

DE SWITCH

Nieuwe ronde, nieuwe kansen: deze DRIE VROUWEN GOOIDEN HUN CARRIÈRE COMPLEET OM. 'Als je wil, kun je alles leren.'

interview MAAIKE BEEKERS
fotografie FERRY VAN DER NAT



Overslagtop Jonathan Simkhai via My Theresa, bandplooi broek LaDress, grijsblauwe beha 'Yoko' Marie Jo

'HET RUNNEN VAN MIJN EIGEN BEDRIJF IS EEN GROOT AVONTUUR'

BIANCA BLOM liep al lang rond met het idee een eigen schoenenlijn te beginnen. Hakken om precies te zijn, die lekker zitten.

VOOR DE SWITCH

'Van alles heb ik gedaan. Tijdens mijn studie bedrijfskunde was ik onder meer croupier en grondstewardess, maar ik heb ook bij een bank gewerkt, bij een marketingonderzoeksbureau en een advocatenkantoor. Na anderhalf jaar raakte ik steeds verveeld. Vanaf mijn 27ste besloot ik een eigen schoenenlijn te beginnen, alleen wist ik niet precies hoe. Mijn hele familie was ondernemer, dus het voelde logisch zelf iets te starten, het zou eerder gek geweest zijn als ik het niet deed.'

DE OMMEZWAAI

'Toen ik een cursus ambachtelijk schoenmaken deed, dacht ik: ik wil mooie hoge hakken op de markt brengen, die écht lekker zitten. Een kennis, orthopedisch schoenmaker, vroeg ik om mee te denken. Er kwam een prototype waarmee ik alle schoenenwinkels in de Leidsestraat in Amsterdam binnenliep om te vergelijken. Ik was opgetogen: geen één paar zat zo lekker als dat van mij.'

OPSTARTEN

'De naam had ik al, Linja. Nu nog de juiste fabrikanten vinden. Ik wilde ambacht, kwaliteit en zeker geen kinderarbeid, dus kwam ik al snel in Italië terecht. Daar zeiden ze bij alles wat ik wilde: 'It's not possible!' Ik weet nog hoe ik met een sample door de regen fietste

en daarna zwarte hielen had: dat mocht niet! De Italianen vielen van hun stoel: met hoge hakken fietsen in de regen? Uiteindelijk kon ik na tien samples en twee jaar ontwikkelen echt van start.'

EIGEN WEG

'De verkoop van mijn schoenen doe ik online, niet via traditionele winkels. Mijn schoenen zijn kostbaar om te maken omdat het handwerk betreft, als er dan nog een partij bijkomt, worden ze te duur en ik wil juist een goede prijs-kwaliteit bieden. Het ontwerp is tijdloos en vrouwelijk, zwart heb ik altijd in de collectie, verder breng ik steeds *limited editions* met verschillende kleuren op de markt. Die maak ik op bestelling, dus halve maten is geen probleem en ik heb nooit overtollige voorraden. Andere bedrijven moeten mee in het circus van elkaar opvolgende collecties en uitverkoop, ik beloon liever mijn vaste klanten dan dat ik korting geef op een collectie die mensen niet meer willen. Ik bepaal zelf, daar ben ik trots op.'

EEUWIGE VRAAG

'Is het echt waar?' Die vraag is mij al ontelbare keren gesteld. "Zitten ze echt zo lekker?" Ja dus. Natuurlijk, het blijven hakken, maar je kunt er echt twee keer zo lang op lopen dan op andere. Mijn klanten zijn zakenvrouwen, maar ook wel bekende Nederlanders. Dionne Stax presenteert het journal op mijn pumps, Merel Westrik, Daphne Bunschoek. Iedereen is enthousiast. Als het even kan, ga ik ook in het buiten-

land verkopen. Doordat ik online werk, maakt het niet veel uit of mijn klant in Groningen of New York zit, hoogstens duurt de verzending ietsje langer.'

MOTTO

'Elk nadeel heeft zijn voordeel. Op mijn 23ste was ik ernstig ziek, ik had een bacterie opgelopen en kreeg daar een longembolie overheen. Ik ben door het oog van de naald gekropen en moest maanden aansterken. Sindsdien sta ik anders in het leven, ik relatieveer meer. Als iets anders gaat dan je had gedacht, kan dat ook positief uitpakken en zelfs leuker dan je had kunnen bedenken. Ik zie mezelf als een zeilbootje in de wind: als de wind anders waait, moet je anticiperen. Hoe ik er over vijf jaar voorsta, daar heb ik geen idee van. Gelukkig niet. Het runnen van mijn eigen bedrijf is een groot avontuur en het aller-, allerleukste wat ik kan bedenken.'

'IK DUIK GRAAG ERGENS HELEMAAL IN'

GEMMA BROEKHUIS werkte jaren in de reclamewereld, had toen haar eigen reclamebureau, maar kreeg op een dag een ingeving en besloot een nieuw bedrijf te starten.

VOOR DE SWITCH

'Het creatieve van reclame heb ik altijd leuk gevonden: het verhaal achter een merk zoeken en dat weer oppoetsen, zodat mensen het voelen. In mijn begintijd groeiden de bomen tot de hemel. Maar gaandeweg draaide het steeds minder om de creativiteit, alles werd afgerekend op het nu, alsof de lange termijn niet meer telde. Verder blijf je altijd een beetje een outsider als bedrijven je inhuren, terwijl ik juist graag helemaal ergens in duik, er deel van uit maak.'

DE INGEVING

'In de periode dat ik zwanger was van mijn oudste zoon Mikkel, verloor ik mijn moeder. Dat was een moeilijke tijd, want ik voelde blijdschap en liefde, maar was ook in de rouw. Toen mijn zoontje er eenmaal was en voor het eerst omrolde besepte ik: dit is een mijlpaal, maar ik geniet er niet van zoals ik zou willen, doordat ik nog verdriet heb. Om het moment vast te leggen, schreef ik een kaartje: vandaag rolde je voor het eerst om, met zijn naam en de datum. Zo is Milestone begonnen. Zouden andere moeders dat soort momenten ook niet tastbaar willen maken? Die babytijd gaat zo snel voorbij. Het idee kreeg steeds meer vorm.'

DE BUITENWERELD

'Toen ik het anderen uitlegde, was er één vriendin die dacht dat het een enorm succes kon worden. Verder begreep niemand het. Steeds opnieuw legde ik uit: je hebt je baby, daar leg je een kaart naast en dan maak je een foto. Stond ik daar op een feestje met vrienden, collega's, die me aankeken of ik gek was. Ik zag ze denken: daar heb je weer zo'n muts die rompertjes gaat maken.'

SUCCES

'Het idee heeft een enorme vlucht genomen, ik was echt de eerste en daarna is het oneindig vaak gekopieerd. Daar kun je je over opwinden, maar dat heeft geen zin. Mijn bedrijf is flink gegroeid, in Amsterdam werken we met zeven mensen, in Amerika met twee en we hebben Milestone in meer dan veertig landen op de markt gebracht en in 23 talen. Inmiddels ben ik meer dan vijf jaar verder, mijn bedrijf is gegroeid en ik heb nog twee zoons gekregen. Mijn man is ook ondernemer, en ik ben supertrots dat het ons lukt om een leuk leven te hebben met twee bedrijven en drie kinderen.'

ONDERNEMERSBLOED

'Mijn moeder was freelance vertaler, mijn vader is een soort *serial entrepreneur* en mijn zus heeft een winkel, dus ja, het ondernemen zit wel in mijn bloed.'

GELEERD

'Om sterker in mijn schoenen te staan. Ik heb echt moeten leren om te omarmen dat ik de baas ben. En dat het niet erg is als je het af en toe oneens bent met elkaar. Verder ga ik naar een coach en volg ik

trainingen: ik wil reflecteren op wat ik doe. Het is toch een *battle* af en toe, een eigen bedrijf.'

DOEL

'Liefst word ik nog meer een gevestigd merk. Omzet maken is leuk, maar daar haal ik mijn voldoening niet uit. Soms is de balans lastig: dan wil ik op vrijdag nog even doorwerken, maar ook naar mijn kinderen. Als ik terugdenk aan de vrijheid die ik vroeger had voordat ik kinderen had! Dat heb ik toen niet genoeg beseft. Misschien zou ik daar nog eens kaarten voor moeten maken, haha.'



Gebreid vest Cos, rok met asymmetrische zoom Roland Mouret via de Bijenkorf, zachtroze beha 'Mai' Marie Jo, gouden oorbel Marco Bicego via Schaap en Citroen Juweliers, vintage gouden ring met camee en vintage gouden armband Lyppens



Kanten top Baum und Pferdgarten, kanten rok Dorothee Schumacher via My Theresa, blauwgroene beha 'Jane' Marie Jo, gouden oorbellen met wit keramiek, Chantecler via Schaap en Citroen Juweliers

'EEN PAARD OORDEELT NOOIT'

YOLANDE VAN DEN BERGE durfde nooit helemaal voor zichzelf te kiezen. De diëtist werd equicoach: samen met het paard mensen helpen hun eigen antwoorden te vinden.

VOOR DE SWITCH

'Ik wilde dierenarts worden, maar volgde de raad van mijn moeder op en werd diëtist. Ik werkte in een ziekenhuis, vertrok naar de farmaceutische industrie, werd zwanger en begon een eigen praktijk. Na mijn tweede kind wilde ik het werken onder schooltijd en vond een baan bij een vastgoedbeheerder. Na een reorganisatie ging ik weer aan de slag als diëtiste, nu in een kliniek voor eetstoornissen.'

OMMEKEER

'In 2006 werd ik erg ziek, ik woog nog maar 47 kilo en had nul energie. Toen besepte ik: eigenlijk heb ik vooral rationele keuzes gemaakt, vanuit plichtsbesef, en te weinig mijn hart gevolgd. Ik besloot dat ik weer gelukkig wilde worden. Tijdens mijn scheiding vond ik een paard, Senna. Voor mijn omgeving een onverstandige zet, maar voor mij juist wat ik nodig had. Ik koos voor mezelf.'

HET PAARD

'Als kind reed ik al en mijn passie voor paarden is nooit overgegaan. Een paard leeft in het nu, reageert non-verbaal en wil graag een connectie maken. Die eigenschappen kunnen mensen ook hebben, alleen hebben zij de neiging te oordelen. Een paard oordeelt nooit. In een tijd dat het niet goed met me ging, was ik eens uit rijden, maar zo overstuurd dat ik de weg terug niet meer wist. Ik liet de teugels los en Senna bracht me thuis. Het viel me op dat hij

onrustig werd als ik dat was, maar ook hinnikend naar me toekwam om tegen me aan te staan toen ik eens huilend de wei in liep. Het besef drong door dat paarden reageren op hoe je je voelt, je gedrag spiegelen, je inzicht kunnen geven.'

HET IDEE

'Vijftien jaar geleden al liet een collega me een flyer zien over equicoaching. Mijn hart sloeg over, maar de tijd was er niet rijp voor. Toen ik er jaren later weer over hoorde, zou de opleiding drie dagen later al starten. Hoewel er eigenlijk geen plaats meer was, kon ik er terecht. Het was voorbestemd. Ik merkte dat het ongelooflijk goed bij me paste: ik houd van paarden, zoek graag naar verbinding en harmonie, en wil mensen helpen om het beste uit zichzelf te halen. Ik besloot equicoach te worden en ben inmiddels bezig met het opstarten van mijn eigen bedrijf.'

EEN SESSIE

'Equicoaching werkt het beste als er een heel concrete hulpvraag is. Die vraag stel je vooraf gezamenlijk vast. Wil je meer zelfvertrouwen krijgen, een andere managementstijl toepassen, een gewoonte veranderen? We nemen plaats in de piste, het paard, de kandidaat en ik. Het enige wat ik doe is een toepasselijke opdracht bedenken en observeren. Je kunt enorm veel aflezen van iemands gedrag en de interactie tussen kandidaat en paard is steeds verrassend. De observaties worden zonder oordeel teruggegeven en de kandidaat kan daar zijn eigen betekenis aan geven. Eén sessie kan al enorm veel inzicht geven. Er zijn regelmatig mensen die ik ontmoet, die met een sessie geholpen zouden kunnen zijn. Maar dan moet diegene er wel voor openstaan en de confrontatie aandurven, ik oefen daar geen invloed op uit.'

deel teruggegeven en de kandidaat kan daar zijn eigen betekenis aan geven. Eén sessie kan al enorm veel inzicht geven. Er zijn regelmatig mensen die ik ontmoet, die met een sessie geholpen zouden kunnen zijn. Maar dan moet diegene er wel voor openstaan en de confrontatie aandurven, ik oefen daar geen invloed op uit.'

CREDO

'Kennissen is nooit de beperkende factor. Soms laten mensen zich beperken in hun keuzes omdat ze denken: ik weet daar niet genoeg van. Dat is zo jammer: als je wil, kun je alles leren.'

DOEL

'Mijn doel is van mijn werk mijn hobby maken. Eindelijk ben ik, bijna 58, waar ik wil zijn. Ik doe wat bij me past, heb een nieuwe liefde gevonden en met mijn dochters gaat het goed. Het is gegaan zoals het is gegaan, maar objectief gezien had ik wel wat eerder voor mezelf kunnen kiezen. Hopelijk kan ik anderen helpen sneller inzichtelijk te krijgen waar ze nu echt gelukkig van worden en welke veranderingen daarvoor nodig zijn.'

#EVERYDAYHEROINES De lingerie van Marie Jo is ontworpen voor vrouwen die een grote verscheidenheid aan rollen vervullen. Moeder, vriendin, geliefde, succesvol entrepreneur. Kortom: everyday heroines.