

Conny Vandendriessche

# DREAM DARE DO

Haal lef uit de wereldwijde verhalen van  
13 SUCCESVOLLE DROMERS, DURVERS & DOENERS  
en groei als ondernemer en als mens

**Lannoo  
Campus**

D/2022/45/155 – ISBN 978 94 014 8483 1 – NUR 600

**Projectmanagement:** Sabine Rosseel en Véronique Bockstal

**Vormgeving omslag en binnenwerk:** Ingrid Cops

**Auteursportret:** Tineke De Vos

© Conny Vandendriessche & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2022.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,  
de boeken- en multimedialdivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en/of openbaar gemaakt,  
door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook,  
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Uitgeverij LannooCampus

Vaartkom 41 bus 01.02

3000 Leuven

België

[www.lannoocampus.be](http://www.lannoocampus.be)

Postbus 23202

1100 DS Amsterdam

Nederland

[www.lannoocampus.nl](http://www.lannoocampus.nl)

**‘De wils- en  
veerkracht,  
waarvan elk  
verhaal getuigt, die  
geef ik met dit  
boek verder door.  
Zodat dromers  
eindelijk durvers  
en doeners  
worden.’**

- Conny Vandendriessche -

# INHOUD

## **Waarom dit boek? 6**

Op mijn lauweren rusten, zelfs na meer dan 25 jaar met beide voeten in de ondernemerswereld, het is niets voor mij. Werp een blik op mijn leven en werk tot hertoe en je snapt waarom.

#bio

## **Wereldkaart 10**

Alle dromers, durvers en doeners in een oogopslag.

DREAM

## **Mathilde Jakobsen 14**

Mathilde wil ons over tien jaar horen zeggen: 'Hoe konden wij zo'n oud voedsel eten?' Met fresh.land wil ze de supplychain van voeding verkorten én ons eetgedrag veranderen.

#innovatiefondernemen #startup #cofounders

## **Jooyeon Song 26**

Jooyeon droomt ervan om met ManiMe een set mooie, gepersonaliseerde gelnagels bereikbaar te maken voor iedereen wereldwijd.

#innovatiefondernemen #startup #cofounders  
#femalefunding

## **Ayanthi Gurusinghe 38**

Ayanthi wil de magere achttien percent aan vrouwelijke oprichters in Zuid-Azië omhoog krijgen: met haar eigen handelsplatform Cord360 én met een seat at the table bij lokale overheden.

#gendergap #lobbying

## **COACH – Annamaria Lusardi 50**

Dromen is goed, maar je moet ook financieel vaardig zijn. Zeker als je een storm zoals de pandemie het hoofd wil bieden. Hoe zit het met jouw financiële vaardigheid? Doe de test!

#kenjelijfers #testjzelf

**Ayumi Moore Aoki** 56

Na een woelig parcours, zowel professioneel als privé, besluit Ayumi haar inner calling te volgen: women empowerment. Met Women In Tech wil ze voor 2030 vijf miljoen meisjes en vrouwen digitaal vaardiger maken.

#girlgeek #nonprofit

**Mai Medhat** 68

Mai runt een bloeiend evenementenbureau, Eventus, tot corona toeslaat. De pandemie herleidt de inkomsten tot nul. Wat doe je dan?

#veerkracht #vrouwelijkondernemerschap

**Wim Vanhaelemeesch** 80

Wim, mijn man, heeft er mede voor gezorgd dat ik durfde te springen. Zonder zijn steun was mijn ondernemerspad een stuk moeilijker geweest.

#rotsindebranding #mygeek

**Aleksandra Dragozet** 92

Als idealist moet je ook durven. Zeebiologe Ally strijdt met Sea Going Green voor duurzaam toerisme en zelfredzaamheid van rampgevoelige gebieden.

#duurzaamondernemen #klimaatverandering

**COACH – Sigrid Van Bladel** 104

Als vrouwelijke venturecapitalist in Silicon Valley is Sigrid flink in de minderheid. Ze zou graag ook meer vrouwelijke founders in haar dealflow zien. Een must-read voor vrouwen op zoek naar funding.

#gendergap #femalefunding

**Amy Errett** 110

Toen de afzetmarkt van haar Madison Reed-haarkleurproducten stilviel tijdens de eerste lockdown, zat zelfs de doorgewinterde investeerster en ondernemster Amy even met de handen in het haar. De vloek werd een zegen.

#pandemieboost #dowithpurpose

**Mpumi Madisa** 122

Aan het hoofd van de Bidvest-holding leidt de jonge, zwarte Mpumi tweehonderd bedrijven wereldwijd. Tijdens de pandemie was haar medeleven haar belangrijkste wapen.

#gendergap #femaleleadership

**Rika Coppens** 134

In 2017 neemt Rika het CEO-schap van House of HR over. Ze is zo goed als mijn alter ego. We hebben veel gemeen maar veel ook niet.

#happyrebel #futureofwork

**COACH – Mel Robbins** 146

5-4-3-2-1 en... go! De 5 Second Rule van Mel is simpel en briljant om niet langer uit te stellen. Wat je ook wil doen, doe het gewoon... nu!

#justdoit #everydaycourage

**Extra duwtjes** 150

Een selectie van boeken, podcasts, personen, apps, tools, opleidingen en zelfs films die mij inspireren/amuseren voor een doordeweekse update, een volgende stap of een nieuw project.

#levenslangleren #blijvendansen

**Dankwoord** 156**Bronnen en verwijzingen** 158

# Conny Vandendriessche

## Jeugd, opleiding en carrière

- Wordt in 1964 geboren in Lichtervelde. Heeft een oudere broer en een tweelingbroer.
- Groeit op in een gezin van zelfstandigen. Haar ouders hebben een plantenkwekerij.
- Studeert verpleegkunde in Roeselare en toerisme in Brugge.
- 1990 eerste werkervaring in de uitzendsector.
- 1995 founder Accent Jobs.
- 2014 founder en managing director Stella P.
- 2019 founder en managing partner We are Jane.
- Zit momenteel in de raden van bestuur van Ardo (voeding) en JBC (kleding), en de raden van advies van het Vlerick Student Entrepreneurship Fund en De Rocker Logistics.
- Business angel bij Guud, Zaviate, Hello Customer, TechWolf, Studaro en I Just Love Breakfast.
- Schoolde zich bij aan Stanford, Vlerick, Guberna en ITIP.



◀ WELKOM!

[www.connyvandendriessche.com](http://www.connyvandendriessche.com)

## Over House of HR

House of HR is een leidinggevende servicegroep die actief is in de wereld van HR. De groep geeft dagelijks werk aan meer dan 45.000 mensen, en telt intern meer dan 3.800 medewerkers, verspreid over meer dan 600 kantoren in Europa.

[www.houseofhr.com](http://www.houseofhr.com)

## Over Stella P.

Stella P. is gespecialiseerd in het samenstellen van raden van bestuur en advies met een focus op diversiteit door, onder andere, meer vrouwen als extern bestuurder of adviseur te plaatsen.

[www.stellap.be](http://www.stellap.be)

## Over We are Jane

We are Jane is een investeringsfonds in groeiende bedrijven waar vrouwen eigenaar of (mede-)oprichter zijn of waar de meerderheid van het management bestaat uit vrouwen. Voor een eerste fonds werd 54 miljoen euro opgehaald bij institutionele en individuele investeerders, onder wie 88 Janes en negen Johns. We are Jane investeerde reeds in Pit & Pit (voeding), Medipartner (HR), Fenix Consulting (HR) en Entrio (schoonmaak).

[www.wearejane.be](http://www.wearejane.be)



**‘Een ondernemers-  
carrière was niet  
voor me weggelegd.  
Althans, dat vond  
mijn vader. Ik kon  
geen genoeg  
nemen met de  
traditionele rol die  
voor veel vrouwen  
was weggelegd.’**

Had iemand me 27 jaar geleden verteld dat ik vandaag een succesvol onderneemster en investeerder zou zijn, ik zou het afgedaan hebben als een mooie maar wilde droom.

Als ik terugkijk, vind ik vooral dat ik veel geluk heb gehad. Ik had mijn achtergrond wel en niet mee. Mijn vader had een plantenkwekerij, waar mijn moeder en ik zorgden voor de ‘vrouwentaken’. Het businessgedeelte was voorbehouden aan mijn vader en broers. Een ondernemerscarrière was niet voor mij weggelegd. Althans, dat vond mijn vader. Ik kon geen genoeg nemen met de traditionele en stereotiepe rol die voor veel vrouwen was weggelegd: goed trouwen en zorg

dragen voor het gezin. Een vanzelfsprekendheid die vandaag nog steeds prominent aanwezig is in de samenleving.

Mijn opleidingen in de zorg en toerisme waren evenmin een aanzet om ondernemer te worden. De smaak voor mijn eerste bedrijf, Accent Jobs, kreeg ik te pakken tijdens mijn job in de uitzendsector. Ik sprong pas op mijn 31<sup>ste</sup>. Samen met Philip Cracco bouwde ik Accent Jobs uit tot House of HR, een van de grootste HR-dienstenbedrijven in Europa. In achttien jaar evolueerde ik van een prille founder, die meer achter dan voor de schermen werkte, naar een CEO die dienend leiderschap omarmt. In 2013 verliet Philip het bedrijf. Iets later gaf ik mijn operationele taken door aan een externe CEO en nam een actieve rol op in de Raad van Bestuur. In 2017 nam Rika Coppens het dagelijks bestuur van House of HR over.

De happy rebel in mij kwam steeds meer op voor vrouwelijke ondernemers en leiders. Niet door te praten over wat fout zat, maar door te doen. Door meer vrouwen in raden van bestuur en advies te plaatsen via Stella P. Door bedrijven opgericht en/of aangestuurd door dames te begeleiden naar snellere groei via het investeringsfonds We are Jane.

Ik ben de trotse moeder van Matthijs, een piloot en ondernemer, voor wie



ik zonder enige twijfel geen perfecte moeder ben geweest. Noch hij, noch mijn man Wim hebben dat ooit van mij verwacht. Zonder hen, voor wie ik niets dan onvoorwaardelijke liefde voel, had mijn leven er anders uit gezien.

Waarom heb ik zoveel geluk gehad? Door hard te werken, klinkt het in koor, als ik die vraag hardop stel. Maar het is ook te danken aan de juiste partner en zoon. Aan het openstaan voor continu leren, voor mensen die mij en mijn bedrijven naar een ander en hoger niveau tillen en door te blijven dansen. Een knipoog naar de droom die ik had als kind... ballerina worden.

### **‘Verhalen van wils- en veerkracht doorgeven’**

Ik kreeg het idee voor dit boek tijdens de eerste lockdown in 2020. De pandemie duwde ons terug onder de kerktoren. Ik wilde daardoor niet vereenzamen op het vlak van ideeën en gedachtegoed. Ik wilde verbondenheid met vrouwelijke ondernemers, investeerders en leiders. Deze keer niet uit mijn vertrouwde omgeving, maar uit verre landen en continenten. Hoe baanden zij zich een weg door een wereld die overhoop werd gehaald door een crisis die iedereen anders trof? De pandemie raakte tijdens de gesprekken op de achtergrond. Wat me vooral boeide waren hun dromen, hoe ze die vastpaktten, waar ze tegenaan liepen en welke durf ze aan de dag legden om hun droom waar te maken. Dat werden de thema’s van mijn boek.

Wat me het meest verraste tijdens de dertien gesprekken was hoeveel we, ondanks de verschillen in herkomst, activiteit en leeftijd, gemeen hebben. Terwijl het bepalend is waar je wieg staat. Bepalend voor de drempels en de weerstand waar je overheen moet, om je droom waar te maken. Het deed me opnieuw beseffen hoe verwend we zijn in België, in Europa, met alle opleidingen, subsidies en steun van de overheid.

De wils- en veerkracht, waarvan elk verhaal in dit boek getuigt, die geef ik met dit boek verder door. Zodat dromers eindelijk durvers en doeners worden. ●



**‘De wils- en veerkracht, waarvan elk verhaal in dit boek getuigt, die geef ik met dit boek verder door. Zodat dromers eindelijk durvers en doeners worden.’**



# INSPIRERENDE VERHALEN OVER VEERKRACHT WERELDWIJD

Voor dit boek heb ik vrouwen gezocht en aangesproken over de hele wereld. Van de VS tot Zuid-Korea, van Scandinavië tot Zuid-Afrika. Van starters tot CEO's van een wereldwijde holding. Maar wat ze gemeenschappelijk hebben is hun veerkracht en vastberadenheid om een verschil te maken in de wereld, vandaag en morgen.

## DREAM

- |   |           |
|---|-----------|
| <b>Mathilde Jakobsen</b>  | <b>14</b> |
| DENEMARKEN  |           |
| Oprichter fresh.land, een marktplaats voor duurzaam geteelde groenten en fruit. |           |
| <b>Jooyeon Song</b>   | <b>26</b> |
| ZUID-KOREA / VS (LA)  |           |
| Oprichter van ManiMe, dat gepersonaliseerde stick-on gelnagelsets verkoopt.     |           |
| <b>Ayanthi Gurusinghe</b>   | <b>38</b> |
| SRI LANKA   |           |
| Oprichter Cord360.com, lobbyt ook voor Zuid-Aziatische ondernemers.             |           |
| <b>Annamaria Lusardi</b>  | <b>50</b> |
| ITALIË / VS   |           |
| Academica die zich inzet voor meer financiële vaardigheid.                      |           |



## DARE

**Ayumi Moore Aoki** **56**

BRAZILIË / JAPAN / ZUID-AFRIKA / FRANKRIJK  
Drijvende kracht achter Women In Tech.

**Mai Medhat** **68**

EGYPTE  
Oprichter van Eventtus, herdacht haar  
businessmodel rond events in recordtempo.

**Wim Vanhaelemeesch** **80**

BELGIË  
Oprichter van Wizemade, IT'er, al meer dan  
30 jaar mijn echtelijke rots in de branding.

**Aleksandra Dragozet** **92**

SERVIË / CANADA / NEDERLAND  
Oprichter van SeaGoingGreen.

**Sigrid Van Bladel** **104**

VS (CALIFORNIA)  
Investeerder in Silicon Valley.

## DDO

**Amy Errett** **110**

VS (CALIFORNIA)  
Serieondernemer, investeerder en  
bestuurder. CEO van Madison Reed.

**Mpumi Madisa** **122**

ZUID-AFRIKA (JOHANNESBURG)  
CEO van Bidvest, een holding met 250  
bedrijven wereldwijd.

**Rika Coppens** **134**

BELGIË  
CEO van House of HR, dat zijn roots heeft in  
Accent Jobs.

**Mel Robbins** **146**

VS (BOSTON)  
Tv-presentatrice, auteur, life coach en  
spreker. Haar doorbraak kwam er met de  
bestseller The 5 Second Rule.

DRE

EAMM

# Mathilde Jakobsen

‘My goal is  
to scale up  
fresh.land to  
a level where it  
becomes the  
new normal.’





Mathilde Jakobsen (1987) is co-founder van fresh.land, een digitaal platform dat consumenten rechtstreeks bij boeren en producenten laat kopen. Ze weet al vroeg dat ze wil ondernemen maar heeft haar achtergrond niet mee. Ze gebruikt haar studieperiode om op ontdekking te gaan naar wat ze wil in het leven. Het brengt haar op vier continenten. In Singapore ontmoet ze haar levens- en businesspartner, Filipe. In 2015 verlaten ze allebei hun corporate comfortzone om fresh.land op te starten.

### **Jeugd en opleiding**

- Studeert International Business aan de Copenhagen Business School (CBS) in Denemarken.
- Wordt niet geselecteerd voor het gerenommeerde internationale uitwisselingsprogramma, GLOBE, en stippelt daarom een uitwisselingsprogramma voor zichzelf uit. Vandaag zijn Mathilde en haar partner docenten in dat GLOBE programma.

### **Carrière**

- Werkt als projectmanager bij Maersk (transport) en BOP Hub (een impact business accelerator) en als internationale productmanager bij Coloplast (medische hulpmiddelen).
- Richt in 2015 samen met Filipe fresh.land op.
- Recente awards: EU Women Innovator Award (2021) en United Nations Good Food For All Winner (2021).

### **Privé**

- Groeit op in Kopenhagen.
- In tegenstelling tot haar partner Filipe komt ze niet uit een ondernemersnest.

[www.fresh.land](http://www.fresh.land)

Hoe konden we zo'n oud en chemisch behandeld voedsel eten? Mathilde Jakobsen, oprichtster van fresh.land, hoopt dat we over tien jaar even verbaasd zijn over de te lange voedselketen als over het door Europa toegestane gebruik van chemicaliën. Ze vergelijkt het met hoe we het in de jaren negentig normaal vonden om te roken in het bijzijn van kinderen of om met hen rond te rijden op de achterbank van de auto, zonder gordel. Dat zou vandaag sociaal gezien onaanvaardbaar zijn. Mathilde trekt dit door naar de voedingsindustrie, waar het in de toekomst om gezondheids- en milieuredenen evenmin aanvaardbaar zal zijn om met chemicaliën bewerkt voedsel te eten. Mathilde wil impact hebben. Van fresh.land wil ze een unicorn maken (gewaardeerd op 1 miljard dollar of meer). Die mijlpaal hebben we met House of HR al even achter de rug. Maar we hebben nog heel veel meer gemeen, Mathilde en ik.

**'Ondernemen is zoals reizen.**

**'Je ontdekt jezelf in een nieuwe context'**

Mathilde is een wereldreiziger. Toen ze tijdens haar studies niet geselecteerd werd voor GLOBE, een internationaal uitwisselingsprogramma, stelde ze voor zichzelf een studietraject samen dat haar in Canada, Singapore, Hong Kong en India bracht. 'Ik wilde de wereld in om mezelf in nieuwe contexten te ontdekken. Dat is ook wat er gebeurt als je ondernemer bent.' Intussen is ze met Filipe en fresh.land gesetteld in Denemarken. Settelen wil ze het zelf niet noemen: *'I miss being out in the world'*.

Het idee voor fresh.land ontstond niet in Denemarken maar in Portugal, nadat Mathilde op de sinaasappelboerderij van Filipe's ouders een glas vers sap dronk. 'Ik viel achterover van de smaak. Dat sap viel niet te vergelijken met dat van de zure sinaasappels in Denemarken. Ik besepte plots dat de biologische, gezonde voeding die ik kende, aan één ding voorbijging: de versheid die ik daar ontdekte. Dat landbouwers maar een fractie van de consumentenprijs krijgen omdat er zoveel tussenpersonen mee gemoeid zijn, frustreerde me eveneens. De producten worden op weg naar de consument alleen maar ouder en moeten bewerkt worden met chemicaliën om er goed te blijven uitzien. Wij wilden de producten sneller, verser en onbewerkt bij de consument brengen. Zo wint iedereen. De landbouwer



krijgt een betere prijs, de consument krijgt een verser en smaakvoller product en het milieu wordt er beter van, aangezien we minder transport en minder opslag nodig hebben.'

- ▶ 'Mathilde heeft geluk. De wereld rondtrekken zoals zij deed is vandaag, los van de pandemie, normaal. Toen ik jong was, was dat uitzonderlijk. Ik heb één keer aan mijn vader gevraagd om deel te nemen aan een uitwisselingsproject om in Zwitserland te gaan werken. Hij vond dat, zeker voor een meisje, niet nodig en veel te gevaarlijk. Dat ik dat heb gemist vind ik wel spijtig. Matthijs, mijn zoon, hebben we via onze verre reizen wél laten proeven van andere culturen. Maar werken en overleven in andere delen van de wereld, zoals Mathilde deed, is nog iets anders.'

### **'Mijn insteek van fresh.land was niet duurzaamheid, maar een blijvende impact'**

'Ik wilde wel een economisch leefbaar bedrijf, met impact. Ik geloof niet in de houdbaarheid van initiatieven die het moeten hebben van donaties. Als die stilvallen, valt ook de impact weg. Aanvankelijk draaide onze communicatie rond vier pijlers: vers, natuurlijk, fair én duurzaam. We hebben vaak gedacht om dat laatste weg te laten. Als een *'born sustainable'* bedrijf waarmee we zowel voedselverspilling als CO<sub>2</sub>-uitstoot reduceren, hebben we het toch behouden. We waren hier voorlopers, kan je zeggen, want we zagen pas twee jaar geleden, ingevolge de pandemie, een gedragsverandering bij de consument. Het heeft mensen doen nadenken over hun consumptie en hoe ze de toekomst zien. Wij willen mensen met fresh.land niet vertellen wat ze moeten doen, maar hen tonen wat mogelijk is en hoe makkelijk het is om hun gedrag te veranderen.'

- ▶ 'Ook ik wil impact hebben, op sociaal vlak. Alleen vond ik ons met House of HR aanvankelijk niet sociaal georiënteerd, ondanks mijn opleiding als verpleegkundige. We wilden gewoon anders zijn dan de andere uitzendbedrijven. Vijfentwintig jaar geleden was uitzendarbeid anders dan nu. Het was een aaneenschakeling van korte

**Mathilde: 'Ik geloof niet in de houdbaarheid van initiatieven die het moeten hebben van donaties.'**

**Mathilde: ‘Ik vermoed dat dertig percent van de Deense bevolking ons kent, dankzij veel mond-tot-mondreclame, niet omwille van een marketingbudget.’**

interim-opdrachten terwijl mensen, zeker na de eerste jaren van hun carrière, een vaste job willen, zodat ze hun leven kunnen opbouwen. Wij screenden kandidaten zoals in werving en selectie, maar met de formule en flexibiliteit van uitzendarbeid én met de bedoeling om tachtig à negentig percent van onze kandidaten een permanente job te bezorgen. Die impact hebben op het leven van mensen was voor mij wel belangrijk. De diversiteit en inclusie die ik met Stella P. en We are Jane nastreef, werden pas later belangrijke thema's.’

### **‘Ik wilde een bedrijf waarbij een klant vaker aankoopt’**

Mathilde begon haar carrière in de corporate wereld. ‘De ondernemers- en werkervaringen tijdens en na mijn studententijd hielpen me om te beoordelen of ik klaar was om zelf een bedrijf te starten’, kijkt ze terug. ‘Zo ontmoette ik Jack Sim, een topondernemer in Singapore. Ik hielp hem om een business acceleratorplatform, BOP Hub, op te starten dat sociale ondernemers, investeerders en partners samenbrengt om te investeren in de basis van de piramide, daar waar een miljard mensen moeten leven met minder dan één dollar per dag.’

‘Een van de bedrijven was een Deense start-up, Ruby Cup, dat herbruikbare menstruatiecups maakt. Zo’n menstruatiecup gaat wel tien jaar mee. Elke keer als je een product verkoopt, verlies je een klant. Je moet je *customer acquisition cost* terug zien te verdienen op één verkoop. Dat is heel moeilijk, zeker als je klanten, vrouwen in dit geval, geen geld hebben. Een van de businessinzichten die ik daaruit haalde, was dat ik een bedrijf wilde waarbij een klant vaker aankoopt. Bij fresh.land is dat 1,7 aankopen per maand per klant. Dat je twee keer per maand interactie hebt met dezelfde klant geeft je de mogelijkheid om een relatie op te bouwen.’

### **‘Volg je eigen droom, niet die van iemand anders’**

Voelde Mathilde zich dan uiteindelijk klaar om een eigen bedrijf te starten? ‘Je bent nooit klaar’, reflecteert ze. ‘Had ik twee jaar later fresh.land

opgestart, dan had dat geen verschil gemaakt. Noch Filipe, noch ik hadden ervaring in voeding en logistiek. Maar ik geloof heel sterk dat als je iets kan bedenken, je het ook kan waarmaken. Alle beperkingen zitten in je hoofd.'

Mathildes advies voor ondernemers is eenvoudig: 'Probeer. Wat heb je te verliezen? Toen ik mijn vaste job opgaf, was ik niet zo bang. Een paar jaar salaris verliezen als het niet zou lukken betekende niet zoveel voor mij. Het is zo belangrijk dat je naar je buikgevoel luistert en vooral niet naar je omgeving. Zij weten niet wat het juiste is voor jou. Anders volg je niet je eigen droom, maar die van iemand anders.'

'Het is extreem lonend als je er als ondernemer in slaagt om de status quo te veranderen. Ik ben zelf heel nieuwsgierig en constant op zoek naar verandering. In het begin, toen we vertelden dat we geen opslagruimte of vrachtwagens nodig hadden, lachte de voedingsindustrie ons uit. Wij zagen onszelf als een foodtechplatform dat producten rechtstreeks en just-in-time van het veld bij de consument brengt. Vandaag worden we nauwgezet in het oog gehouden door de grootste voedingsbedrijven omdat ons model een eeuwenoude sector overhoop haalt, temidden van een groeiend consumentenbewustzijn. Ik vermoed dat dertig procent van de Deense bevolking ons kent, dankzij veel mond-tot-mondreclame, niet omwille van een marketingbudget. Ik werd recent uitgenodigd op de nationale vergadering van de Deense industrieconfederatie, waar ik, in het bijzijn van de koninklijke familie en de Deense elite, mocht spreken voor duizend CEO's en vierduizend deelnemers op afstand. Dat wat we doen niet langer in twijfel wordt getrokken, was zo'n bevestiging van ons model. Dat Filipe en ik dat samen hebben gerealiseerd is geweldig. Het is belangrijk om jezelf toe te laten om groot te denken. Als je net start heb je weinig referentiepunten. Maar telkens als je een mijlpaal bereikt, besef je dat je het wel degelijk in je hebt om groot te worden.'

▶ 'Mijn vader stond sceptisch tegenover mijn ondernemersplannen. Hij vond dat ik het mezelf makkelijk moest maken. Ik kreeg te horen dat hij me niet zou steunen, dat ik het als meisje niet zou

**Conny: 'Ik ben vooral blij dat ik volgehouden heb, dat ik mijn intuïtie gevolgd heb en de juiste mensen aan boord heb gehaald.'**

kunnen. Ik wilde het tegendeel bewijzen. Ook toen mijn vennoot Philip zei dat ik het alleen niet zou halen nadat hij zijn aandelen had verkocht, voelde ik die bewijsdrang. We hadden jarenlang samengewerkt en samen alle belangrijke beslissingen genomen. Het jaar voor zijn vertrek was er een van onenigheid tussen ons. Dat liet sporen na in het bedrijf en bij de medewerkers. En plots sta je er alleen voor, moet je je bedrijf weer up and running krijgen en een externe CEO zoeken. Dat eerste jaar na zijn vertrek was er een van bloed, zweet en tranen. Ik ben vooral blij dat ik volgehouden heb, dat ik mijn intuïtie gevolgd heb en de juiste mensen aan boord heb gehaald. Me willen bewijzen vermindert niet met ouder worden. Nu is er dit boek dat vrouwen wil helpen om te dromen, groter te dromen en ook wil aanzetten om te durven en te doen. Het is fantastisch om ondernemer te zijn. Mijn vader zat zo fout wat dat betreft.'

### 'Co-founders moeten elkaar voor honderd percent vertrouwen'

Ik pols bij Mathilde naar het belang van haar partner Filipe. 'Toen Filipe en ik startten met fresh.land vroeg mijn familie zich af of het wel een goed idee was om als koppel in zo'n avontuur te stappen. Voor Filipe's familie was dat een non-issue, want het merendeel van de Portugese bedrijven zijn familie-bedrijven. Hij kwam uit een ondernemersmilieu, ik niet. Zijn ouders steunden

ons idee terwijl ik de *disruptor* was in mijn familie. Dat is ook een van de redenen waarom ik tijdens en na mijn studies letterlijk wat afstand moest nemen. Als ik terugkijk op de voorbije zes jaar, besef ik hoe belangrijk het is om iemand naast je te hebben die je voor honderd percent vertrouwt. We zijn allebei dromers, we delen dezelfde waarden en ambitie. Maar we zijn ook heel verschillend. Filipe is meer de strateeg, terwijl ik meer de doener ben. Hij is gestructureerd en denkt lineair, ik bulk van de ideeën en ben heel creatief. Zo nemen we onze beslissingen, vanuit verschillende invalshoeken en op basis van de meest geldige argumenten. Met zijn tweeën weet je in elk geval zoveel meer dan alleen. Wie ook in je co-founding team zit, je

**Mathilde: 'Filipe is gestructureerd en denkt lineair, ik bulk van de ideeën en ben heel creatief. Zo nemen we onze beslissingen, vanuit verschillende invalshoeken en op basis van de meest geldige argumenten.'**