

**“WOMENSBIZZ BIEDT
HERKENBAARHEID
EN ONDERSTEUNING
... EEN GEVOEL VAN
SISTERHOOD”**

RIAN VAN VELZEN



Fotografie: www.robertgovers.nl

Een gesprek met Rian van Velzen

Rian van Velzen is de stuwende kracht achter het succes van de door haarzelf ontwikkelde lijn Nature's Choice wellness producten. In haar bedrijf bruist een prettige, creatieve energie. Ze formuleert haar zinnen snel maar bedachtzaam, met precisie en veel gevoel.

“ Bij WomensBizz vind ik zielsverwanten. Een stuk herkenbaarheid en ondersteuning. Ik heb een aantal vriendinnen daar leren kennen. Ik hoef maar twee woorden te zeggen en ze weten al wat er aan de hand is. Ze zitten allemaal in een vergelijkbare situatie. Hebben dezelfde problemen gehad, dezelfde uitdagingen. Zij zijn óók nooit thuis..(lacht). Ik denk dat iedereen dat even nodig heeft als een stuk bevestiging. Zo van: ik ben niet helemaal gek...wat mij overkomt, overkomt anderen ook. Ik vind het heerlijk om advies van hen te krijgen en over zaken te praten. Het feit dat vrouwen een wat meer emotionele, meer intuïtieve stijl van zakendoen en leidinggeven hebben, en een zorgtaak erbij hebben, vaak verschillende dingen tegelijkertijd aan het doen zijn, maakt dat er steeds genoeg gespreksstof overblijft om het interessant te houden. “

Gut feeling

“ Vrouwen doen iets meer met *gut feeling* zaken dan mannen. Ik vaar ook op mijn zakelijke intuïtie. Intuïtie samen met de cijfertjes aan het einde van de maand: als dat mooi parallel loopt kun je er wel op vertrouwen. En inlevingsvermogen, dat past heel goed in mijn vak, wellness. Dat hebben vrouwen net iets makkelijker dan mannen. Vrouwen willen het allemaal ook wat meer overzien. Een gestructureerde groei. Als het te hard gaat, wat mannen dan vaak leuk vinden, dan overzien vrouwen het niet meer. Maar ik vind het verschil tussen mannen en vrouwen niet interessant. Er is verschil en dat blijft ook zo, maar op het moment dat vrouwen werken is er toch ook meer gelijkheid tussen hen. Dat is de motivatie ook wel bij vrouwen om daarvoor te gaan vechten. Ik kom toch nog wel ongelijkheid tegen, ook in de combinatie gezin en werk. Je wilt het er eigenlijk niet over hebben, maar dat is wel iets dat nog niet goed

geregeld is. En al die vrouwen laten allemaal ergens iets liggen omdat ze ook die zorgfunctie erbij hebben. Zolang dat zo is, is het wel heerlijk om dat vanuit ervaring met elkaar te kunnen delen. “

Motivering en stimulering

“ Ik heb in 2005 de FZ Zakenvrouw van het Jaar Award gewonnen. Ik heb toen gezien hoe motiverend het is voor andere vrouwen om te netwerken. Wat voor een stimulans dat geeft om ervoor te gaan. Het is vaak niet zo complex; het is alleen maar over dat drempeltje heenstappen en uitgaan van je eigen kracht. Dan is the sky the limit en zijn er geen grenzen.

Ik geloof dat er nog een hele hoop te doen is voor vrouwelijke ondernemers. Het is goed dat er een organisatie is die vrouwen stimuleert en een voorbeeldfunctie heeft. Waar het ondernemerschap wordt verdedigd en men probeert verandering teweeg brengen. Waar ik voor sta is dat meer vrouwen blijven werken. Er zijn veel vrouwen die de opleiding hebben en het talent maar die het niet gecombineerd krijgen. Het wordt in Nederland ook niet gestimuleerd. Nog steeds moet je een afweging maken tussen de kosten van kinderopvang en de inkomsten van het werk. Dan zeggen ze vaak ‘ik blijf wel thuis’. Vrouwen kijken elkaar er ook nog steeds op aan in Nederland. Dat ze geen goede moeders zijn als ze teveel werken. Dat is de sfeer van het schoolplein. Bij WomensBizz ligt dat gelukkig anders.”

Grenzen verleggen

“ Internationaal zaken doen ging bij mij vanzelf. We produceren voor Body Shop en IKEA bijvoorbeeld, maar Nederland is te klein voor mijn producten dus moet ik in de breedte gaan. Dan ga je al snel de grens over. Je moet in het buitenland wel eerst goed onderzoek doen en dan vooral de goede partners vinden. Het is soms verleidelijk als iemand zich opwerpt als de ideale vertegenwoordiger in een bepaald land, maar nee...je moet er echt zelf heen, de markt verkennen, hoe het er zit met distributie en sales. Ik begin altijd met onderzoek op internet. Dan leg ik de eerste contacten en kijk of het matcht met wat ik al heb. Ik hou ook wel contact met Economische Zaken en EVD, maar dan vooral voor de regeltjes, kwaliteitseisen, veiligheidsnormen etcetera. Ik ben ook wel eens de fout in gegaan met het vooronderzoek van een bepaalde markt. In Denemarken liepen mijn badspullen niet goed, en ik begreep niet waarom. De clou bleek te zijn dat men daar twee maal voor water betaalde: voor het gebruik maar ook voor de afvoer ervan. Duur dus. Daarom ging iedereen onder de douche. Had ik moeten weten. “

Avonturen in China

“ Ik zie soms echt megaverschillen met Nederland. China bijvoorbeeld, waar sommige van onze producten gemaakt worden...daar heb ik echt wakker van gelegen. Ik krijg pijn in mijn buik als ik eraan denk. Chinezen zijn gewend te luisteren. Ze kunnen niet makkelijk zelf de tweede stap zetten. Daar hebben ze nooit over na hoeven te denken. En ze zetten die stap dus ook niet. Ik had daar laatst een kwaliteitscontrole en die was niet goed. We hebben van die kussentjes met piepschuim erin. Dat mag niet ruiken. Dan hebben ze voor honderd stuks te weinig van dat spul en dan kopen ze snel op de markt de grootste rommel voor die laatste honderd kussentjes. Dat soort dingen. In een fabriek waar ik mee werkte hadden ze voor de Amerikanen en Europeanen expres hele kleine kwaliteitscontrole-kamertjes gemaakt, waar net één doos in past. Die doos is goed en dan gaat ie zogenaamd weer terug in je zending, maar de volgende die ze je laten zien is gewoon weer diezelfde doos! Zo krijg je in Nederland echt nare verassingen. Of ze rommelen met het zegel op containers. Ze sealen de container waar je bijstaat en als je weg bent gaat ie weer open en stoppen ze er mindere waar in. Dat is echt een cultuurverschil. Zo meent men daar dat ze goed zaken doen. Het is een overblijfsel van het communisme. “

Recessie en de toekomst

“ Ik maak me op dit moment veel zorgen over hoe de toekomst er uit ziet. Er komt een grote schifting aan, denk ik. Het is bizar hoe hard het kan gaan. Hoe banken ineens de helft van hun waarde kwijt kunnen raken. Ik zie wel veel kansen voor groen en innovatie. En een trend naar kleinere bedrijven. Er zal nog wel steeds behoefte aan WomensBizz zijn, want zakenvrouwen blijven geestverwanten zoeken. Ik hoop op vooruitgang in de positie van werkende vrouwen en de combinatie werk en zorg. Misschien draagt de crisis wel bij aan een betere maatschappelijke acceptatie van werkende vrouwen; straks moet iedereen werken misschien.”

<< ©Bernard Oattes 2009