



Peter Veer – Selfmade

Een doener, een man van de praktijk. Peter Veer (47), algemeen directeur van Gispén International, is geen man van grote woorden. Of voor allerlei drukdoenerij. "Er moet morgen weer gegeten worden, dus niet zeuren, gewoon aan het werk."

De muren zijn bedekt met afbeeldingen van de Amerikaanse Pop-art-kunstenaar Roy Lichtenstein. In het midden een bijna fluorescerend gele tafel. Eromheen knaloranje stoelen. Voor het raam hangt een scherm dat doorlopend beelden laat zien van de kantoormeubels die Gispén maakt.

Geroezemoes in de hal en de showroom. Een groep voornamelijk oudere heren loopt vrolijk pratend door de ruimten. Hapje erbij, drankje erbij. "Tja, we ontvangen regelmatig groepen hier." Het klinkt bijna verontschuldigend uit de mond van algemeen directeur Peter Veer (47) van Gispén International. Maar zo is het zeker niet bedoeld. Veer is trots

op zijn bedrijf. En op de aandacht die het trekt. "Iedereen ként Gispén. De stalenbuizenstoel, het Presidentbureau, de paraplustandaard, de leetuurbak. Het maakt niet uit wat, iedereen kent wel iets dat door Gispén is bedacht en gemaakt. Gispén is een cultuurdrager. Nou ja," nuanceert hij meteen, "tot op zekere hoogte dan."

Veer, algemeen directeur van een bedrijf met 425 medewerkers, een omzet van 82 miljoen euro per jaar en vestigingen in Nederland, België en een fabriek in China, is geen man van grote woorden. Het moet vooral praktisch blijven. Dat blijkt ook wel uit de keuze voor de locatie voor het gesprek. Een zaaltje net naast de showroom. Niet in zijn eigen kamer, want die wordt op dat moment even gebruikt als vergaderruimte. "Zo kan het toch ook?"

Tierelantijnen Veer groeide op in het Rotterdam van de jaren zestig. Als zoon van een slager. Zijn jeugd wil hij beslist gelukkig noemen: een liefdevol gezin, eerlijk tegen elkaar. Maar zonder tierelantijnen en frivoliteiten, zoals hij het zelf noemt. "Echt Rotterdams: geen woorden, maar daden." Er moest brood op de plank komen. Dus toen de broer van zijn moeder op een zaterdag in Groningen trouwde, ging zijn vader eenvoudigweg niet mee. Want een dag werken leverde



man

25 gulden op en dat geld kon het gezin niet missen. “Daar heb ik wel van geleerd vooral praktische keuzes te maken. Er moet morgen weer gegeten worden, dus niet zeuren, gewoon aan het werk. Die mentaliteit.”

Eigen verantwoordelijkheid nemen, doorzetten. Dát was belangrijk in het gezin Veer. Niet bij de pakken neerzitten, positief blijven. Gewoon doorgaan. “Eigenschappen, waarvan ik tot op de dag van vandaag profijt heb.”

Begin jaren zeventig verhuisde het gezin naar Leiden. Daar ging Veer naar het atheneum. De enige schoolopleiding – naast de basisschool – die hij ook echt afmaakte. Dat lijkt typisch voor een man die van huis meekreeg door te zetten, maar hij heeft er wel een verklaring voor. “Ik ben meer een man van de praktijk. Heb altijd grote moeite gehad met onnodige ballast.” Zo moest hij op de Christelijke Academie voor Lichamelijke Opvoeding in Arnhem maandenlang bestuderen hoe het menselijk lichaam in elkaar zit. “Ik snap dat enige kennis op dat vlak noodzakelijk is. Maar ik kwam er om sportleraar te worden. Niet om acht maanden een studie te maken van onze hormoonhuishouding. Het was niet moeilijk, maar zó overdreven.” Sportleraar werd hij uiteindelijk dus niet. De studie die hij twee jaar aan de HEAO in Rotterdam volgde, maakte hij ook niet af. Om dezelfde

redenen: ook daar werd naar zijn smaak teveel uitgewijd over minder relevante dingen. “Ik ben echt teveel praktijkgericht om dát interessant te kunnen vinden.”

Dus ging hij maar ‘gewoon’ aan het werk. Eerst als managementtrainee bij De Vleeschmeesters, een bedrijf dat in diverse supermarktketens in Nederland 550 slagerijen exploiteerde. Vervolgens verzekeringen verkopen voor rvs. “Mooi werk”, noemt Veer het. “Maar het was me te weinig tastbaar. Een collega zei altijd dat ik de klant moest vertellen: ik kom u geld brengen, op het moment dat u dat het hardste nodig heeft. Dat klopt wel, maar het product dat je verkoopt blijft gewoon een polis. Een stapel papier met letters erop. Niet iets dat je mooi kunt noemen, dat je kunt ruiken, proeven of aanraken.” En dát is wel wat hij zocht.

Hoofdprijs Het kan gek lopen. Veer reageerde op een advertentie voor Europees verkoopleider voor het sigarettenmerk Camel, maar kwam thuis met een functie bij kantoorinrichter Ahrend. Via het bureau dat de selectieprocedure voor de sigarettenfabriek deed. En ook daar begon hij weer van ‘onder af aan’. Verkoper in de buitendienst, accountmanager, verkoopleider en zo verder. Telkens een stap hoger. “Je moet baas zijn over je eigen leven. Dat werd in ons gezin enorm ▶

Peter Veer aan de Waalhaven in Rotterdam: “De haven is jeugdsentiment voor me. Het gevoel van de jongens van Bontekoe. Avontuur, maar ook drukte en dynamiek. Prachtig.”

'Ik ben een echte Rotterdammer: geen woorden, maar daden'

gestimuleerd. Zo veel mogelijk proberen zelf de koers uit te zetten en niet in afhankelijkheid van anderen te hoeven opereren. Uiteindelijk heeft dat er wél voor gezorgd dat ik nu hier zit."

Bijna tien jaar geleden begon hij bij Gispen. In 2001 werd hij er algemeen directeur en na een management buy out in 2004 zelfs mede-eigenaar. Het was een moeilijke tijd. In de branche ging het niet goed en ook Gispen moest de broekriem stevig aanhalen. "Het voordeel is dat we voor de aandelen niet de hoofdprijs betaald hebben. Maar we wisten ook dat de omzet behoorlijk was gedaald. Dat betekende meteen plannen maken voor bezuinigingen. Of ik dat moeilijk vond? Ach, ik had helemaal geen tijd om me dat af te vragen. Als je a zegt, moet je ook b zeggen. Dat gevoel overheerste. Er moest gewoon een klus geklaard worden."

Achteraf klinkt het eenvoudig, maar zo simpel was het allemaal niet. Gispen was een aantal jaren ervoor in handen gekomen van de Deense Skandinavisk Group. Een bedrijf dat de Nederlandse tak dwong allerlei compromisemeubelen te maken, zoals Veer het noemt. Daardoor verloor het bedrijf de aansluiting op de markt. En dus wilde het Deense moederbedrijf de meubeltak kwijt. Een management buy out was volgens Veer de enige manier om 'zijn' prachtige bedrijf te

behouden. "Het alternatief was: overgenomen worden. Dan was het er zeker niet leuker op geworden. Eigen baas zijn, leek me de beste optie."

Er werd fors in de kosten gesneden, ontslagen vielen. "Snel en in grotere aantallen dan wij eerst hadden gedacht." Maar het moest. Zeker nadat een fusie met concurrent Ahrend, waarover Veer maandenlang onderhandelingen had gevoerd, op het allerlaatste moment stuk liep. Terwijl de persberichten over het aanstaande samengaan van de bedrijven al de deur uit waren. "Vervelend", noemt Veer het met gevoel voor understatement. "Het was zeker een tegenslag. Maar ik denk ook vrij snel: dan niet. Ik zal bewijzen dat het anders kan."

De compromisemeubelen uit de Deense tijd sneuvelden als eerste. "Die moesten we echt kwijt. Want Gispen had een naam op de markt. Daar moet het bedrijf rekening mee houden. Met de standaard dus die ooit door oprichter Willem Hendrik Gispen is neergezet. Hij had eigenwijze ideeën over vormgeving, materiaalgebruik. Een grote vernieuwer. Dát moest terug in het bedrijf."

Tegendraads Een fusie met meubelmaker Lensvelt zorgde voor een flinke cultuurinjectie, zoals Veer het noemt. De fusiepartner staat bekend om zijn tegendraadse ontwerpen. Bovendien was eigenaar Hans Lensvelt mede-oprichter van

Vier stellingen voor Peter Veer

Zaken doen met China kan niet.

"Je kunt prima zaken doen in China. Het is in mijn ogen zelfs hypocriet om het niet te doen. Als je alleen wilt werken in landen waarin alles helemaal goed is geregeld, dan moet je in Nederland blijven. Maar zo zit de wereld niet in elkaar. Je moet je alleen in een ander land net zo gedragen als je hier zou doen. Dáár gaat het om."

Nederland moet de Olympische Spelen van 2028 organiseren.

"Dat zou fantastisch zijn. Een enorme stimulans voor maatschappij en economie. Maar het kan alleen een echt succes worden als alle betrokkenen echt gezamenlijk optreden. Je hebt voor een periode van minimaal zes jaar de schijnwerpers op je gericht. Een fantastische kans voor Nederland. Bovendien kan er dan eindelijk eens echt iets gebeuren aan de infrastructuur."

De milieubeweging heeft teveel macht.

"Die 'macht' is er alleen omdat er te weinig gedegen onderzoek wordt gedaan naar de door de milieubeweging gehanteerde bewijzen en argumenten. Media en wetenschap stellen zich veel te passief op. Neem de Tweede Maasvlakte: het zou te gek zijn als de aanleg ervan weer uitgesteld wordt omdat Milieudefensie het voorbarig vindt. Terwijl er met iedere belanghebbende, inclusief de milieubeweging, tevoren overleg is geweest."

Denk groot: Nederland moet projecten hebben waarmee het internationale aandacht trekt.

"Helemaal mee eens. Het effect van dit soort projecten is enorm. Kijk maar met welk ontslag er in het buitenland wordt gepraat over de Deltawerken of de IJsselmeerpolders. Ik merkte het in Amerika ook aan een documentaire over New Orleans na de orkaan Katrina. Daar wisten ze meteen: voor het inhuren van adviseurs en bedrijven voor de opbouw moet je in Nederland zijn."



Curriculum Vitae

- 1961** geboren in Rotterdam
- 1981** CALO Arnhem
- 1983** management trainee De Vleeschmeesters bv
- 1985** buitendienst RVS verzekeringen
- 1987** HEAO Rotterdam
- 1987** Salesmanager Duitsland Ahrend
- 1998** directeur international marketing & strategy Gispen
- 2001** algemeen directeur Gispen
- 2004** management buy out Gispen

het designmeubelmerk Moooi. Hij kwam met de nodige creatieve impulsen. Daarmee slaagde Gispen erin ontwerpers als Richard Hutten aan zich te binden. Tegelijk werd ook in samenwerking met de Technische Universiteit Delft het Office Lab opgericht. Studenten van de faculteit Industrieel Ontwerpen maken daar studies voor het kantoor van de toekomst. Veer: "Gispen moest terug naar af. Naar herkenbaar, mooi en innovatief design en daarin zijn we geslaagd. We hebben een enorme omzetgroei doorgemaakt. Bovendien zijn we bezig nieuwe markten in de Verenigde Staten en China te veroveren. Gispen stáát." Hij kijkt tevreden om zich heen. "Dit is het." Even tikt hij op de rugleuning van het stoeltje naast hem. "Je kunt er over twisten of je het mooi vindt of niet, maar het dóet iets met je. De kleur, de vorm, het materiaal. Er is over nagedacht door heel veel mensen én vervolgens is het gemaakt." Met mensenhanden. En machines natuurlijk. Tastbaar, praktisch, eerlijk. "Calvinistisch design, noem ik het wel. Ik krijg het altijd aan de stok met Jan en alleman als ik dat begrip gebruik. Maar het klopt wel. Ontwerpen van Gispen zijn calvinistisch. Er zit niets aan dat er niet aan hoeft te zitten. Kijk naar de 412 stoel. Waarschijnlijk de bekendste stoel van Gispen. Hij bestaat uit chromen buizen, een paar verbindingen en een zitting. Dat is het. Eerlijk, zonder opsmuk, slim, recht voor zijn raap. Bijzonder vernieuwend in die tijd (ontwerp uit 1934 - red.). Maar

ook mooi, goed en onverslijtbaar. Er hangt zo'n aureool om 'design' heen. Alsof het iets heiligs is. Maar dat is echt een misvatting. Het is niets anders dan een ontwerp. Dat moet vervolgens zo in elkaar zitten dat iemand het mooi vindt zonder er moeite voor te doen. Zo werken we hier. Een tafel moet zo ontworpen zijn, dat hij ook nog mooi is als er bekers op staan, tijdschriften op liggen, papiertjes. Kortom als hij wordt gebruikt waarvoor hij is bedoeld."

Midden in het gesprek staat hij plotsklaps op. "Kom eens mee, dan laat ik het zien. Ik kan het zo niet uitleggen: je moet het zien én voelen." Zijn ogen glimmen: mooie dingen en hij zet het - samen met zijn medewerkers - in de markt. Hij blijft een verkoper. Geen poespas. ■

