

Les 1

Laat je gevoel spreken

“Ik heb rechten gestudeerd, maar ik koos al jong voor een carrière in de reiswereld. Terwijl ik op dat moment ook voor het geld had kunnen kiezen. Mensen komen vaak op hun veertigste in een spagaat terecht en denken: doe ik wel wat ik echt wil? Ik had dat moment al heel jong, op mijn drieëntwintigste, en ik besloot toen te kiezen voor datgene waar ik heel blij van werd – het succes en het geld komen dan vanzelf wel.

Als jonge mensen nu tegen mij zeggen dat het hun primaire doel is om veel geld te verdienen, dan zeg ik altijd: ‘Oh nee, dat mag je niet doen! Je moet kiezen voor waar je gelukkig van wordt.’ Ik zie vaak mensen die een burn-out krijgen of ongelukkig zijn omdat ze in eerste instantie voor het geld hebben gekozen. Ook bij het leiden van onze reisorganisatie ben ik heel intuïtief ingesteld: als ik zaken doe met iemand, let ik er erg op hoe zo iemand tegenover me zit en welk gevoel ik daarbij heb – het is niet goed als ik daar te veel over nadenk.”

Les 2

Ga je eigen weg

“Neem je het bedrijf over van je vader, zoals ik heb gedaan, dan maak je een relatie die persoonlijk is zakelijk. Het gaat om veel geld en je relatie krijgt daardoor een heel andere dimensie. Dat is lastig en geeft soms spanningen. Aan de andere kant is het natuurlijk fijn dat ik een schip op koers kon kopen, want zo kon ik het bedrijf eerder uitbreiden. Mijn positie in de zaak verwerven was niet gemakkelijk: mijn vader is een dominante man en dat betekende ook dat ik een eigen positie moest verwerven – hij was altijd de belangrijkste persoon en delegeren vond hij moeilijk. De enige manier om me aan hem te ontworstelen, was door ferm te zijn: benoemen wat me niet beviel, tegen hem aan schoppen en mijn eigen weg gaan.”

Les 3

Wees een doener

“Een onderdeel van de prijs Zakenvrouw van het jaar is dat je vrouwelijk onderne-



merschap stimuleert. Mijn eerste reactie was: dan ga ik me richten op jonge meisjes, omdat veertigjarigen vaak al zo vastgeroest zitten in bepaalde patronen – daar kan ik niet zoveel verschil meer maken.

Ik ben de Young Lady Business Academy begonnen en daarmee probeer ik meisjes van zestien, zeventien jaar te laten zien dat je niet altijd eerst onderzoek hoeft te doen naar wat bijvoorbeeld de nieuwe trend is, maar dat je ook kunt ondernemen vanuit je *gut feeling*. Veel slimme meiden groeien op in een nest waar veel wordt nagedacht en ik wil ze uit die denkmodus halen en bijbrengen dat je het als ondernemer soms gewoon moet gaan dóén.

Jongens zitten vanzelf al meer in die doe-modus. Door te sporten proberen we bijvoorbeeld hun lef te triggeren. Zelf heb ik veel baat bij skiën: dan doe ik soms dingen die ik eigenlijk niet durf, waardoor ik een betere ondernemer word. Managementcursussen volg ik nooit. Ik geloof dat je veel kunt opsteken door goed om je heen te kijken naar wat er in de wereld gebeurt.”

Les 4

Laat uiterlijk vertoon niet de boventoon voeren

“Ik ben opgegroeid in Bergen en ik woon daar nog steeds. Al van jongs af aan kijk ik door de façades heen waar veel mensen hier in leven. In wat voor auto rij je? Wat voor kleding draag je? Wat voor soort armband heb je om? Daar zijn ze in Bergen veel mee bezig en dat is natuurlijk allemaal nep – daarachter zit veel onzekerheid. Al jong heb ik besloten dat ik daar niet bij wil horen. Ik ben er niet vies van om mooie kleding te dragen – ik wil er professioneel uitzien – of in een mooie auto te rijden als je het geld ervoor hebt, maar wat voor soort motor er in mijn auto zit, interesseert me niet. Ik word blijer van een koolmeesje of een eekhoorn in mijn tuin dan een haringparty te moeten bezoeken waar allemaal mensen staan om-