

Inleiding

Mijn eerste Oscar

Ik vond het geweldig om Zakenvrouw van het Jaar te worden. Als studente op de Universiteit van Antwerpen had ik al een boek over de winnaars in mijn kast staan. Andere jonge vrouwen droomden van een groot gezin met drie kinderen en een bakfiets, maar ik niet. Ik wilde Zakenvrouw van het Jaar worden met een rode 911 in de garage. Ik wilde in de lijst staan van al die andere topondernemers die ook als vrouw 'hun mannetje' stonden. Vrouwen als Mireille Kapitein, Aukje Kuijpers, Marlies Dekkers en Elske Doets. Dus toen ik won, was het voor mij net alsof ik een Oscar had gewonnen, maar dan als beste ondernemer. Daarbij was het enorm leuk dat ik met mijn 36 jaar de jongste prijswinnaar ooit was.

Als klein meisje van vier liep ik al aan de hand van mijn vader door de fabriek en zei ik dat ik zijn containerfabriek wilde overnemen als ik later

groot was. En op mijn 23ste jaar heb ik dit daadwerkelijk gedaan. Je zult wel denken: wie neemt er nu zo jong een fabriek over met een aanzienlijke omzet, een flink aantal medewerkers en een bijhorende overnameschuld. Ja, dat deed ik, en ik had er alle vertrouwen in dat het goed zou komen. Mijn vader was op dat moment zeventig jaar en in zijn ogen kon ik de zaak maar beter vroeg overnemen, zodat hij mij nog van alles kon leren. Achteraf was dat een goede beslissing, want mijn vader is daarna veel ziek geweest. En de zaak loopt nu beter dan ooit.

In onze containerfabriek bouwen wij innovatieve containers. In die containers worden bijvoorbeeld waterzuiveringsinstallaties, medische scanners, waterstoftankstations of zelfs volledige sportscholen geplaatst. We bouwen speciale containers voor de land- en luchtmacht en zelfs zwembadcontainers. Alles wat maar mogelijk is met een container, wordt bij ons op de zaak bedacht. Wij tekenen, berekenen en bouwen alles wat je nodig hebt.

Als jonge vrouw een bedrijf overnemen, dat was niet vanzelfsprekend. Zo moest ik in het begin van mijn carrière voor het bedrijf heftrucks aanschaffen. Ik merkte al dat de vertegenwoordiger van een gerenommeerd heftruckmerk moeite had om zaken te doen met een jonge vrouw. Na ons gesprek ontving ik een offerte die veel te hoog geprijsd was. Ik stuurde hem daarop een mail met de boodschap dat ik gekozen had voor een ander heftruckmerk op basis van de prijs-kwaliteitsverhouding. Binnen vijf minuten kreeg ik een mail terug met een technische tabel van drie pagina's, waaronder in vetgedrukte letters stond: 'Dit zijn de technische details, op basis waarvan u voor ons heftruckmerk moet kiezen. U kunt dit niet weten, want u bent een vrouw.' Zijn boodschap had helaas weinig effect, niet in de laatste plaats omdat ik als afgestudeerd Handelsingenieur aan de Universiteit van Antwerpen prima kon beoordelen wat de prijs-

kwaliteitsverhouding van een heftruck zou moeten zijn. Ik kon het niet laten om hem een mail te sturen: 'Ik zal het maar eerlijk zeggen: de andere vertegenwoordiger was gewoon veel charmanter, had lekkerdere koffie en was veel knapper'.

Leveranciers en klanten vroegen vaak hoe oud ik was. Niet omdat ze met mij een date wilden, maar omdat ze een ander beeld voor zich hadden van een bekwame directeur van een containerfabriek, namelijk een oudere man van rond de veertig in een grijs kostuum, en geen jonge vrouw. Door alle negatieve ervaringen heb ik mijn eerste boek *Mag ik meneer Kristel even spreken* geschreven. Het is ook echt gebeurd: iemand vroeg daadwerkelijk of hij meneer Kristel even kon spreken, en was verbaasd toen ik tevorschijn kwam.

Ik ben natuurlijk van mening dat een vrouw net zo goed een containerfabriek kan leiden als een man. Waarschijnlijk zelfs beter dan een man! Wetenschappelijk onderzoek van de Universiteit van Manchester en Purdue University wijst uit dat bedrijven die door vrouwen geleid worden, gemiddeld succesvoller zijn en het langer volhouden. Dit zeg ik ook regelmatig tijdens lezingen, bijvoorbeeld op de TU Delft, voor jonge studenten die gaan starten met een technische opleiding. Want daar ligt wel mijn hart: het promoten van techniek voor jonge vrouwen. Daarom zie ik het ook als mijn missie als Zakenvrouw van het Jaar om mij in te zetten voor meer vrouwen in de techniek

Zwarte sneeuw

Er is veel goed gegaan, maar niet alles was rozengeur en maneschijn. Er waren ook perioden van zwarte sneeuw. Zo is er een zwaar bedrijfsongeval geweest met een heftruck, moesten er moeilijke organisatorische

veranderingen doorgevoerd worden, hebben we een energiecrisis gehad en werden we net als iedereen geconfronteerd met een coviduitbraak die grote gevolgen had voor ons bedrijf – als maakbedrijf is het niet mogelijk om mensen thuis te laten werken. Daar zit je dan op vrijdagmiddag achter je bureau, het ene na het andere personeelslid werd ziek. Niemand om vrachtwagens te lossen. Verschrikkelijk. Alsof je hele bedrijf wankelt. Groot was dan ook de opluchting toen de weken erna beetje bij beetje iedereen weer terug kwam. Ik kon weer slapen.

Nog moeilijker dan de gevechten op het werk waren de gevechten thuis. Ik zat in een ongezonde relatie met een partner die meer van drank hield dan van mij, en dat greep mij enorm aan. Op een middag zat ik met mijn uitgever Monique in de tuin en sprak met haar over mijn zorgen. Ze zei: ‘Kristel, je bent zo’n slimme, financieel onafhankelijke vrouw. De schrijver van een boek. Je hebt net op de voorpagina van meerdere kranten gestaan, maar zelf doe je niet wat je anderen aanraadt. Ga weg bij die man.’ Dat heb ik uiteindelijk gedaan, maar het was moeilijk, want ik hield van die man. Het was de moeilijkste beslissing van mijn leven, moeilijker dan elke zakelijke beslissing die ik ooit heb moeten nemen.

Alles wat ik zakelijk en privé heb gedaan heeft mij gemaakt tot de persoon die ik nu ben: sterker, gelukkiger, vrijgevochten, onafhankelijk. Een vrouw die haar hand niet omdraait voor een zakenreis naar Japan of een week ijsrijden in Finland. Een workaholic was ik al, maar nu ben ik ook een vrouw die weet wat ze waard is, die weet dat ze het alleen redt. Ik heb geleerd dat je veel sterker bent dan je denkt dat je bent. Dat je jezelf nooit mag laten tegenhouden om je dromen of ambities na te jagen. Want als je dat niet doet, krijg je er later spijt van.

Het was dan ook bijzonder om uitgeroepen te worden als de jongste Zakenvrouw van het Jaar. De criteria van deze verkiezing zijn niet mild:

goede leidinggevende kwaliteiten, een visie op ondernemerschap, een gezond financieel trackrecord van de onderneming in de afgelopen vijf jaar en maatschappelijke betrokkenheid. En een actieve rol hebben in het promoten van vrouwelijk ondernemerschap. Ik was trots dat het was gelukt.

Bruisen van de ambitie

De vrouw waar het allemaal mee is begonnen, is Madame Clicquot. Zij is de rasonderneemster uit de negentiende eeuw waar de prijs naar is vernoemd. Barbe-Nicole Clicquot Ponsardin was op haar 27ste weduwe van een Franse wijnboer. Hij was nog maar net met de productie van champagne begonnen en liet een verlieslatend bedrijf achter. Maar Madame Clicquot wilde het er niet bij laten zitten en bruiste van de ambitie. Terwijl het voor vrouwen in 1805 nog onmogelijk was om een bankrekening te openen en de rechten van vrouwen door het regime van Napoleon zeer beperkt waren, lukte het haar toch om een internationaal florerend bedrijf op te zetten. Ze had totaal geen ervaring met het produceren van champagne, maar ze huurde de beste experts in. Ze was goed voor haar personeel en betaalde ziektekosten terwijl dit in die tijd niet verplicht was. Ze was scherp en had als motto dat er maar één kwaliteit is, namelijk de beste. Ze bleek een visionair te zijn. Ze ontwikkelde niet enkel unieke champagnerecepten, maar ook de vorm van de champagnefles die tot op de dag van vandaag nog wordt gebruikt, evenals de introductie van merkbewustzijn. Ze ontwikkelde ook een speciale tafel waardoor de gistresten uit de champagnefles verwijderd kunnen worden. Ze had dit zelf bedacht aan haar keukentafel. Zonder haar uitvinding was champagne nooit de beroemdste wijn ter wereld geworden.

Door haar voorsprong kon ze een grote internationale speler worden. Ze

startte met de distributie overzee en verscheepte tijdens verschillende oorlogen in het geheim haar champagne over de hele wereld, van Azië en Rusland tot in Australië. Ze overwon verschillende crises en durfde meer risico's dan anderen te nemen. Madame Clicquot opende veel deuren voor andere vrouwen, en weduwen in het bijzonder. In de tijd van Napoleon waren vrouwen onzichtbaar in de maatschappij door de zogenoemde 'Code Napoleon' die vrouwen verwees naar een leven van uitsluitend kinderen baren. Door het voorbeeld van Madame Clicquot ontstonden er mogelijkheden voor andere vrouwen om ook te gaan ondernemen en bedrijven op te richten. Tot de dag van vandaag is ze een voorbeeld voor andere vrouwen en heeft het merk Veuve Clicquot nog steeds de doelstelling om de spirit van Barbe-Nicole te verspreiden. Zo heb ik als Zakenvrouw van het Jaar een eigen wijnrank gekregen in een van de uitgestrekte champagnenvelden van Reims om het gedachtegoed van Barbe-Nicole voort te zetten.

Net als de andere Zakenvrouwen van het Jaar die in hetzelfde jaar als ik gekozen waren in andere landen, kreeg ik de kans om de wijnkelders van Barbe-Nicole te bezoeken om met eigen ogen te zien wat deze vrouw uit de grond had gestampt. Daar besepte ik dat ze eigenlijk een van de eerste vrouwen in de techniek was. En ook voor mij heeft ze deuren geopend. Zonder Barbe-Nicole had ik nooit een uitnodiging gehad voor de Uitblinderslunch op het paleis Noordeinde en was mij de kans ontglipt om champagne te drinken met koning Willem-Alexander en koningin Máxima. En ik moet eerlijk toegeven, hier was ik toch echt even stil van.

Zo vrouwtje, nu wil je zeker moeder worden?

Gelukkig wordt de traditie van de benoeming van Zakenvrouw van het Jaar voortgezet en zijn er nog veel andere initiatieven in Nederland en Europa

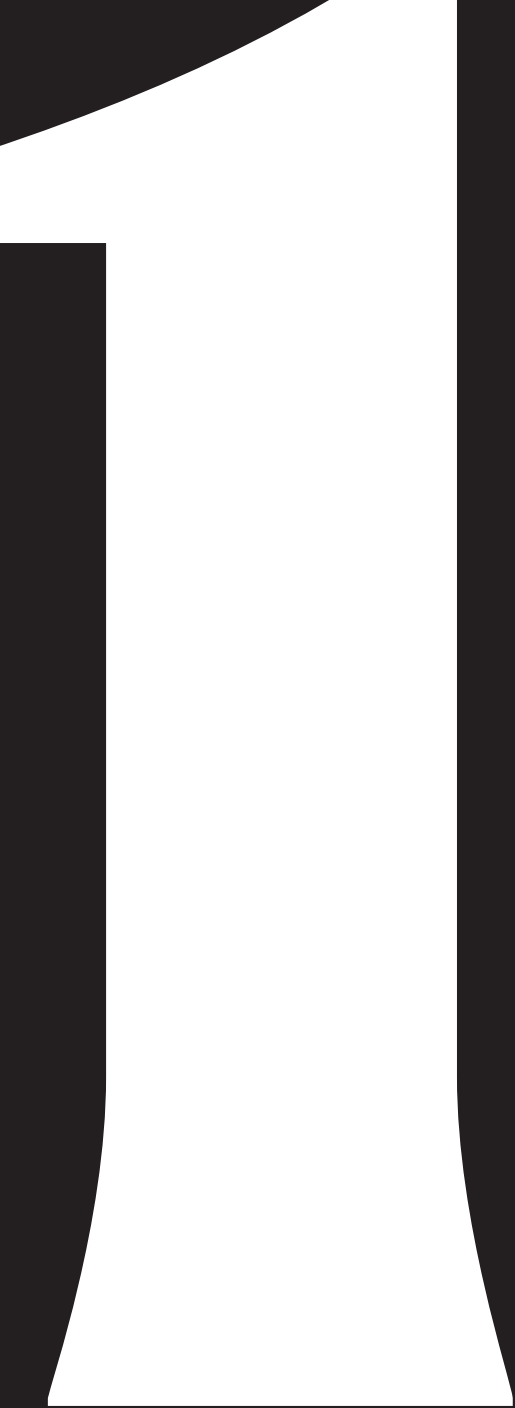
waarmee vrouwelijk ondernemerschap wordt gepromoot. Is dit dan nog nodig? Vrouwen hebben intussen toch bankrekeningen, mogen stemmen en er zijn inmiddels zelfs quota om vrouwen in raden van besturen te krijgen? Het antwoord is ja, helaas is dit nog wel nodig. Ik ervaar het vaker dan me lief is. In de week voordat ik dit voorwoord schreef, gaf ik een lezing waarbij een nare man in de zaal zat die mij de hele tijd onderbrak. Zo protesteerde hij toen ik wetenschappelijke cijfers presenteerde die aantonen dat vrouwelijke ondernemers minder snel failliet gaan dan mannelijke ondernemers. Aan het einde van mijn lezing stak hij zijn hand op en zei: ‘Zo vrouwtje, nu je die prijs hebt gewonnen wil je zeker nog maar één ding en dat is moeder worden. Want vrouwen hebben allemaal een biologische klok. En wees maar eerlijk, een vrouw met een kind kan geen zaak meer runnen.’ Ik wist niet wat ik hoorde. Terwijl ik probeerde af te ronden, bleef hij maar roepen: ‘Wil je nou kinderen of niet? Of ben je geen echte vrouw?’ Uiteraard was hij een eenling in een zaal vol mensen die het vast niet met hem eens waren, maar ze lieten hem wel zijn gang gaan.

Jouw eerste Oscar

Er zijn in Nederland meer ceo's die Peter heten dan dat er vrouwelijke ceo's zijn, bleek in 2020 uit een onderzoek. Nog steeds hebben vrouwen minder kansen dan mannen. We hebben dan ook nog steeds heel hard rolmodellen, prijzen en quota nodig. En daarom blijf ik mijn verhaal over meneer Kristel vertellen, aan middelbareschoolleerlingen, docenten, ondernemers en politici.

In dit boek deel ik de lessen die ik heb geleerd tijdens mijn carrière en zal ik je een paar geheimen van de Zakenvrouw van het Jaar verklappen. Misschien dat jij op een dag ook Zakenvrouw van het Jaar wordt en je eer-

ste Oscar in ontvangst mag nemen, mag lunchen met de koning op Paleis Noordeinde en ministers mag ontvangen op je bedrijf. Bovenal wil ik je aanzetten om je dromen waar te maken. Een vrouw kan net zo goed een bedrijf runnen als een man, waarschijnlijk zelfs nog beter. Dus laat je niet uitlachen, geloof in jezelf en ga ervoor.



DOE VOORAL WAT EEN ANDER NIET DOET

Als containerkoningin van Nederland heb ik mijn succes te danken aan mijn streven om alles anders te doen: slimmer, beter en altijd origineler. Als kind was ik al lekker eigenwijs. Mijn vader verbeterde regelmatig mijn wiskundehuiswerk en had op een dag een van mijn sommen afgekeurd. Ik was het hier absoluut niet mee eens. Mijn vader werd kwaad en wilde mij bijna straf geven. Hij is een kei in wiskunde en vond het niet grappig om tegenspraak te krijgen van een zevenjarig meisje. Eigenwijs als ik was, belde ik die avond mijn halfbroer om te vragen wie er gelijk had. Ik

wilde geen straf krijgen en evenmin naar school gaan met een verkeerd antwoord. Mijn halfbroer keek mijn som na en belde een halfuur later met mijn vader om hem te vertellen dat ik gelijk had.

De meeste mensen zijn niet zo eigenwijs. Ze kopen dezelfde auto en hetzelfde huis als anderen, zetten dezelfde stappen in hun carrière, beginnen hetzelfde type bedrijf. Niet dat de meeste mensen zo fantasieloos zijn, maar ze willen geen vreemde eend in de bijt zijn. Ze willen geaccepteerd worden door hun omgeving. Ze zijn gewoon bang om eens iets anders te proberen met de kans dat ze falen. Of ze worden geconfronteerd met vooroordelen die hen ervan weerhouden om iets anders te proberen. Maar juist door uniek te zijn, bereik je het meest. Dit geldt niet alleen voor jouw persoonlijke leven, maar ook voor jouw bedrijf. Unieke bedrijven in een nichesector behalen vaak de beste bedrijfsresultaten.

Ik ben altijd een buitenbeentje geweest. Als studente was ik meestal het enige meisje in de klas, dat hoort er nu eenmaal bij als je voor een technische richting kiest met veel wiskunde. Gelukkig was mijn moeder ook flink eigenwijs door niet te luisteren naar het studieadvies van mijn leerkrachten. Als ze wel had geluisterd, had ik nooit mijn diploma als handelsingenieur (bedrijfseconoom) gehaald en niet de benodigde opleiding gehad om te kunnen doen wat ik nu doe. Ook mijn carrière verliep allesbehalve normaal. Op mijn 23ste nam ik het bedrijf van mijn vader over. Ik was niet alleen jong, maar ook de enige vrouw in de containerbranche. Klanten, leveranciers en andere zakenrelaties konden zich niet voorstellen dat zo'n jonge vrouw de baas kon zijn van zo'n groot bedrijf.

Ik doe alles anders. Ik heb een lasdiploma gehaald, waardoor ik als directeur onze medewerkers beter begrijp, ik neem mijn hond mee naar de zaak en in het weekend rijd ik Porsche-rally's. Ik heb meestal een andere visie op ondernemen dan mijn concurrenten. Is een container

alleen geschikt om goederen te vervoeren? Misschien kunnen we er een zwembad van maken!

Mijn eigenwijsheid heeft mij veel gebracht. Durf jij de dingen ook op een andere manier te doen dan een ander? Is jouw bedrijf anders dan de meeste bedrijven in jouw branche? Onderscheiden jouw producten zich voldoende van de rest? Ben jij ook een dwarsligger?

Slimme vrouwen doen alles anders

Charlotte Tilbury is een prominente Britse visagiste en ondernemer. Tilbury groeide op in een creatieve omgeving, haar ouders waren hippies, wat haar interesse in make-up en mode stimuleerde. Na haar opleiding aan de Glauca Rossi School of Makeup in Londen, begon ze haar carrière in de make-upindustrie. Tilbury heeft gewerkt met beroemde fotografen, modellen en tijdschriften, en heeft een aanzienlijke reputatie opgebouwd in de modewereld. Haar werk is te zien geweest in campagnes voor grote modehuizen en ze heeft deelgenomen aan talrijke modeshows. In 2013 lanceerde ze haar eigen make-up- en huidverzorgingslijn, Charlotte Tilbury Beauty Ltd. Deze lijn werd snel populair door de kwaliteit van de producten en Tilbury's reputatie. Haar merk staat bekend om zijn luxe uitstraling en de effectiviteit van de producten, waaronder bekende items zoals de 'Magic Cream' en 'Pillow Talk' lipstick. In 2020 verkocht ze een groot deel van haar aandelen in het bedrijf, dat toen naar verluid een miljard euro waard was.

Een andere eigenwijze vrouw is koningin Maxima; ondanks alle strikte regels van het Koninklijk Huis volgt ze haar eigen weg. Ze zet zich in voor maatschappelijke thema's die zij belangrijk vindt, zoals muziek in de klas en microkredieten. Ze laat zich niet de wet voorschrijven, of het nu gaat

om haar kledingstijl, de opvoeding van haar dochters of de invulling van haar werk.

Niet alleen slimme vrouwen doen het anders, slimme mannen natuurlijk ook. Vorig jaar had ik het geluk om een 'An evening with President Barack Obama' mee te mogen maken in Amsterdam. Er gebeurt iets magisch in de zaal als Barack Obama begint te vertellen. Hij geeft niet alleen de beste speeches, hij heeft ook een Nobelprijs voor de vrede. Hij is zeker anders dan zijn voorgangers en nakomers in het Witte Huis. Hij was de eerste zwarte president, de eerste president die een jong gezin meenam naar het Witte Huis, maar ook zijn charisma is uniek. Als president dronk hij acht jaar lang geen druppel alcohol om scherp te blijven. Hij zorgde voor 'Obamacare' en maakte zich hard voor het veranderen van de wapenwetten. Na al zijn dagelijkse verplichtingen als president beantwoordde hij elke avond brieven van tientallen mensen. Hij volgt zijn eigen koers en accepteerde het als hij soms een battle verloor. Zijn motto is: *better is good*. Volgens Obama verlopen veranderingen 'zigzag'. Soms ga je achteruit, dan weer vooruit en soms zie je zelfs helemaal geen vooruitgang. Je kunt niet alles veranderen, zelfs niet als president van de Verenigde Staten, maar elke verbetering is goed.

Slimme vrouwen trekken zich niets aan van vooroordelen

Als jonge vrouwelijke ondernemer moest ik continu afrekenen met vooroordelen. De ervaring met de heftruckvertegenwoordiger in de inleiding was geen incident; het gebeurde regelmatig dat ik niet voor vol werd aangezien. En eerlijk gezegd gebeurt het nog steeds. Toen ik recent in een landelijke krant werd geportretteerd, luidde de kop boven het artikel: 'Zakenvrouw van het Jaar heeft geen haast met liefde'. Ik ken meerdere

directeuren die niet getrouwd zijn, maar daar nooit mee in het nieuws komen.

Hoe ga jij om met vooroordelen? Laat jij jezelf afleiden door de vooroordelen van anderen? Niet iedere ondernemer is man, blank en 46. Niet iedere vrouw heeft een hekel aan techniek, boekhouden en auto's. Vooroordelen kunnen ons van onze koers afhouden. Vooroordelen bepalen meer dan je denkt en wij hebben ze allemaal. Vooroordelen zijn enorm bepalend voor onze manier van denken en ons gedrag. Ze bepalen wat we kopen, wie we aannemen voor een bepaalde functie en wat we van iemand vinden.

Vijf vooroordelen over vrouwen die absoluut NIET waar zijn

Over vrouwen bestaan helaas nog steeds veel vooroordelen. Ik pik er vijf uit:

Vooroordeel 1: vrouwen gaan sneller failliet dan mannen.

De waarheid: mannelijke ondernemers groeien sneller en nemen meer risico. Door die enorme groei gaan mannen sneller failliet; van alle faillissementen in Nederland betrof vijftien procent een vrouw en 85 procent een man

Vooroordeel 2: vrouwen veroorzaken meer auto-ongelukken dan mannen

De waarheid: uit onderzoeken, bijvoorbeeld van vergelijkingssite hoyhoy.nl, blijkt keer op keer dat vrouwen even vaak schade rijden als mannen, maar dat de schade van mannen hoger oploopt. Gemiddeld ligt de schade van mannen veertien procent hoger.

Vooroordeel 3: vrouwen zijn van nature slechter in wiskunde dan mannen.

De waarheid: uit onderzoek van de Carnegie Mellon Universiteit blijkt dat vrouwen net zo goed zijn in wiskunde als mannen. Ouders en docenten stimuleren vrouwen echter niet om voor wiskunde te kiezen. Vrouwen die niettemin voor wiskunde kiezen, zijn mede hierdoor vaak onzekerder over hun prestaties op wiskundegebied.

Vooroordeel 4: een generatie vrouwelijke ondernemers richt het familiebedrijf te gronde

De waarheid: familiebedrijven vormen de basis van de Nederlandse economie. Ze zijn belangrijker dan we denken. Volgens het CBS is van alle bedrijven in ons land 61 procent een familiebedrijf. Met 2,6 miljoen banen vormen zij de grootste werkgever en realiseren ze gezamenlijk een jaaromzet van 456 miljard euro. Er is geen bewijs dat een generatie vrouwelijke ondernemers een familiebedrijf niet succesvol zou kunnen leiden.

Vooroordeel 5: vrouwen zijn minder hoogopgeleid dan mannen

De waarheid: er gaan inmiddels meer vrouwen dan mannen studeren en over het algemeen zijn ze daarbij succesvoller. Vroeger was het wel anders, maar 1997 was een kantelpunt en sindsdien staan er in het hbo meer vrouwen dan mannen ingeschreven. Negen jaar later werd dit omslagpunt ook op universiteiten bereikt.

Het heeft mij veel opgeleverd om geen boodschap te hebben aan wat andere mensen van mij vinden. Ik trek mijn eigen plan, en ik raad jou aan hetzelfde te doen. Het gaat jou ook veel opleveren als je jezelf niet laat afleiden door vooroordelen en het anders aan durft te pakken. Ga gewoon leidinggeven aan een team met mensen die twintig jaar ouder zijn dan jij.

Wees de eerste in de markt met een nieuw product. Laat mensen maar een mening over je vormen. Het is hun mening, en niet die van jou!

Slimme vrouwen doen alleen werk dat ze leuk vinden

Om gedreven te kunnen zijn, moet je werk doen waar je plezier aan beleeft. Want werk waar je gelukkig van wordt, daar ben je automatisch beter in. Het lijkt zo logisch, toch durven veel mensen deze keuze niet te maken. Ruim twintig procent van alle Nederlanders vindt zijn werk saai, bleek uit onderzoek van marktonderzoeksbureau Ipsos Nederland onder ruim vijfhonderd werkende Nederlanders tussen de 16 en 74 jaar. Wereldwijd vindt zelfs dertig procent van alle burgers zijn baan saai. Ongelooflijk: waarom doen mensen werk dat ze eigenlijk niet leuk vinden? Terwijl je soms meer tijd aan je werk besteedt dan aan je privéleven.

Mensen wisselen in Nederland sneller van partner dan van baan. Wat veel zegt, want het scheidingspercentage stijgt nog elk jaar. Jonge werknemers durven sneller van baan te wisselen, maar oudere werknemers blijven zitten waar ze zitten. Factoren als angst en inkomensonzekerheid spelen waarschijnlijk een grote rol als mensen werk blijven doen dat ze eigenlijk niet leuk vinden. De cijfers worden nog schokkender als het gaat om de vraag of we de baan hebben waar we als kind van droomden: voor 82 procent van de Nederlanders geldt dat helaas niet. Dit blijkt uit een onderzoek van de Nationale Vacaturebank onder 528 respondenten. Het is niet geheel verrassend dat een meerderheid van deze respondenten eigenlijk een andere baan wil. Slechts veertien procent geeft aan een baan te hebben die volledig past bij datgene waarvoor men is opgeleid. Een deel van de respondenten geeft aan de rest van hun loopbaan hetzelfde soort werk te willen blijven doen.

ZO WORD JE

ZAKEN VROUW

van het jaar

Ben je vrouw en ambitieus? Goed zo, dan maak je kans op de leukste en belangrijkste functie in ons land: Zakenvrouw van het Jaar.

In dit boek vertelt Kristel Groenenboom wat je allemaal moet doen om zover te komen. Hard werken en onderhandelen als een kerel is dan niet genoeg. Je moet ook bereid zijn om eigenwijze keuzes te maken, je hard te maken voor maatschappelijke onderwerpen en niet bang zijn om bekend te worden.

Zo word je zakenvrouw van het jaar is meer dan een boek dat je zal inspireren om je best te doen. Het helpt je om een plan te maken zodat je op een dag op het podium belandt waar je thuishoort.

KRISTEL GROENENBOOM IS DIRECTEUR VAN GROENENBOOM CONTAINERSERVICE EN ZAKENVROUW VAN HET JAAR. ZE IS EEN VOORVECHTER VAN VROUWEN IN DE TECHNIEK. ZE IS EEN GEWAARDEERD SPREKER EN AUTEUR VAN *MAG IK MENEER KRISTEL EVEN SPREKEN?* EN *NU OF NOOIT*.

HAYSTACK

