

In één rechte lijn omhoog of met de nodige ups-and-downs. Hoe is uw carrière verlopen?
(Bijna) vijftigers over hun gedwongen of gewilde loopbaanswitch.

Baanbreker

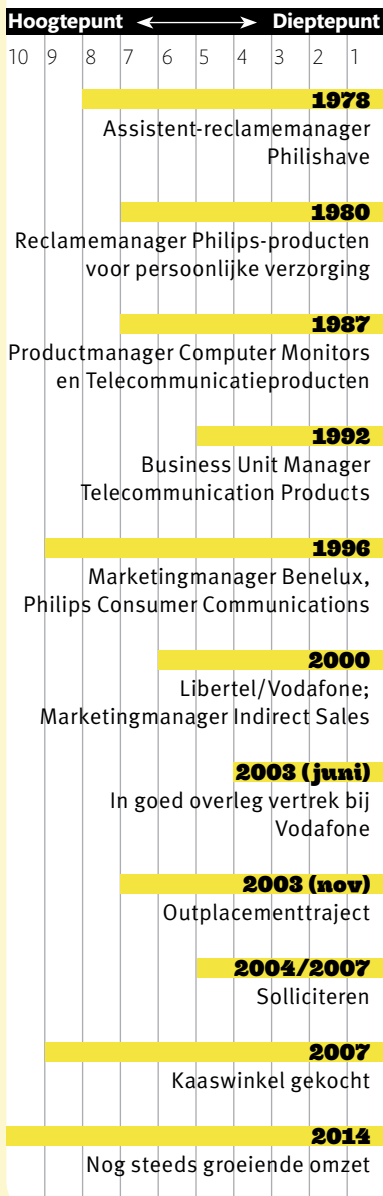


Wietse Schrantee (1953)

Was: marketingmanager

Is nu: eigenaar van 'Het Gulle Leven', winkel in kaas en mediterrane specialiteiten (Eindhoven)

carrière index



'Ik ging voor een stukje gorgonzola en kocht de kaaswinkel erbij'

“Drie jaar stond ik elke ochtend op met in mijn achterhoofd: shit, ik ben werkloos. Want ik heb een vrouw, studerende kinderen en een hypotheek. Zit je lang zonder werk, denk je bij alles wat op je pad komt: kan ik hier wat mee? Het klinkt banaal, maar toen het einde van mijn werkloosheidsuitkering in zicht kwam en mijn vrouw me naar het winkelcentrum stuurde voor een stukje gorgonzola, kocht ik de ietwat verpauperde kaaswinkel erbij. Met mijn marketingachtergrond zag ik mogelijkheden. Gelukkig reageerde mijn vrouw enthousiast. Zonder haar goedkeuring had ik me teruggetrokken, want ons spaargeld ging erin plus de ‘blikken’ handdruk die ik meekreeg na mijn vertrek bij Vodafone. Als jongeman werkte ik als zaterdaghulp bij V&D, die had toen nog een supermarkt met een traiteur. Helemaal vreemd was de kaashandel niet voor mij. Toen ik op mijn 51ste thuis kwam te zitten, was ik optimistisch. Het komt goed, want ik heb een mooie cv en een vlotte babbel. Niet dus. Honderden keren solliciteerde ik en elke keer: ‘De keus is gevallen op iemand die meer geschikt is.’ Zelfs wanneer alles klopte. Dus laat niemand zeggen dat leeftijd niet meetelt. Ik zocht het in de marketinghoek, totdat een re-integratiecoach

opmerkte dat ik op een vragenlijst had ingevuld: ik ben een Bourgondiër en hou van de mooie dingen in het leven. Ook een eigen bedrijf stond bovenaan mijn verlanglijstje. Ik had veel eerder *out of the box* moeten denken. Familie, vrienden, maar ook zakelijke contacten hielpen mee, van het ontwikkelen van de website tot en met het leggen van een nieuwe laminaatvloer. Naast kaas verkopen we mediterrane specialiteiten en wijn. Dat de omzet – zelfs tijdens de kredietcrisis – constant blijft, is omdat we ook cateren, op wijnproeverijen staan en tapasworkshops organiseren. Mijn marketingkennis komt nog steeds van pas. We adverteren zoveel het budget het toelaat en kopen regelmatig nieuwe producten in. Ik ben de enige verkoper, maar ik hou me ook bezig met inkoop, marketing, boekhouding en de schoonmaak. Mijn vrouw – ze werkt fulltime voor een baas – helpt op zaterdag. De grootste contra is dat ik fysiek gebonden ben aan mijn winkeltje en veel meer uren maak dan voorheen. Maar daar staat een meer dan acceptabel inkomen tegenover en geen politieke spelletjes, saaie vergaderingen of beoordelingsgesprekken. Doe ik het goed, verdien ik meer. Doe ik het slecht, verdien ik minder. Ik heb nog nooit zo goed geslapen als nu.”