

Baanbreker

Deze rubriek geeft inzicht in persoonlijke overwegingen bij het maken van een opvallende carrièrekeuze.

Dit keer spreken we met Marcel Peters, oprichter van Bundles.

DE DRIVE VAN EEN IMPACTONDERNEMER

Creating a sustainable world by making quality household appliances accessible to everyone



Al vanaf zijn afstudeerproject over reliability management wist hij dat hij producten betrouwbaar, slim en duurzaam wilde maken. Bij Essent kreeg hij volop ruimte om dat gedachtegoed te ontwikkelen en om te zetten in kansrijke innovatieprojecten. Zijn ondernemendheid was niet te stuiten, dus de meest logische stap die hij kon zetten was zelf ondernemer worden. Marcel Peters richtte Bundles op en zette een gewaagd concept neer voor particulieren om witgoed te huren in plaats van te kopen. Nu breidt hij deze dienstverlening uit met koffiezetmachines en wat hem betreft stopt het daar niet bij. Wie is deze gedreven ondernemer die impact wil maken?

Waardoor ben je zo gedreven geraakt over duurzaamheid?

'Ik ben als jongen geïnspireerd geraakt door het boek van Jeremy Rifkin *De Waterstofeconomie*. Hij beschrijft dat we anders met resources om moeten gaan, en ook met elkaar. Dat technologie de economie verandert en het gevaar ontstaat dat we de wereld kapotmaken in onze verslaving naar nieuwe spullen. Als we waterstof (dat we zelf kunnen opwekken) gebruiken als brandstof, zijn we niet langer afhankelijk van vervuillende olieproductie. Ik raakte betoverd door de kracht van circulariteit, mijn missie is het gebruik van duurzame apparaten aantrekkelijker te maken.'

Ging je daarom in de energiewereld aan de slag?

'Mijn achtergrond is technische bedrijfskunde en mijn afstudeerproject ging over reliability management. Met andere woorden: hoe kun je producten betrouwbaar(der) maken. In feite kan dit leiden tot een drang om steeds sneller nieuwe producten te kopen. Immers, als een product verandert en beter wordt, wil de consument dit hebben. Het boek *Waterstofeconomie* leerde me de keerzijde van dit gedrag, namelijk verspilling. Wat ik dus wilde, was bewustwording creëren en zo een transitie bewerkstelligen. Bij Essent kreeg ik dat podium. Via een traineeship groeide ik van consultant naar innovatiemanager. In die functie selecteerden we uit 48 innovatieve ideeën drie projecten om te vermarkten: elektrisch rijden, biomassa en smart energy oplossingen zoals de slimme thermostaat.'

Dit klinkt als een snoepdoos waaruit je het voor het kiezen had, waarom dan toch de stap naar zelfstandig ondernemerschap?

'Als smart energy specialist merkte ik dat we, ondanks dat we rondom elk product een team oprichtten, niet in staat waren het idee groot te maken. De slimme thermostaat bijvoorbeeld leverde veel free publicity op, maar omdat het product cadeau werd gedaan bij een nieuw contract werden kosten overschreden en waren de werkelijke opbrengsten nauwelijks meetbaar. Terwijl ik wilde ondernemen binnen het bedrijf, was Essent meer gediend met klantenwerving en aandeelhouderswaarde. Dat begon te wringen. Ik wilde geen specialist zijn die alleen maar geld kost. Ik wilde het verschil maken! Ik voelde een keurslijf in die grote onderneming, en tegelijkertijd realiseerde me dat ik te ondernemend zou zijn voor kleine bedrijven en het risico zou lopen om daar de eigenaar/ondernemer in de weg te zitten. Het begon te kriebelen. Waarom zou ik het zelf niet gaan proberen?'

Dus je werd Baanbreker. Was het direct duidelijk dat je het concept van Bundles zou gaan uitwerken?

'Uit alle business cases die we bij Essent hadden verkregen, kon en mocht ik selecteren wat potentie zou kunnen hebben. Ik ben uiteindelijk met het tweede idee dat ik verkende de boer op gegaan. Alleen moest ik nog wel 'even' de overstap maken. Ik kreeg veel aanmoediging uit mijn omgeving. Omdat ik wel ondersteuning kon gebruiken, meldde ik me aan bij Rockstart Accelerator. Van de tweehonderd initiatieven begeleidden zij er toen

Baanbreker

nog slechts tien om in honderd dagen een onderneming te worden. Dat werd een enorm intensieve periode waarin zij mij bijna dwongen tot anders denken. Focussen op het meest onzekere aspect van mijn idee en breeduit communiceren en de startup direct in de spotlight zetten. Dat waren twee zaken die ik niet van nature in me had, maar me ongelooflijk veel gebracht hebben.'

Je liet veel zekerheden los, gaf dat twijfel?

'De overgang van een vaste werkomgeving, collega's en elke maand salaris op je bankrekening naar pionieren was groot. Zeker weten dat ik heb moeten calculeren, samen met mijn partner, hoe en hoe lang we alles konden opvangen. We hadden net kinderen, dat gaf extra verantwoordelijkheden. En zij vergrootten ook mijn drive. Het MOEST gewoon anders, voor hun toekomst! Ik kon niet blijven stilzitten en was ervan overtuigd dat iemand het moest proberen. Dat bleek ikzelf te zijn.'

Had je iets aan je consultancy periode?

'Als consultant weet je hoe je afspraken met mensen maakt en ben je in staat dingen simpel en behapbaar te

presenteren. Luisteren en vervolgens een probleemstelling samen te vatten zijn vaardigheden die goed van pas komen als ondernemer. Het verschil is dat ik als ondernemer eigenaar ben van het probleem en ik anderen zichzelf laat committeren aan de oplossing daarvan. Als consultant schets je alleen de mogelijke oplossing. Voor mij zit er een spanningsveld tussen de consultant en de ondernemer in het laten landen van de probleemoplossing. Eén waardoor het vertrouwen van de ondernemer kan wankelen.'

Je typeert jezelf als impactondernemer. Kunnen consultants impact maken in de energietransitie? Er liggen immers genoeg opdrachten: van grijs naar groen, mobiliteitsvraagstukken en we moeten van het gas af.

'Consultants hebben zeker invloed, maar zij kunnen niet alleen impact maken. Daar hebben ze toch echt de ondernemers voor nodig. Het vraagt namelijk een lange adem om de impact te verkrijgen en consultants hebben die niet. Daar geldt toch weer de druk van omzet maken. Het zou helpen als zij op *no cure no pay* basis zouden

MARCEL PETERS

Geïnspireerd door de Circulaire Economie en gemotiveerd door de levensverwachting van zijn kinderen ;), maakte Marcel na zijn carrière bij Essent in 2014 de overstap naar het ondernemerschap. "Meer impact hebben op de transitie naar een economie waarin we geen materialen weggooien, maar bruikbaar houden voor onze kinderen", was toen zijn doel. Door met zijn onderneming Bundles apparaten aan het internet te verbinden en 'as a service' aan te bieden aan consumenten, wil hij de markt voor gebruik van huishoudelijke apparaten op zijn kop zetten. De relativiserende Brabander heeft grote ambities: "Google voor informatie, Bundles voor spullen. Dat is hoe de wereld er over een paar jaar uit moet zien."



MIJN KINDEREN VERGROTEN MIJN DRIVE



werken, of het tarief laten afhangen van het resultaat. Dan zouden consultants minder 'gekooïd' zijn en plaatsnemen aan de andere kant van de tafel. Het ligt in het verlengde van wat ik zei over probleem-eigenaarschap. Als het resultaat meer van jou wordt, voel je meer betrokkenheid en maak je meer impact.'

Je praat bloedserieus over Bundles en je stap naar het ondernemerschap. Is het ook leuk?

'Oh ja zeker! Hoewel het effect nu nog te klein is, zijn waardering en de groei die we doormaken bijna verslavend. Met gevaar voor verstoring van balans tussen privé en werk. Ik haal energie uit de gedachte dat ik de wereld voor mijn kinderen een beetje beter maak. Naast mijn partner en vrienden die achter me staan en me stimuleren, geven mede ondernemers de werkelijke inspiratie. In events van Social Enterprise Nederland, De Groene Zaak en dergelijke zijn mijn ontmoetingen met hen waardevol. De meesten zijn serieondernemer en hebben keer op keer met de voeten in de klei gestaan. Daar kijk ik tegenop, daar neem ik iets van aan!'

Wanneer heb je het als baanbreker goed gedaan?

'Daar heb ik geen antwoord op. Maar als je dan toch overweegt om te *baanbreken*, besef dan dat het niet

definitief is. Je kunt altijd terug of zoals ik dacht: ik kan altijd nog pompbediende worden, net als in mijn studententijd. Wat ik wil zeggen is dat je goede afspraken met jezelf moet maken en deze veelvuldig moet evalueren en durven te besluiten of je doorgaat of stopt. In mijn geval wilde ik binnen twee jaar financiële middelen hebben. Ik besloot door te gaan, hoewel ik echt tegen een grens aan liep. Zorg dat je weet wanneer je je doel niet bereikt. Anders vreet het je op en word je ongelukkig. Anderzijds, je weet pas of je idee goed is als je het hebt geprobeerd. Maar stel een grens!'

Joke Twigt werkt als interim-manager en organisatieadviseur vanuit haar eigen bedrijf de ManagementZaak.

