worstelde waren: waar sta ik, wat wil ik écht, waar wil ik heen, en hoe kan ik een loopbaan-keuze maken die helemaal bij mij past? Zo heb ik het ook geformuleerd voor mijn coach: help mij om vanuit mijn hart te kiezen voor een baan die ik echt wil.”

“In de eerste fase van de begeleiding voerde ik vrijwel wekelijks gesprekken met mijn coach. Het belangrijkste wat zij deed was mij helpen een pas op de plaats te maken en naar binnen te keren. Ik was juist geneigd om te kijken naar vacatures en loopbaanmogelijkheden. Maar mijn coach zei: neem eerst de tijd om je werkelijk te bezinnen op de vraag wat je wilt.”

Zekerheid

“Met dat bezinnen ben ik uiteindelijk een aantal maanden bezig geweest. Ik probeerde in een paar woorden weer te

geven wat mijn kernkwaliteiten zijn. Daar kwam onder meer uit naar voren dat ik graag nieuwe dingen neerzet en leiding geef aan veranderingen. Ik ben daarbij in staat om mensen mee te nemen, te motiveren en te begeleiden.”

“Tijdens de eerste maanden van het coachingstraject voerde ik gesprekken met mensen die mij ofwel privé ofwel zakelijk kennen. Bij hen checkte ik of de woorden waarmee ik mezelf beschreef ook werden herkend. Het was al met al een enorm waardevolle exercitie, die ook zekerheid gaf. Natuurlijk was het spannend om na zo'n lange periode mijn oude werkgever te verlaten, maar ik had steeds de overtuiging dat ik weer een nieuwe bestemming zou vinden. Ik voelde altijd een soort innerlijke rust.”

Klein en klantgericht

“Door de gesprekken met mijn coach realiseerde ik me ook dat ik graag bij een wat kleinere organisatie wilde werken die sterk naar buiten en op klanten gericht is. Want ik was me bij ING in de loop van de jaren toch wat ongelukkig gaan voelen over het feit dat je in zo'n grote club zoveel tijd kwijt bent met interne processen en eindeloos afstemmen. Je krijgt wel verantwoordelijkheid, maar je kan die daardoor eigenlijk nooit nemen.”

“Op basis van deze inzichten, ben ik me na een aantal maanden coaching weer meer op de arbeidsmarkt gaan richten. Ik reageerde op vacatures en voerde vooral veel netwerkgesprekken. Een van die gesprekken leidde begin 2016 tot een mooie nieuwe functie bij Hypsotech.”

“Ik ben er net begonnen, maar de komende tijd zet ik de gesprekken met mijn coach voort, al is de frequentie wel lager dan in het begin. Het is voor mij belangrijk om af en toe te reflecteren op de vraag hoe ik mijn nieuwe functie kan invullen zodat die ook blijft passen bij wat ik zoek. Daarbij ga ik uit van de inzichten die ik tijdens de eerdere gesprekken opdeed.”



‘Sta af en toe eens stil!’

Voorheen

Marketing directeur
Grolsch / SABMiller
Nederland



Switch

Directeur (DGA) sales & marketing
Virupa Groep BV

Het overkomt ons allemaal, de dagen vliegen voorbij en we zijn druk met de zaken van alledag. We vergeten maar al te vaak even stil te staan bij de zaken die we al gerealiseerd hebben, hiervan te genieten en om ons af te vragen waarom we het allemaal doen en of we het allemaal nog wel leuk vinden.

Welke waarden mogen in jouw werk niet ontbreken?

Uitdaging en verandering. De afgelopen twintig jaar heb ik bij Unilever en Grolsch gewerkt. Bij Grolsch ben ik doorgegroeid tot marketing directeur in het directieteam Nederland. Toen in 2008 Grolsch werd overgenomen door SABMiller zat ik ineens van een familiebedrijf weer bij een multinational. Deze integratie en de resulterende herstructurering was een leerzaam proces, maar na vijf jaar als marketing directeur begon het te kriebelen. Wil ik wel bij een multinational blijven werken? Ik was tenslotte niet voor niets naar het destijds kleinere Grolsch gegaan. Ook voelde ik steeds sterker de behoefte om te ondernemen. Ik was daar marketing directeur, maar mijn interesses gingen verder. Eigenlijk wil ik aan het roer staan, eindverantwoordelijk zijn voor de gehele business, ik wil veranderen en kansen zoeken.



En hoe zat het met jouw behoefte om te ondernemen?

Ondernemerschap klinkt fantastisch, maar dat doe je niet voor een korte periode. En ik ben iemand die van verandering houdt dus daar wel naar neigt. Maar toen kwam Virupa op mijn pad. Virupa Groep B.V. verzorgt als full service partner de in- en outstore communicatie bij de grotere retailketens zoals HEMA, Karwei en V&D. Ze zochten iemand met marketing-sales ervaring. Ik was een passende kandidaat omdat ik zowel bij Unilever als Grolsch heb geleerd vanuit de consument en shopper te denken en dat was een mooie en noodzakelijke toevoeging aan de materiaal- en productiekennis van Virupa. Ik kreeg de kans om me in te kopen als vennoot bij Virupa en mijn ervaring en talenten te gebruiken met de ambitie het bedrijf verder uit te bouwen.

Waarvoor ben je overstap gegaan om je in te kopen en je dus toch te binden?

Dat is zowel een rationeel als een gevoelsproces geweest. Je kijkt rationeel naar zaken als de potentie en filosofie van een bedrijf. Gevoelsmatig heb ik gekeken of het bedrijf bij mij past, of er een klik is. Je neemt een groot risico door je in te kopen in een bedrijf waar

van het succes niet verzekerd is, maar het gevoel was goed. Virupa is een gezond bedrijf met groeipotentie en de cultuur spreekt mij aan. Iedereen weet dat ik zelf heb geïnvesteerd en echt het beste met het bedrijf voor heb. Wat ik ook prettig vind, is dat ik eigen baas ben en zelf met mijn mede-aandeelhouders bepaal wat er gebeurt. Als ik wil veranderen dan kan dat en ook snel.

Welke rol heeft je loopbaancoach dan gespeeld bij deze beslissing?

In december 2012 voelde ik bij Grolsch dat het tijd was om eens goed na te denken wat een volgende carrièrestap zou kunnen inhouden. Het is prettig om tegen iemand aan te kunnen praten die geen belang heeft bij jouw keuze en de situatie objectief kan beoordelen. Uit deze gesprekken bleek dat ik er aan toe was om de echte eindverantwoordelijkheid te dragen in een bedrijfsomgeving die minder politiek was en waar duurzaam resultaat voorop stond. Een plek waar ik echt het verschil kon maken. Dat was een belangrijke conclusie.

Welke ervaring neem je mee?

Ik heb veel geleerd over veranderingsprocessen, strategie en hoe je mensen ontwikkelt en in beweging krijgt. Die kennis kan ik nu delen en dat is

fantastisch. Ik kijk nog met veel trots en voldoening terug op mijn tijd bij Unilever en Grolsch. Grolsch was en is nog steeds een uitdager in de bierwereld. Zo zie ik Virupa ook. Wij bestormen de Nederlandse retailmarkt met een totaalaanpak die maar weinigen kunnen evenaren. Zowel Grolsch als Virupa zijn beide bedrijven uit het oosten van het land, met dezelfde oosterse nuchtheid, maar ook vastberadenheid. En dat past bij mij.



Mariella de Koning, MSc | Executive Career Switch

‘Begrijp wat je drijft en volg je passie.’

Voorheen



Business manager bij Philips o.a. in Taiwan en HongKong

Switch

Directeur group marketing bij Randstad Holding

Je hebt geloof en doorzettingsvermogen nodig voor een nieuwe start. Reflectie is daarbij belangrijk, net als evaluatiemomenten om te toetsen of je op de goede weg bent. Ga er echt voor, dan weet je dat je er alles aan doet en hebt gedaan om te slagen

Je hebt acht jaar bij Philips gewerkt. Wat heb je daar bereikt?

Zowel in Nederland als in het Verre Oosten heb ik bedrijfsonderdelen opgezet. Het bouwen van een business en het begeleiden van strategie naar operatie vind ik ontzettend leuk om te doen. Je bent general manager van je eigen business en wordt tegelijk op allerlei vlakken ondersteund door Philips. De energie en de dynamiek van Azië vond ik fantastisch. Ik heb er een enorme learning curve doorgemaakt, maar mijn man en ik wilden onze kinderen een Nederlandse basis meegeven, daarom zijn we na vier jaar terug gegaan naar Nederland. In Amsterdam was een interessante, nieuwe klus bij Philips beschikbaar als Business Manager Home Care Accessories.

Waarom heb je het vertrouwde nest toch verlaten?

In Nederland kreeg ik de vraag om een boost te geven aan een wat minder lopend

bedrijfsonderdeel. Weer heb ik gekeken: wat is hier nodig, wie kan ik daarbij gebruiken, welke kant moet dit team op? Na anderhalf jaar adviseerde ik om dit bedrijfsonderdeel samen te voegen met een andere unit. Zodoende maakte ik mijzelf misbaar. De ‘wat nu?-vraag’ werd daarom voor mij ineens actueel. Het opzetten, sturen en vormgeven van business wilde ik blijven doen, maar voorlopig niet in het buitenland. Binnen Philips waren daar op dat moment geen mogelijkheden voor in Nederland.

Hoe ging je om met de nieuwe situatie?

Bij Philips heb ik ontzettend veel geleerd en veel vrijheid gekregen. Ik kende het bedrijf, wist veel mensen te vinden. Philips is een omgeving met een enorme culturele veelzijdigheid, die geweldig verrijkend is. Ik ben me bewust dat dat niet iedereen gegeven is. Van zo’n mooie organisatie neem je niet zomaar afstand. Tegelijk bood dit moment me de kans om mijn werkende leven te herijken. Philips ondersteunde me daarbij en zo kwam ik in contact met Elffers. Onderdeel van het traject was om te praten met zakelijke contacten uit het netwerk van onder andere mijn coach. Aan mijn familie vroeg ik wat ze dachten dat mij dreef, in welke industrie ze mij

zagen werken. Dat leverde nuttige reacties op die mij een scherper beeld gaven van mijn toekomstige werk: bouwen aan een business met een innovatief karakter. Alleen op de winkel passen, hoort niet bij mij.

Hoe maakte je die contouren van een nieuwe baan concreet?

Mijn coach hield me een spiegel voor en hielp me scherp te krijgen wat ik nou precies zocht. Een aantal elementen hebben we concreet benoemd: bouwen, werken op het scherpst van de snede, commercieel en een internationale omgeving. Voor de baan bij Randstad ben ik gevraagd door een headhunter. Mijn eerste reactie was sceptisch: ‘hoe past dit bij mij?’. Het is van B2C naar B2B, van producten naar diensten en van general manager naar functioneel manager. Maar al pratende werd de stap steeds logischer. Zij zochten een ervaren marketeer met business ervaring, dat kon ik inbrengen. Ik zocht werk met de elementen die voor mij belangrijk zijn en dat kon ik halen.

Ga je nu bewuster met je loopbaan om?

Ja, ik heb duidelijker voor ogen wat ik wil in mijn werk. Bovendien heeft deze stap me weer doen beseffen hoe leuk en belangrijk het is om nieuwe ervaringen op te doen. Ik heb heel bewust voor deze switch gekozen. Ik merk dat ik alles wat ik geleerd heb kan inzetten en ervaar direct dat mijn ervaring verdiept doordat ik deze in een nieuwe omgeving en vanuit een ander perspectief inzet. Deze ervaring neem ik mee in mijn keuze voor een volgende stap.



Drs. Junying Chang | Career Switch

‘Wees moedig en toon doorzettingsvermogen.’

Voorheen

Commercieel adviseur bij Shell Energy Europe



Switch

Directeur-eigenaar van YTA BV

Heb de moed om een onbekende uitdaging aan te gaan, wees vervolgens consistent in je aanpak en tegelijkertijd flexibel genoeg om van richting te veranderen.

Waarom heb je zo'n solide werkgever als Shell verlaten?

Op mijn tweeëntwintigste ben ik van China naar Nederland gekomen om mijn master te halen aan de Universiteit van Utrecht. Toen ik daarmee klaar was, werd ik aangenomen door Shell. Ik heb daar zeven jaar met veel plezier gewerkt. Shell is een goede werkgever waar veel slimme mensen werken. Begin 2013 werd de business unit waar ik in Londen werkte verkocht en keerde ik, omdat ik een Nederlands expatcontract had, terug. Er bleken geen mogelijkheden te zijn binnen Shell Nederland. Shell gaf me alle ondersteuning om uit te zoeken wat ik wilde gaan doen. Voor mij was al snel duidelijk dat ik een eigen business wilde starten. Ik heb de ambitie om financieel onafhankelijk te zijn en een eigen onderneming biedt daar een grotere kans op.

Wist je meteen zo zeker dat je een eigen bedrijf wilde oprichten?

Het is een gradueel proces. Eerst plant je een zaadje, dan kijk je of en hoe snel je het kan laten groeien door er verschillende voedingsstoffen aan toe te voegen. Mijn coach fungeerde hierbij als een klankbord. Ik sprak met hem over mijn lange termijn ambities. Een eigen onderneming biedt mij de kans mijn sterke punten maximaal te benutten zodat ik financieel onafhankelijk kan zijn. Dat stond al snel vast. In het begin had ik wel een paar verschillende ideeën. Dat waren wel heel verschillende richtingen: van handel tot design, van techniek tot wijn. Door de kritische blik van mijn coach konden we analyseren welke plannen levensvatbaar konden zijn. Na een sessie van tweeënhalve uur hadden we een concrete businesskans gedefinieerd. Uiteindelijk werd het handel in zeldzame aardmetalen, die onder andere in mobiele telefoons worden gebruikt. Ik zag goede mogelijkheden om dat in Europa te verhandelen op een meer kostenefficiënte manier dan nu gebeurt. Nadat ik die keuze had gemaakt, heb ik mijn coach nog regelmatig gebeld om hem kwesties voor te leggen en advies te vragen. Dat heeft me enorm gesteund.

Je bent Chinese, werkt nu in Nederland en hebt gewerkt in Engeland: wat zijn de grote verschillen?

Nederland en Engeland zijn beide Noord-Europese landen maar toch heel verschillend. In Nederland is zakendoen zwart-wit. Er worden snel knopen doorgehakt, men is direct in de communicatie. In Engeland zijn mensen juist indirect. Het duurt even voor je doorhebt wat iemand bedoelt. In China ligt het nog veel genuanceerder. 'Ja' kan uiteindelijk ook 'nee' betekenen. Er zit voor een buitenstaander soms geen enkele logica achter. Ook is het niet altijd duidelijk wat iemands bevoegdheid is binnen een bedrijf. Het persoonlijke belang speelt ook een grote rol, terwijl in het Westen het bedrijfsbelang voorop staat. Zelfs voor mij als Chinese is het soms lastig.

Waar gaat het mis als Westerse bedrijven naar China komen?

Vroeger gingen grote Westerse bedrijven met hun eigen mensen naar China en dachten ze dat ze er wel kwamen door een tolk in te huren. Dat is gelukkig wel veranderd, nu nemen concerns als Siemens ook veel lokale werknemers aan. Maar het kan nog steeds lastig zijn voor een Westers bedrijf om in China te opereren als zij niet bereid zijn zich aan

te passen aan de Chinese zakencultuur. China is een autoritaire samenleving, in West Europa overheerst gelijkwaardigheid. Iedereen kan een mening hebben en ventileert deze ook. Is dat beter of slechter? Dat is maar net afhankelijk van degene die het oordeel velt. Maar leg niet jouw waarden aan anderen op.

Hoe bevalt de Nederlandse zakencultuur?

Ik hou van de Nederlandse manier van handel drijven. Het is efficiënt, er wordt niet eindeloos onderhandeld. Daar staat tegenover dat er soms te weinig wordt nagedacht. Dan worden stappen overgeslagen en te snel conclusies getrokken. Je kunt een beetje spelen met culturele verschillen, gebruik ze in je voordeel.



YTA

‘Ik had behoefte aan een pas op de plaats.’

Voorheen

Manager international business, Imtech

Switch

Head of business operations, Nokia Networks München



Snel vooruit

“Ik begon mijn coachingstraject niet omdat ik toe was aan een carrière switch. Ik had eerder behoefte aan een pas op de plaats, en aan reflectie op mijn loopbaan en op de keuzes die ik in de loop van de jaren had gemaakt.” Dat vertelt Roberto Danker (1967), die in het najaar van 2013 startte met coachingsgesprekken bij Elffers. “Voor dat soort vragen zijn gesprekken met een coach ontzettend waardevol. Ik ben iemand die altijd vooruit wil, van snelheid houdt en gewend is om besluiten te nemen. Niet direct de eigenschappen die nodig zijn voor reflectie... Dus als ik op eigen kracht een pas op de plaats zou hebben gemaakt, had het waarschijnlijk niet zoveel opgeleverd. De meerwaarde van een coach is juist dat hij je dwingt om stil te staan. Hij stelt vragen en is niet tevreden met het eerste het beste antwoord. Die rust levert inzichten op die je nodig hebt om daarna vol energie verder te gaan.”

Levensverhaal

“Ik ben geboren in Mexico omdat mijn vader daar destijds voor Philips zat. Na mijn studies in Delft en aan Nyenrode, heb ik verschillende periodes in het buitenland gewerkt. Onder meer ruim twaalf jaar bij Nokia Networks. Toen ik met het coachingstraject begon, was ik een half jaar aan de slag bij Imtech. Ik

had ook daar een internationale functie, maar die kwam niet van de grond omdat Imtech juist in de periode dat ik startte kampte met problemen en grote verliezen op investeringen in Polen en Duitsland. Het bedrijf zag zich gedwongen om eerst intern orde op zaken te stellen. Ik was aangenomen voor het begeleiden van acquisities en overnames in Latijns Amerika, maar die trajecten werden daardoor vrijwel allemaal stopgezet. Het coachingstraject startte met het opschrijven van mijn levensverhaal. Dat is letterlijk een pas op de plaats maken. Gaan zitten, terugkijken op mijn leven, en schrijven. Terwijl ik dat deed realiseerde ik me dat de keuzes die ik in mijn leven heb gemaakt, vrijwel altijd van buitenaf werden aangereikt. Er kwam een carrièrekans voorbij, en die pakte ik. Daar is op zich niets mis mee, maar het leidde er wel toe dat ik altijd in beweging was en de ene stap na de andere zette. Ik nam weinig tijd voor de vraag waar ik heen wilde en waarom ik bepaalde besluiten eigenlijk nam.”

Jong en innovatief

“Op basis van mijn levensverhaal, ben ik met mijn coach gaan kijken in welke periodes van mijn leven ik goed in mijn vel zat en vol energie bezig was, en op welke momenten het minder liep. Die analyse was nuttig, zeker ook omdat ik

me toen realiseerde dat ik me gedurende mijn twaalf jaar bij Nokia Networks altijd in mijn element had gevoeld. De telecomsector is internationaal, snel en dynamisch. Het is bovendien een relatief jonge industrie waar veel innovatie plaatsvindt. Tijdens de gesprekken ontdekte ik dat die kenmerken voor mij belangrijk zijn. Ze bepalen of ik me thuis voel in mijn werk.”

Lastig besluit

“Door dat inzicht besloot in bij Imtech te vertrekken. Ik had nog een klein halfjaar te gaan en een aantal klussen af te ronden. Dat heb ik gedaan, en keek ondertussen om me heen naar nieuwe mogelijkheden. Halverwege het coachingstraject kreeg ik een mooie aanbieding van een offshore installatiebedrijf. Dus niet iets in de telecomsector, maar wel een functie bij een innovatief, internationaal opererend en dynamisch bedrijf. Ik was in eerste instantie geneigd er op in te gaan, ook om te voorkomen dat ik zonder werk zou komen te zitten. Ik heb een gezin te onderhouden. Mijn coach bleef echter maar vragen stellen: is dit het soort bedrijf en de functie die werkelijk bij je passen? Maak je niet te snel en te ondoordacht een keuze als je nu op deze aanbieding ingaat? “Uiteindelijk heb ik de aanbieding af-

geslagen. Dat was een moeilijk besluit, maar door de gesprekken met mijn coach heb ik het heel bewust genomen. Toen het besluit eenmaal genomen was, ontstond er ook meer ruimte in mijn denken. Vanaf dat moment ben ik veel gericht gaan kijken naar loopbaanmogelijkheden die werkelijk bij me pasten. Ik heb het besluit om niet op de aanbieding in te gaan, in goed overleg met mijn vrouw genomen. Er was van haar uit geen enkele druk om er toch maar op in te gaan, ondanks het feit dat ik eventueel een onzekere toekomst tegemoet zou gaan en niet de garantie had dat ik snel een baan zou vinden.”

Scherpstellen

“De begeleiding van mijn coach was zowel persoonlijk als praktisch. De analyse van mijn levensverhaal, maar ook het gestructureerd verzamelen van feedback bij vrienden en collega's: dat was behoorlijk diepgravend en persoonlijk. Maar de coach gaf me ook aanwijzingen voor zoiets concreets als het opstellen van een scherp cv.” “Op basis van de gesprekken heb ik mijn licht weer opgestoken bij mijn vroegere werkgever Nokia, en ook bij een aantal andere electronica- en telecombedrijven. In die wereld heb ik een breed, internationaal netwerk. Daar

kwam een aantal interessante opties uit. Uiteindelijk ben ik aan de slag gegaan in een internationale functie bij Nokia Networks in München. Kortom, ik heb precies bereikt wat ik wilde. Zonder de coaching had ik die stap niet zo weloverwogen gezet.”



Jan Willem Smit | Executive Career Switch

‘Trek je eigen plan en wacht niet op besluiten van anderen.’

Voorheen

Adjunct-directeur
Zakelijk Schade,
ASR Nederland

a.s.r.
de nederlandse
verzekerings
maatschappij
voor alle
verzekeringen

Switch

Directeur, Van Ameyde Services

Sterker en onafhankelijker

“Ik vind er geen doekjes om. Het was gewoon knap waardeloos. Een klap in mijn gezicht. Maar uiteindelijk ben ik er sterker en onafhankelijker uitgekomen. Dat is ontzettend positief.” Jan Willem Smit (1962) werkte ruim twintig jaar in verschillende functies bij ASR. Als laatste was hij adjunct-directeur zakelijke schade. “Maar het bedrijf koos een aantal jaren terug voor een ingrijpende koerswijziging en voor verjonging van het management”, vertelt hij. “Daardoor was er voor mij en andere collega’s geen toekomst meer binnen het bedrijf. Daar is op zich niks mis mee, maar het was voor mij na zo’n lange periode bij ASR een moeilijk en pijnlijk proces. Eind 2012 kwam tamelijk plotseling de mededeling dat ik bij ASR niet verder kon. Ik kwam in een proces van onderhandeling, en ben uiteindelijk een half jaar later vertrokken.”

Zelfvertrouwen

“Het voelde een beetje alsof het huwelijk eenzijdig werd opgezegd. Ik ben altijd overtuigd geweest van eigen kunnen, maar dat zelfvertrouwen kreeg een flinke knauw door het proces. Het gevoel dat ik aan de kant werd gezet, had effect. Niet dat ik ineens ging twijfelen aan mijn capaciteiten, maar de vraag waar mijn toekomst lag, kwam natuurlijk wel in me op. Wilde ik überhaupt



nog verder in de financiële sector? De onduidelijkheid over mijn vooruitzichten maakte me onzeker. Bovendien vond ik het lastig om mijn waarde op de arbeidsmarkt in te schatten. Na ruim twintig jaar bij één werkgever was ik niet meer gewend om mezelf te verkopen. Ook dat maakte me minder daadkrachtig.”

Door elkaar geschut

Met ASR heb ik uiteindelijk goede afspraken kunnen maken over mijn vertrek, zegt Jan Willem. “Onderdeel van het pakket was een coachings- en begeleidingstraject. Via via kwam ik bij Elffers & Partners terecht. Door de coachingsgesprekken ben ik me de waarde gaan realiseren van een meer onafhankelijke instelling. En ook dat onafhankelijkheid niet bijt met loyaliteit aan je werkgever. Ik ben gaan inzien dat ik me, door lang bij een werkgever te blijven, achteraf gezien te afhankelijk en te weinig zelfbewust heb opgesteld. Dat was de les van het proces bij ASR en de gesprekken met mijn coach. Het plotselinge afscheid van ASR heeft me flink door elkaar geschut. Maar een crisis is een kans. Het was een waardevolle periode. Ik weet nu veel beter wie ik ben, waar mijn capaciteiten liggen en waar ik heen wil.”

Resultaatgericht

“Het coachingstraject was een mix van enerzijds praktische ondersteuning, en anderzijds behoorlijk diepgaande en persoonlijke analyse en begeleiding. Denk als het gaat om de praktische kant aan het scherpstellen van mijn cv en het grondig voorbereiden van sollicitatiegesprekken. Bij de meer persoonlijke kant ging het om een aantal stevige gesprekken over mijn ambities, dromen en karakter. Via een gestructureerde methode vroeg ik collega’s en mensen in mijn team naar feedback op mijn manier van leidinggeven, mijn sterke en zwakke kanten en mijn karakter. Met mijn coach analyseerde ik de uitkomsten. Juist de mix van praktische en persoonlijke begeleiding, maakte het coachingstraject waardevol en resultaatgericht. Toen ik eraan begon, was ik behoorlijk aangeslagen. Maar na een maand of twee coaching had ik het gevoel: ik ben er weer.”

Roer in handen

“Mensen die in een vergelijkbare situatie komen als ik, raad ik aan om snel het roer in eigen hand te nemen. Trek je eigen plan en wacht niet op besluiten van anderen. Neem je verantwoordelijkheid als je het gevoel hebt dat je niet meer op je plek zit,

bijvoorbeeld omdat het bedrijf waar je werkt verandert. Dat kan betekenen dat je vertrekt, in het diepe springt en kiest voor onzekerheid. Dat is spannend, zeker als je goed verdient en met een gouden ketting aan je werkgever verbonden bent. Maar een ketting mag dan van goud zijn, het blijft een ketting. Wees vrij.”

Wij zijn Elffers. Betrokken, resultaatgericht en deskundig.

Wij begeleiden executives en professionals die verder willen in hun loopbaan. Het is ons vak je te ondersteunen bij het krijgen van zicht op jezelf, je talenten en drijfveren. Dit inzicht vertalen we op concrete wijze naar loopbaanwensen en -doelstellingen.

We maken gebruik van de laatste inzichten, technieken en methodes in ons vakgebied. Onze aanpak is nuchter en inspirerend met een realistische kijk op persoonlijke omstandigheden en de mogelijkheden binnen de huidige arbeidsmarkt.

-sinds 1992-

Diensten

Werken aan je loopbaan kun je bij Elffers zowel in groepsverband als individueel doen. Afhankelijk van je loopbaanvraag en je situatie kun je kiezen uit de volgende programma's:



Career Boost

De Career Boost is een intensief programma met als doel je visie op je loopbaan aan te scherpen. Je wordt je bewust van je drijfveren, talenten en ambities, waardoor je een weloverwogen vervolg aan je loopbaan kunt geven. In een groep van acht gelijkgestemde hoger opgeleiden ga je gedurende vier dagen, verspreid over twee maanden, aan de slag onder begeleiding van een ervaren loopbaancoach.



Career Switch

Je wordt geconfronteerd met het voortzetten van je loopbaan buiten je huidige organisatie. Het is een tijd om stil te staan bij de situatie, jezelf, je successen en je leermomenten. Het is ook de tijd om je doelen en ambities te heroverwegen en te bepalen hoe de volgende stap eruit gaat zien. Je wilt graag snel weer aan de slag en zoekt daarbij een partner om gestructureerd en goed voorbereid de arbeidsmarkt te benaderen.

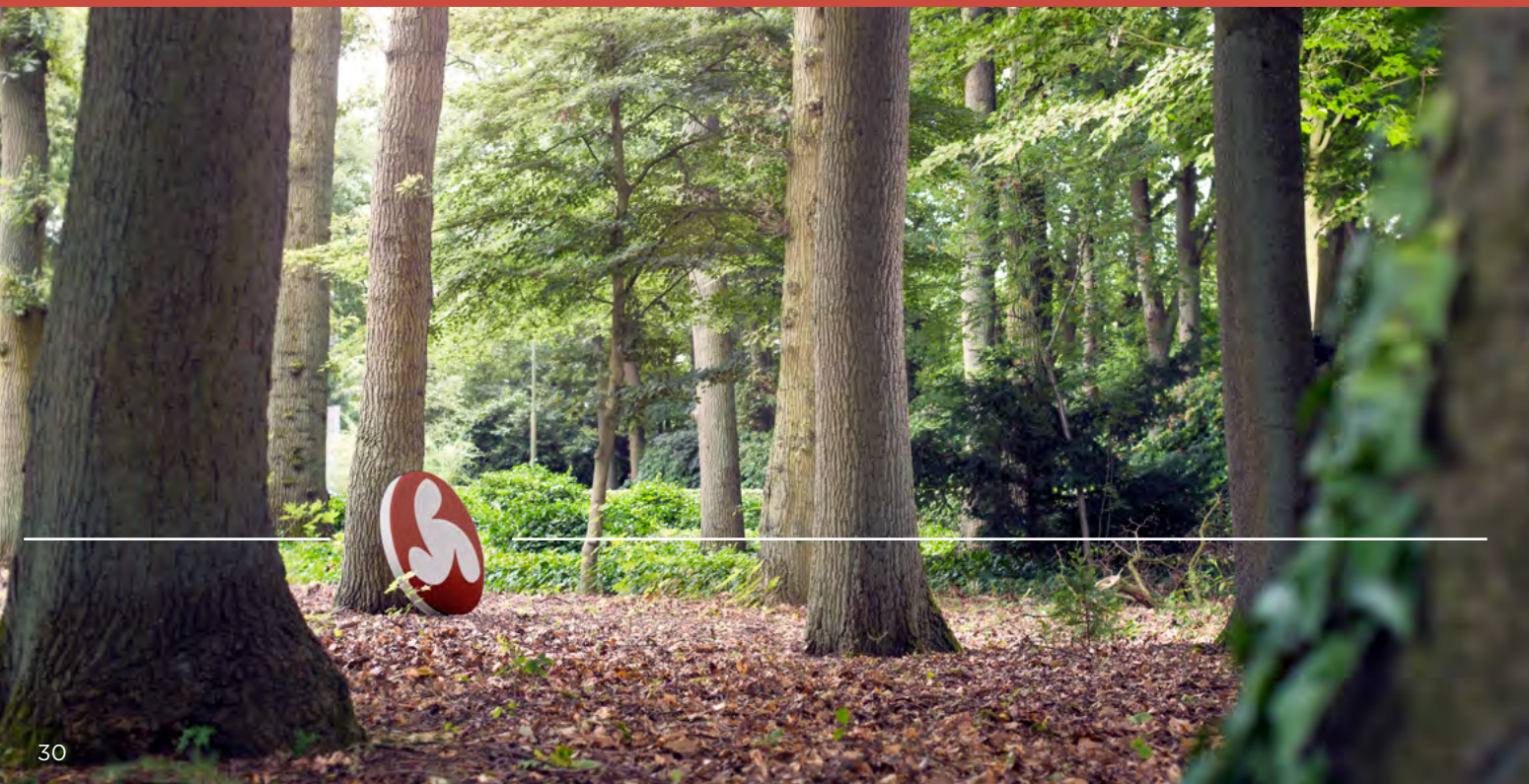


Coaching

Je doet je werk goed, maar toch mis je iets. Je zoekt uitdaging, nieuwe ervaringen, sprankeling. Of je wilt je effectiviteit vergroten. Je gevoel zegt dat je daar eigenlijk wat aan zou willen doen, maar het komt er niet van. Wij helpen je persoonlijk en intensief om je stap concreet te maken en in actie te komen.

Team

Alle coaches van Elffers hebben zelf een career switch gemaakt. We hebben verschillende achtergronden en werkervaringen. Wij worden verbonden door dezelfde visie op ons vak en door het plezier in ons werk. Met ruime ervaring, opleidingen en certificeringen ondersteunen wij onze cliënten tijdens de programma's.



De partners van Elffers

Wilco Huizing
ondernemer, creatief,
positief, netwerker



Eline Toet
warm, bespiegelend,
positief, motiverend

Peter Elffers
nuchter, betrokken, positief,
netwerker



Paul Teeuwen
enthousiast, out of the box,
oplossingsgericht en
pragmatisch



Paul Hannema
verbinder, empathisch,
creatief, zakelijk



*Elffers bestaat uit
partners/loopbaancoaches
aangevuld met externe
professionals voor extra
training en op maat
geselecteerde
ondersteuning.*

ELFFERS



career management

Contact



Elffers heeft kantoren in Baarn,
Oegstgeest, Haarlem en Deventer.

Baarn

Oude Utrechtseweg 36
3743 KN Baarn
035 - 54 10 080
info@elffers.nl
www.elffers.nl

Oegstgeest

M.H. Tromplaan 2
2341 TC Oegstgeest
071 - 78 99 998