

Op weg naar de top

Ze heeft drie bedrijven, Care for Women, Care for Human en Vital Weight, en participeert in een verzekeringsproduct dat ondersteunt als een specifieke vorm van kanker bij vrouwen is ontdekt. Volgend jaar start ze haar vierde bedrijf, deze keer op het gebied van de oncologie. Na de Isis-trofee en de Klaverblad Award voor innovatief ondernemerschap, won ze vorig jaar de Sanoma FZ Award, de prijs voor dé vrouwelijke ondernemer op weg naar de top. En dat is ze, Catherine van Heest: een ondernemer pur sang op weg naar de top. We spraken met haar over het stimuleren van vrouwelijk ondernemerschap en de waarde van de Sanoma FZ Award.

Van nature is Van Heest prestatiegericht. Hoewel ze een sportieve verliezer is, wilde ze als kind al altijd winnen. 'Zo sta ik ook in mijn ondernemingen. Als het niet goed gaat, ligt dat aan mij. Maar als ik iets voor elkaar krijg, dan krijg ik daar een enorme kick van. Daarom ben ik ook steeds bezig met nieuwe dingen, dat maakt mijn leven spannend en stimuleert mij om door te gaan. Die stimulans om iets te ondernemen, moet vooral uit jezelf komen. Alleen dan kun je ook de mindere kanten, de slechte deals en beslissingen, aan.'

Angst is een bottleneck

Vrouwen zijn volgens Van Heest goede ondernemers. 'In de basis hebben ze veel van de karaktereigenschappen die daarvoor nodig zijn. Ze zijn creatief en flexibel, wat je moet zijn als je innovatief wilt zijn. Het zijn goede people managers, ze kunnen beter onderhandelen en ze zijn positief sluw in de zin dat ze gewiekster zijn waardoor ze die opdracht net wel krijgen.' Maar ze ziet ook valkuilen die een barrière vormen om deze karaktereigenschappen volledig te benutten. 'De angsten en onzekerheden bij vrouwen

zijn groter, en ze hebben een (over)verantwoordelijkheidsgevoel. Maar vooral angst is een bottleneck. Veel vrouwen missen daardoor een kans die ze graag zouden willen hebben. Terwijl door kennisoverdracht of het vragen van hulp de meeste angsten zijn te overbruggen, bijvoorbeeld angst voor de boekhouding of het hebben van personeel. Vrouwen hoeven niet gestimuleerd te worden om ondernemer te worden, ze moeten kennis kunnen vergaren waardoor ze zekerder worden en daardoor makkelijker de (volgende) stap zetten.'

Voorbeeldfunctie

De Award voor dé vrouwelijke ondernemer op weg naar de top, die gesponsord wordt door Sanoma Uitgevers en FZ, heeft een voorbeeldfunctie, vindt Van Heest. 'Het is een belangrijke, onderscheidende prijs. De enige die zich richt op vrouwelijke ondernemers, dus op vrouwen die zelf een bedrijf hebben opgezet of daar nauw bij betrokken zijn geweest.'

"Vrouwen zijn people managers. Ze kunnen goed onderhandelen."

Daarmee onderscheidt deze prijs zich bijvoorbeeld van de Zakenvrouw van het Jaar.' Van Heest die dit jaar zelf in de selectiecommissie zit, beoordeelt de genomineerde ondernemers naast hun betrokkenheid bij de start van het bedrijf, o.a. ook op innovatie, grootte, visie en ambitie. 'We willen een vrouw laten zien die aan de weg timmert. Die maatschappelijk verantwoord onderneemt, dat hoort bij vrouwen, maar die ook haar ambities durft uit te spreken. Dat ze bijvoorbeeld veel geld wil verdienen om haar onderneming verder uit te bouwen, meer personeel aan te nemen of internationaal zaken te gaan doen. Dat stimuleert.'

Margot Bouwens

Kijk voor meer informatie over de bedrijven van Catherine van Heest op www.careforwomen.nl, www.careforhuman.nl, www.vitalweight.nl en www.womenswellbeing.nl.

