

Voorwoord

WE KIEZEN VOOR EEN HAMBURGER- RESTAURANT

Ik had meer stress om te starten met dit boek dan met mijn eerste boek *Mag ik meneer Kristel even spreken?*. Ik vond dat dit boek beter moest zijn. Anders. Maar waar moest het precies over gaan? Ik bleef twijfelen tot ik startte met een sprekers-training die mij was aangeraden door Elfstedentochtzwemmer Maarten van der Weijden. Ik was hem tegengekomen tijdens een van zijn lezingen. Brutaal als ik ben, vroeg ik hem waar hij zijn opleiding had gevolgd. Zo'n toffe lezing wilde ik ook kunnen geven. Voordat ik het wist, had ik mezelf ingeschreven voor de exclusieve training. Al snel kwam ik erachter dat ik wel degelijk een nieuw verhaal te vertellen heb.

Inmiddels run ik al meer dan tien jaar een containerfabriek en voel ik mij echt een ondernemer. Mijn kijk op mezelf is veran-

derd. Ik ben niet meer het meisje van drieëntwintig jaar dat net het bedrijf van haar vader heeft overgenomen. Nee, ik zie mezelf nu voor vol aan. Ik heb inmiddels zelfs een bestuursfunctie bij een ondernemersvereniging. Daarnaast zet ik me in voor goede doelen, zoals organisaties die meisjes in de techniek promoten. Dankzij mijn ervaring kwam ik tijdens elke trainingssessie van mijn sprekerstraining steeds met dezelfde boodschap: je bent sterker dan je denkt. Zo ontdekte ik dat dit voor mij een kernwaarde is waar ik heilig in geloof. Het idee voor een nieuw boek was geboren.

Ik worstelde wel met een schuldgevoel. Als ik start met een tweede boek, heb ik dan genoeg tijd voor mijn gewone werk, het runnen van de containerfabriek? Mijn bijnaam is niet voor niks 'de containerqueen', en die wil ik graag houden. Los van de netwerkborrels en de golfpartijen heb ik al een volle werkweek. De redding kwam van de coronalockdown: ik kon een heleboel afspraken uit mijn agenda schrappen. Zo had ik geen smoesjes meer om niet te starten met mijn nieuwe boek.

Met angst in mijn hart ging ik met mijn plan naar mijn uitgever. Een boek over het belang om in jezelf te geloven, dat is natuurlijk eerder gedaan. Zou hij het onderwerp niet cliché vinden? Met een ernstige blik zei hij: 'Tja, als je een nieuw restaurant zou beginnen, zou je dan kiezen voor een exotisch Mexicaans visrestaurant met enkel tropische vissen op het menu? Of zou je de beste hamburgertent van de stad opzetten?' Ik wist direct wat hij bedoelde. We moesten er allebei om lachen en we waren het erover eens dat we allebei zouden kiezen voor het hamburgerrestaurant.

Dit is dus niet het eerste motivatieboek dat verschijnt, maar

er is volgens mij wel een belangrijk verschil. Ik ben geen consultant met mooie praatjes, maar een ondernemer die haar adviezen in de praktijk heeft ontdekt. Ik ben altijd een doozetter geweest, maar ik begon ook jong, als vrouw, onzeker en voorzichtig. Ik heb met vallen en opstaan geleerd dat ik meer kan dan ik dacht. En daarom denk ik dat jij dat ook kunt.

Kristel Groenenboom

Inleiding

HET LELIJKE JONGE EENDJE

Ik heb me altijd verwant gevoeld met het lelijke jonge eendje uit het sprookje van Hans Christian Andersen. Ik ben zelf ook altijd een vreemde eend in de bijt geweest. Anders dan anderen, ook in mijn familie door mijn donkere haar, in plaats van blond, dochter uit het tweede huwelijk en mijn enorme drang om mijn ambitie ten volste te leven. Opgegroeid als Nederlander tussen allemaal Belgen.

Ook in mijn zakelijke leven ben ik een vreemde eend. Wie neemt er nu op drieëntwintigjarige leeftijd een containerfabriek over met een miljoenenomzet en een fors aantal medewerkers? Nu ik twaalf jaar eigenaar ben van dit bedrijf, krijg ik deze vraag nog herhaaldelijk voorgeschoteld.

Net als het eendje ging ik alleen op weg en ontdekte ik al spartelend nieuw terrein. Onderweg kwam ik lotgenoten tegen en stapje voor stapje kwam ik erachter dat anders zijn dan ande-

ren ook een groot voordeel is. Nu, twaalf jaar later, draait mijn bedrijf beter dan ooit en is het mij gelukt om mijn ambities waar te maken. Zelfs de grootste sceptici moeten erkennen dat ik net als dat eendje de overkant heb gehaald en niet meer dat drieëntwintigjarige meisje ben dat net het bedrijf van haar vader heeft overgenomen, maar een succesvolle ondernemer. Door de jaren heen ben ik ook anders naar mezelf gaan kijken. Ik zie mezelf nu voor vol aan en ik kan me steeds meer inzetten voor de waarden waar ik voor sta, zoals het promoten van meer meisjes in de techniek of opkomen voor ondernemersbelangen. Het maakt me nu ook niet meer uit wat anderen van me denken of vinden. Het gaat erom hoe ik mezelf zie.

De weg die ik hiervoor heb afgelegd, was niet altijd makkelijk, maar deze ervaring heeft me wel sterker gemaakt. Mijn ambities verwezenlijken is voor mij heel belangrijk en ik ben er ten diepste van overtuigd dat jij dat ook kunt: ik heb zelf ontdekt dat je veel meer kunt dan je denkt. Ik ga je in dit boek mijn ondernemersverhaal vertellen en hiervoor zal ik je meenemen naar belangrijke gebeurtenissen vanaf de dag dat ik als vierjarige besloot dat ik het bedrijf van mijn vader zou overnemen – gebeurtenissen die voor mij belangrijke lessen opleverden. Hoe jaag je je ambitie na, ondanks al je angsten? Hoe overwin je twijfel, zodat je je droom achterna durft te gaan? Hoe deal je met vooroordelen die je onderweg tegenkomt? Ik zal je vertellen over de beren die ik op mijn weg tegenkwam. Ik zal ook delen welke vragen ik mezelf stelde en welke antwoorden ik ontdekte. Hoeveel invloed heeft onze omgeving op de keuzes die we maken? Overschatten we het belang van talent?

Tijdens mijn zoektocht naar antwoorden heb ik verschillende

mensen geïnterviewd, ben ik op de koffie geweest bij een minister, ben ik zelfs ondergedompeld in een ijsbad en heb ik veel wetenschappelijke onderzoeken doorgespit. Ik kwam erachter dat er zeven pijlers zijn die ervoor zorgen dat wij onze dromen waar kunnen maken. Wat deze zeven pijlers zijn, ga ik je uitleggen in de volgende zeven hoofdstukken.

Kom in actie

Tijdens mijn leven als ondernemer en tijdens het schrijven van dit boek heb ik veel inspiratie opgedaan. Ik gun jou dezelfde inspiratie en het inzicht dat wij mensen tot veel meer in staat zijn dan we zelf soms denken. Onze dromen zijn niet onbereikbaar, maar we moeten wel het lef hebben om ze waar te maken. Open je ogen en wees niet bang om je ambitie te verwezenlijken. Durf ervoor te gaan en vertrouw erop dat het goed komt. Volg je eigen pad en laat je niet afleiden door de mening van anderen. Ga op je bek, durf fouten te maken, loop tegen je eigen grenzen aan, maar blijf niet op die stoel zitten uit onzekerheid of angst.

Dit boek beschrijft geen methode en ik ga je ook geen gouden bergen beloven. Wel wil ik je aansporen om naar je hart te luisteren en geen tijd te verliezen. De tijd tikt sneller dan je denkt en voordat je het weet, is het te laat. Krijg er geen spijt van dat je niet eerder uit je luie stoel bent gesprongen om je dromen achterna te gaan. Blijf jezelf niet zien als dat kleine lelijke eendje, maar durf de zwaan in jezelf te zien. Kom in actie, het is nu of nooit!

Hoofdstuk 1

WEES AMBITIEUS

Om te bereiken wat je wilt, moet je ambitieus zijn. Je kunt hier niet jong genoeg mee beginnen. Als kleuter zei ik al dat ik later het bedrijf van mijn vader ging overnemen. Op mijn drieëntwintigste heb ik deze stap daadwerkelijk gezet. Je zult denken: wie neemt er nu op die jonge leeftijd een serieus bedrijf over met een aanzienlijke omzet, een flink aantal personeelsleden en een bijbehorende grote schuld? Ja, ik. Maar voordat dit moment kwam, had ik al een lange weg afgelegd.

Mijn verhaal begint op mijn vierde. Ik wist nog niet wat het woord 'ambitie' betekende, maar ik vertelde al trots dat ik later het bedrijf van mijn vader wilde overnemen. Mijn omgeving moest natuurlijk hard lachen. Hoeveel kinderen zijn er niet die spontaan vertellen dat ze later brandweer- of politieman willen worden, maar later als ze volwassen zijn een totaal ander beroep kiezen?

Voor mij lag dit anders. Als klein meisje liep ik al mee aan mijn vaders hand door de fabriek en deze omgeving fascineerde me

enorm. De grote, zware fabrieksdeur ging open en de geur van lasrook kwam je al tegemoet. Het beeld van stoere mannen met helmen en maskers op beangstigde én intrigeerde me. Als je verder in de fabriekshallen kwam, zag je de vonken van de slijptollen in het rond vliegen. Het lassen had ook iets spannends en engs. Mijn vader had meermaals gewaarschuwd dat ik nooit in de vlamboog van een las moest kijken. Dan zou ik de hele nacht niet meer kunnen slapen van de pijn in mijn ogen en waarschijnlijk naar de huisarts moeten – een gedachte die voor een kleuter angstaanjagend is.

Buiten op het bedrijfsterrein reed een heftruck rond die een enorme container oppakte en moeiteloos 360 graden draaide. In de spuiterij zag je mannen in pakken met sierlijke bewegingen containers spuiten. Dit alles vind ik dertig jaar later nog steeds een prachtig gezicht.

Ik zag als kind al dat er van niets iets werd gemaakt. Je kon duidelijk zien dat grote ijzeren platen veranderden in nieuwe producten. Bij elke wandeling door de fabriek kreeg ik een steeds duidelijker beeld van de ontwikkeling van die stapel platen. Er werd echt iets gemaakt, en je kon het stukje voor stukje zien groeien. Het waren geen auto's of vliegtuigen, maar in mijn beleving werden er wel gigantische objecten in elkaar gezet: zeecontainers die werden verkocht aan landen waar ik nog nooit was geweest en waarvan ik zelfs niet wist waar ze lagen op de wereldkaart.

Dit was als klein meisje mijn beeld van de fabriek. En wandelend door die fabriek ontstond de fascinatie om in die wereld te gaan werken – de basis voor een ambitie waar ik later hard aan zou gaan trekken. Op dat moment kon mijn omgeving dit

nog niet begrijpen. Mensen hadden niet door hoeveel indruk de fabriek op mij maakte. Inmiddels snap ik dat het hilarisch is als een vierjarig kind vol overtuiging zegt dat het een containerfabriek wil leiden, maar in mijn beleving was het helemaal niet gek en leek het me heel haalbaar. Waarom zou ik niet de baas kunnen worden van een containerfabriek waar heel gave producten werden gemaakt? Waarom zou ik niet net als mijn vader ondernemer kunnen worden?

Laat jezelf uitlachen

De eerste stap om mijn toekomstdroom te realiseren was erover praten. Ik liet mijn omgeving al snel weten wat mijn grote plannen waren. Dit gaf helderheid en opende de deur voor kansen. Het gevolg van jezelf duidelijk uitspreken over je streven is dat je omgeving er raar op kan reageren. Mijn omgeving moest er in elk geval hard om grinniken.

Iedereen wordt wel eens uitgelachen, maar het gaat erom wat je met zo'n ervaring doet. Laat je je erdoor afschrikken en laat je de ambitie dan varen? Of blijf je vasthouden aan je droom en ga je kleine stapjes zetten om je doel te bereiken? Ik liet het mijn ambitieuze plannen niet beïnvloeden. Mijn ouders namen mijn plannen niet al te serieus en moesten erom lachen, maar ze legden me ook geen strobreed in de weg. Integendeel, als kleuter struinde ik de netwerkborrels mee af. Ik wachtte op zulke gelegenheden netjes aan een tafeltje tot mijn ouders waren uitgepraat met potentiële klanten. Ik begreep vrijwel niets van wat ze zeiden, maar ik hoorde alles wat er werd gezegd. Ik werd dan ook niet afgeleid door een tablet of andere elektronica; ik zat braaf te kleuren in mijn kleurboek. Naar het

voorbeeld van mijn ouders kijken hielp me om mijn streven te verwezenlijken.

Het was relatief gezien voor mij misschien makkelijk om mijn doelstellingen te verwezenlijken omdat mijn ouders weliswaar om me moesten lachen, maar nooit zeiden dat mijn ambitie niet mogelijk was. Ze zeiden hooguit iets in de trant van: 'Komt tijd komt raad,' en ze namen me gewoon overal mee naartoe. Ze lieten me zien wat ondernemerschap en hard werken inhielden.

Als ik niet zo nadrukkelijk was geweest over mijn toekomstplannen, hadden mijn ouders me misschien niet zo betrokken bij hun werk. Door eerlijk te zijn over je dromen open je voor jezelf de deur naar meer mogelijkheden. Je omgeving kan misschien lachen om je wilde dromen, maar ze nemen het uiteindelijk wel ter harte. En zo krijg je sneller de mogelijkheid om je plannen uit te voeren.

Mijn beide ouders hadden hun ambities als ondernemers waargemaakt, allebei in een totaal ander vakgebied. Mijn moeder had een groothandel in kappersbenodigdheden en mijn vader had verschillende ondernemingen die gerelateerd waren aan de transportsector, zoals de containerfabriek. Regelmatig ging ik met mijn vader mee naar klanten of liepen we samen door de fabriek. Ook ging ik vaak mee naar het bedrijf van mijn moeder. Natuurlijk ging ik, net als de hond, mee om praktische redenen – zo was er geen oppas nodig – maar onbewust kreeg ik ook mijn eerste ondernemerslessen met de paplepel ingegoten. Ik kleurde in mijn kleurboek en onze hond Lady bleef in de keuken wachten tot mijn moeder klaar was. Lady had meestal minder geduld dan ik, soms klom

ze in de etalage en gooide alles overhoop, als teken van protest.

Wat ook hielp om mijn plannen waar te maken, was dat mijn ouders mij mee lieten helpen in hun bedrijven. Zo liet mijn moeder me meehelpen met het uitpakken en controleren van bestellingen voor haar groothandel. Ze schreef me op zevenjarige leeftijd al in voor een cursus blind typen. Ik kon zo niet alleen bestellingen verwerken, maar ook de labels typen voor de producten die mijn moeder in de zaak verkocht. Elke week ontving ik voor de cursus per post type-opdrachten, die ik dan trots met een ouderwetse typemachine uitwerkte. Nog steeds wint geen enkele stagiaire in mijn bedrijf een wedstrijd sneltypen van mij.

Wat ik ook leerde tijdens mijn opvoeding, was het inzien van de waarde van geld. Vanaf ongeveer mijn achtste zette mijn moeder mij al aan het werk op de braderie voor de deur van haar groothandel. Ik moest meehelpen met verkopen en dit ging me best makkelijk af. Van het geld dat ik op de braderie verdiende, kocht ik later mijn eerste stereo-installatie voor duizend gulden. Daar was ik erg trots op, omdat ik hem zelf had verdiend. De stereo staat nog steeds ergens op zolder, omdat ik er geen afscheid van kan nemen.

Eigenlijk heb ik een jeugd vol met ondernemerslessen gehad, waar veel beginnende ondernemers alleen maar van kunnen dromen. Het hielp me enorm om mijn dromen waar te maken. Maar het had ook nadelen: het leven als kind van ondernemers was niet altijd leuk. De bedrijven gingen altijd voor, dat was de normaalste zaak van de wereld. Menige vakantie werd geannuleerd door een noodgeval op het bedrijf. In het weekend of

tijdens vakanties hielp ik mee met de jaarlijkse voorraadtel-
ling in de groothandel. Mijn vader werkte in het weekend vaak
thuis op zijn kantoor, ik hielp dan mee met bankuittreksels
sorteren. Als ik niet duidelijk had opgeschreven welke zaken-
relatie er gebeld had, kreeg ik een preek van mijn vader. Nu
ben ik soms verbaasd als studenten werktuigbouwkunde van
drieëntwintig jaar moeite hebben met het opnemen van de
bedrijfstelefoon.

Ik stond niet *alone in the fight*. Een meisje in mijn klas, Isabelle,
wilde astronaut worden en is daar later een speciale studie
voor gaan volgen. Ze is geen astronaut geworden, maar heeft
wel een baan gekregen in de ruimtevaartsector. En zo zijn er
natuurlijk meer kinderen die hun dromen waarmaken. Spor-
ters en ballerina's weten ook al jong wat ze willen en gaan
hier al vroeg aan werken. Sommige kleuters worden later echt
politieman of brandweervrouw. Het is absoluut geen nood-
zaak om als kind al te weten wat je later wil worden, maar
het is wel mooi meegenomen. Wat wel noodzakelijk is, is het
hebben van ambities en het lef om die ambities na te jagen.

Ambitie is (g)een vies woord

Als je nog niet weet wat je wilt, dan helpt het als je je hier
grondig op gaat bezinnen. Wat is jouw ding? Wat wil je echt
graag doen? Als je ergens zenuwachtig van wordt, dan weet
je dat je goed zit! Dat enge, akelige gevoel in je buik is vaak
het teken dat je er, *boem*, op zit. En al twijfel je, en maak je
misschien de verkeerde keuze, later kun je altijd nog een car-
rièreswitch maken. Voor nu: durf ambitieus te zijn en spreek je

aspiraties uit. En je ambitie mag best zo groot zijn dat anderen erom moeten lachen. Daar is niks mis mee. Als jij jezelf maar serieus neemt.

Ik ben niet bang om voor mijn ambities uit te komen, zelfs niet als het mensen irriteert of boos maakt. Op een dag kreeg ik een telefoontje van de directeur van een groot evenementenbureau dat jaarlijks een groot, bekend ondernemerscongres organiseert. Veel grote ondernemers en inspirerende sprekers hebben al op zijn *mainstage* gestaan. Ik zou hier graag ook een keer als spreker willen staan en ik was dan ook zeer verheugd toen hij belde. Ik wist direct wie hij was toen hij zich voorstelde. Echter, al snel kwam de aap uit de mouw: hij belde mij niet voor een optreden op het grote podium, nee, er was nog een plaatsje over in een zijkamer. Of ik daar een lezing wilde geven, terwijl een andere spreker gelijktijdig in de grote zaal zou staan. Ik hoefde er geen seconde over na te denken en floepte er direct mijn antwoord uit: 'Sorry, maar ik moet uw aanbod weigeren. Als ik nu het podium in de zijkamer pak, krijg ik nooit meer de kans om op het hoofdpodium te staan. En daar ga ik voor!' De man vroeg nog drie keer om een bevestiging; hij vroeg zich af of hij mijn afwijzing wel goed begrepen had. De irritatie was duidelijk te horen aan de klank van zijn stem: 'Waarom wil je in hemelsnaam op het hoofdpodium?' 'Tja, waarom zou ik dat niet willen? Waarom willen mensen het noorderlicht zien?' stamelde ik verbaasd. Ik had al vijf vergeefse pogingen gedaan om het noorderlicht te zien, en ik was niet van plan op te geven, maar dat kon de man ook niet weten. Het gesprek eindigde met irritatie aan beide kanten. Ik vond het vreemd dat hij als organisator van een dergelijk

event niet kon begrijpen waarom ik voor het grootste podium wilde gaan. Daarbij had ik tijd genoeg, als het mij dit jaar niet zou lukken, dan maar volgend jaar. Maar ik ga mijn kansen niet vergooien door simpelweg voor dat zijkamertje te kiezen. Dat zou te gemakkelijk zijn. Mijn ambitie was groter en dat irriteerde de organisator enorm.

Ben je ambitieus én moeder? Dan val je helemaal in de negatieve schaduw van het begrip 'ambitie'. Voor je het weet, word je in het hokje gestopt van de slechte moeder. Geen wonder dat er meer CEO's zijn die Peter heten dan vrouwelijke CEO's. Toen ik dit op Internationale Vrouwendag las in het *Algemeen Dagblad*, werd ik er verdrietig en boos van. Zes procent van alle Nederlandse directeurs heten Peter. Vijf procent is vrouw.

Ambitie is van nature een beetje een vies woord. Dat hebben we overgehouden aan het Romeinse tijdperk, toen het woord al een negatieve connotatie had. *Ambitio* betekent oorspronkelijk het ronselen van stemmen. Ambitie wordt dan ook wel eerezucht genoemd, of het streven om carrière te maken en de daarmee vaak gepaard gaande zucht naar eer of roem. Toen het tijdperk van Caesar en Spartacus voorbij was, kwam er in de renaissance een positievere betekenis van ambitie naar boven: het streven om een bepaalde taak of functie beter uit te voeren. Je zou zelfs kunnen zeggen dat ambitie in positieve zin gewoon hetzelfde betekent als jezelf overstijgen.

Echter, de smet op het woord uit de Romeinse tijd is nog niet helemaal verdwenen. Sommige mensen vinden het arrogant als je je ambitie uitspreekt, zoals ik deed tegenover de congresorganisator. Bij anderen kom je in hun irritatiezone terecht. Ben je arrogant als je jezelf uitspreekt over je ambi-

tie? Sorry, maar ik blijf erbij dat het idee dat het nastreven van ambities niet netjes zou zijn gewoon een vooroordeel is.

Het blijft me verbazen hoe negatief mensen de ambitie van anderen ervaren. Gek genoeg verwachten ze het wel van anderen – zo is ‘ambitie’ het meest gebruikte woord in vacatureteksten, maar ik denk niet dat mensen het op prijs stellen als sollicitanten hun ambitie eerlijk en open uitspreken tijdens een sollicitatiegesprek. Op mijn bedrijf hebben wij wel eens meegemaakt dat een kandidaat voor de functie constructiebankwerker vertelde dat hij er enorm veel zin in had om voor het werk naar het buitenland te reizen en er niet mee zat om te vliegen. Echter, met de functie zou hij niet verder komen dan hal 13 op de Rederijweg in Oosterhout. Op dat moment vonden mijn collega en ik het hilarisch. Maar achteraf bedacht ik dat de kandidaat zijn ambitieniveau wilde tonen. Dat hadden mijn collega en ik over het hoofd gezien.

Geleerden zijn er niet uit of ambitie een kwaliteit, een competentie of een instelling is, of dat het zelfs in je DNA zit. Misschien word je gewoon geboren met een grote dosis ambitie. En als het dan toch een competentie is, valt deze dan te ontwikkelen? Volgens mij maakt het niet uit in welk hokje je het begrip ‘ambitie’ stopt, als je maar weet dat het onontbeerlijk is voor het realiseren van je doelstelling.

Ik vind dat ambitie niets te maken heeft met ellebogenwerk en ten koste van anderen verder komen. Mijn versie van ambitie betekent: je eigen grenzen verleggen, openstaan voor verbetering en feedback, ijverig en gedreven zijn om je eigen gestelde doelen na te jagen, jezelf te challengen en leergierig te zijn. Gedreven mensen stellen zichzelf een doel en dagen

Heb je een droom?

**Blijf dan niet op de bank zitten,
sta op en kom in actie!**

Toen Kristel op 23-jarige leeftijd het containerbedrijf van haar vader wilde overnemen, verklaarde iedereen haar voor gek. Inmiddels is ze bekend als de containerqueen van Nederland. Haar motto: twijfelen is goed, maar proberen is beter.

Heb je het gevoel dat je niet goed genoeg bent en dat de hele wereld tegen je is? Trek je niets aan van wat anderen van jou vinden en doe alles wat je kunt om je droom te verwezenlijken. Geef nooit op. Laat je overtuigen door Kristel, die in dit boek beschrijft hoe ze zelf de ene na de andere tegenslag overwint. In haar ontdekkingstocht naar haar eigen grenzen leert ze lassen, geeft ze advies aan een minister en leert ze in Italië hoe je betere lasagne kunt maken dan je schoonmoeder.

Denk groot en ga ervoor. Het is nu of nooit.



Kristel Groenenboom is ondernemer en eigenaar van het gelijknamige internationale containerbedrijf. Ze werd bekend met haar boek *Mag ik meneer Kristel even spreken?* Ze werd uitgeroepen tot meest veelbelovende zakenvrouw en internationaal ondernemster van het jaar. Ze stond op lijstjes van succesvolle ondernemers van onder meer Sprout, het Financieele Dagblad en The Next Women. Ze is columnist en spreker.