

Power Women

80 á 90 procent van Nederlandse directeuren, netwerkspecialisten en softwareontwikkelaars is man. Statistisch gezien is de IT dus een mannenwereld. Aan die beschrijving kleven een aantal haken en ogen. Aantallen zeggen niets over individuele prestaties. Exact partnerkanaal telt een aantal topverkopers, -ondernemers en -specialisten die hun mannelijke collega's en concullega's met regelmaat voorbij racen. Uitdagingen ervaren zij zeker. Maar overwinningen - blijkt uit onze uitgebreide gesprekken met vijf topvrouwen in het partnerkanaal - evengoed.

Winnen met tegenwind

Jolijn van der Plas (Bijzen&Dekker), Petra de Mol (Synergist), Yvonne van der Steijn (Axians), Linda de Boer (Advisee) en Samanta Pijl (Advisee) weten precies wat erbij komt kijken om negen van de tien keer bij een mannelijke beslisser aan te schuiven. Samen tellen zij een decennia aan ervaring en zagen zij diverse sociale trends komen en gaan. Dát er in Nederland sprake is van een "mannenwereld" is duidelijk. Om de statistieken kan niemand heen. Maar belevingen, die verschillen.

Op de volgende pagina's lees je de gesprekken terug die we voerden met de topverkopers die jaarlijks veelal meer omzet wisten te genereren dan hun collega's. Hoewel we het precieze aantal even achterwege laten, is het belangrijk dat je begrijpt dat dit niet om een beetje gaat. Dergelijke cijfers verdienen een diepte-interview, man of vrouw. De volgende vijf topvrouwen - nee, topverkopers - laten zien dat het niet uit maakt of je man of vrouw bent. Als je goed bent in je vak zijn dergelijke cijfers en successen voor iedereen weggelegd. Blader dus door.

JOLIYN VAN DER PLAS

Bijzen&Dekker

Jolijn van der Plas is zeventien jaar geleden bij Bijzen&Dekker terechtgekomen door een overname. Jolijn was bij haar toenmalige werkgever verantwoordelijk voor de gehele Exact-afdeling van de organisatie. Doordat Bijzen&Dekker zich dedicated op Exact focuste, hebben zij deze tak overgenomen. Een perfecte match voor beide partijen.

Jolijn is sinds 2004 verantwoordelijk voor de Sales-afdeling van partner Bijzen&Dekker. Die ervaring draagt inmiddels ongetwijfeld bij aan het welverdiende respect dat Jolijn geniet. 'Sinds 1989 ben ik actief in de wereld van Exact. Eigenlijk ben ik er toevallig mee in aanraking gekomen vanuit de functie assistent accountant bij het accountantskantoor waar ik toen werkzaam was. Gezien mijn opleiding die instak op ICT en financieel, de perfecte combinatie. Het accountantskantoor gebruikte Exact, mijn eerste ervaring met het product, wat direct een enorme klik bleek. Ik ben het wereldje nooit meer uitgegaan.'

Een eigen manier maar met een rood hart

Bij Bijzen&Dekker wordt ieder automatiseringsvraagstuk naar de gewenste oplossing vertaald. De klant staat centraal. Exact software is hierbij altijd de basis, al bijna 25 jaar lang. 'Binnen ons bedrijf klopt dan ook echt het "rode hart". Wel hebben we daarin een behoud van eigen cultuur,' vertelt Jolijn. 'Ik heb wel werkgevers gehad die heel strikt en formeel waren, dat past niet bij me, ik sta juist graag dicht naast de klant. Ik ben meer van het karaktervolle, het informele en het met korte lijnen communiceren met de klant. Zo doen we dat ook bij Bijzen&Dekker: Exact, maar dan wel op onze manier.'

Een eigenzinnig partnerschap

Die "eigen manier" uit zich in een samenwerking die soms lijkt te botsen, maar eigenlijk juist prima klikt. Jolijn legt uit: 'Exact maakt software, hele goede software, daarin zijn zij expert. Dus een nauwe band met de expert leert ons alles over die software. Andersom zijn wij als organisatie expert in de branches waarin wij werkzaam zijn. Daar haalt Exact weer voordeel uit. We verdiepen ons in onze klanten, kennen hun bedrijfsprocessen en implementeren de beste oplossing voor ieder specifiek vraagstuk. Tevens hebben we een nauwe band met onze klant en werken we middels korte lijnen. Wij zijn nog steeds dat servicegerichte bedrijf waar een klant op kan bouwen, afspraak is afspraak, hoe laat en welke dag van de week het ook is. Dat onderscheidt ons ook als partner van Exact. Kortom, we versterken elkaar, met onze eigen manieren en expertise binnen de branches waarin we actief zijn. Een win-winsituatie kun je het noemen.'

Als vrouw in de IT

'Mijn eerste potentiële klant vergeet ik nooit,' vertelt Jolijn. 'De klik was er meteen. En toch moest hij overduidelijk verwerken dat hij tegenover een vrouw aan tafel zat. In die tijd niet zo gek (1996), toen was het nog een echte



'Inmiddels zijn er gelukkig steeds meer vrouwen werkzaam binnen de IT'

mannenwereld. Maar goed, het verwerken lukte en het proces ging van start. De offerte werd opgemaakt en de klant wilde op basis hiervan samen met mij even goed de software induiken.'

Dat was niet Jolijns "finest moment", zegt ze zelf: 'Ik zie mezelf nog zitten. Ik kreeg allerlei financieel inhoudelijke vragen en ik werd echt enorm op de proef gesteld naar mijn idee.'

Liet ze het daarbij zitten? 'Nee hoor, ik liet me niet van de wijs brengen en heb alle vragen zo goed mogelijk beantwoord. De klant was zichtbaar onder de indruk en gunde

mij uiteindelijk de opdracht. Later heb ik hem wel eens gevraagd of dat vragenvuur te maken had met het feit dat ik een vrouw was. "Ja" beaamde de klant. Voor hem was het bijzonder, een vrouw die hem bij dit vraagstuk adviseerde. Uiteindelijk bleek dit een klant voor het leven te zijn en hebben we een bijzondere band opgebouwd, tot op de dag van vandaag.'

Tot slot voegt Jolijn hieraan toe: 'Inmiddels zijn er gelukkig steeds meer vrouwen werkzaam binnen de IT en gaan we, ook in de Exact-wereld, steeds meer richting een 50/50 verdeling van mannen-vrouwen. En zo zou het moeten zijn!' ▲

LINDA DE BOER

Advisie

Linda de Boer is al bijna 29 jaar werkzaam bij Advisie en doet dat niet onverdienstelijk. In haar carrière won ze vele prijzen van Exact, waaronder tweemaal Sales van het Jaar. De IT-wereld is er één met overwegend mannen maar, ondanks een moeilijke start, is Linda daarover juist erg te spreken. 'Het bevalt mij prima, recht voor zijn raap en lekker direct!'

'Ik hou van to the point,' licht Linda toe: 'dat ben ik zelf namelijk ook.' Ze rolde ooit per toeval de IT in. Na haar studie kwam ze terecht bij een automatiseringsbedrijf. 'De pc kwam toen net op, dus het was best een spannende tijd in de sector. Ik startte in een ondersteunende functie, maar na verloop van tijd wilde ik zelf de sales gaan doen. Ik dacht: "Wat mijn mannelijke collega's kunnen, kan ik ook". Dat is inmiddels bijna 33 jaar geleden, toen ze startte bij een van de eerste Exact partners en er nog nauwelijks vrouwen werkzaam waren in de branche. Klanten, ook overwegend man, waren vaak erg verbaasd dat ze met een (jonge) vrouw te maken hadden. 'Dat leidde ook tot vooroordelen,' vertelt Linda.

Toen Linda vervolgens de overstap maakte naar Advisie, werd ze, omdat ze al ervaring had met Exact, intern geïntroduceerd als ervaren en succesvolle Exact verkoper. Dat leidde bij haar collega's tot veel weerstand en vooroordelen. 'Bij iedere opdracht kreeg de verkoopster een sneer van haar mannelijke collega's: "Je zal je vrouwelijke charmes wel in de strijd hebben gegooid". 'Het enige wat ik daaraan kon doen, was bewijzen dat ze ongelijk hadden. Dat deed ik door mijn kennis nog verder te vergroten, een kundige gesprekspartner te zijn en zodoende nog meer opdrachten binnen te halen.'

Als sales manager weet Linda inmiddels al jaren de hoogste omzet bij Advisie te realiseren. Ze is dan ook een goed voorbeeld van vrouwen die hun "mannetje" kunnen staan, al is ze daar zelf al lang niet meer mee bezig. 'Door kennis van zaken te hebben en goed te presteren, kunnen ze niet om je heen.' Ze denkt dan ook niet dat er te spreken valt over vrouwelijke kwaliteiten die je succesvol kunnen maken.

Het is volgens haar belangrijk om bij jezelf te blijven. 'Mijn kwaliteiten zijn dat ik goed kan luisteren, eerlijk ben, veel zelfdiscipline en doorzettingsvermogen heb. Klanten geven aan vertrouwen in mij te hebben. Ik laat me niet uit het veld slaan als het een keer niet lukt. Beter is het namelijk om te



'Klanten waren vaak erg verbaasd dat ze met een (jonge) vrouw te maken hadden'

leren van fouten en dat kan alleen door vallen en opstaan. Maak keuzes en bepaal waar je goed in bent - en waarin niet. Door datgene waar je niet goed in bent over te

laten aan anderen, houd je meer tijd en energie over om te focussen op waar je wel goed in bent.' ▲

PETRA DE MOL

Synergist

In 1994 startte Petra de Mol bij Exact. Zeven jaar later begon het te kriebelen. De ondernemer richtte een bedrijf op. Met succes, weten we vandaag de dag. Synergist specialiseert zich in de dienstverlening van Exact Synergy. Petra weet hoe het is om binnen een organisatie te werken en hoe het voelt om aan het roer te staan.

Weinig anderen hebben een beter beeld van dat wat het betekent om als vrouw in de IT te werken dan Petra. 'Maar een "vrouw in de IT" ben ik niet,' onderstreept ze. 'Ik ben Petra. Ik voel me Petra. En ik ben altijd Petra geweest.'

Een ondernemers spirit

Na bij Exact werkzaam te zijn geweest, is ze in 2000 voor zichzelf begonnen. Eerst met een Visma Expert Center en vanaf 2006 ook met een Exact partnerschap. Nu werkt Petra voor en aan de twee bedrijven met vijftien man onder zich. Indrukwekkend, maar daar denkt ze zelf anders over: 'Je moet je beseffen dat ik ben opgeleid als bedrijfskundig econoom. Dan word je als het ware al opgeleid om ondernemer te worden. Het gebeurde eigenlijk heel natuurlijk. Het leek me al leuk en het kwam vervolgens op mijn pad om een bedrijf te beginnen in de begintagen van het internet. En dat gaat tot nog toe heel goed.'

Maar waarom de keuze voor Exact? Petra: 'Er was simpelweg een klik tussen Exact en mij op het vlak van zelfstandigheid, ambitie en doorzettingsvermogen. We vonden elkaar daar in. Er was tussen ons een echte ondernemersspirit. En dat komt echt voort uit het aannamebeleid van Exact zelf.'

Een vrouw die weet waar ze het over heeft

Als we vragen hoe zij haar vrouwelijke kwaliteiten in een "echte mannenwereld" ziet frons ze. 'Vrouwelijke kwaliteiten? Die moet ik even opzoeken,' lacht Petra: 'Ik ben daar echt nooit mee bezig geweest. Toen ik werkzaam was bij Exact gold al dat mannen en vrouwen gelijk zijn en dat is nu nog steeds zo. Er wordt niet anders gehandeld, omdat je een vrouw bent. Je begint er gelijk, deelt eenzelfde training en gaat gelijk op. Het gaat meer om je ambitie en drive dan om of je een man of een vrouw bent. Dat was toen al en dat is nu nog steeds zo.'

En zo ziet Petra dat eigenlijk voor de gehele IT-branche. 'Ik herken me niet zozeer in de "mannenwereld". Goed, ik ben wel eens onnodig op de proef gesteld. Ik kwam



'Een "vrouw in de IT" dat ben ik niet'

tegenover iemand te zitten die verwachtte dat ik hele basale vragen beantwoordde, aannemelijk om te peilen of ik - een vrouw - wist waar ik het over had. Maar die vragen kaats je terug. En daarmee is het gauw klaar.'

'Het zijn geen vrouwelijke kwaliteiten die me de afgelopen twintig jaar op weg

hebben geholpen,' vervolgt Petra. 'Dat zijn menselijke kwaliteiten. En interesses. In de IT is geen jaar hetzelfde. Wil je jezelf continu uitdagen en opnieuw uitvinden, dan zit je op je plek. Geslacht is geen voorwaarde. Deze wereld kan iedereen prikkelen.' ▲

SAMANTA PIJL

Advisie

Samanta Pijl heeft facility management gestudeerd en is daarna de sales ingerold. Hoewel sales haar wel lag, miste ze diepgang in de branche waarin ze werkte. Via een traineeship bij Visma is ze uiteindelijk in de IT- en softwarewereld beland. Dat gaat - rekening houdend met haar buitengewone salesprestaties - bijzonder goed.

'Alles draait om het meedenken met en verbeteren van bedrijfsprocessen bij klanten,' vertelt ze. 'Dát is het doel, software is daarin slechts een middel. Hoewel ik die interesse niet als mannelijk beschouw, ervaar ik

de IT-wereld wel degelijk als een mannenwereld. Dat is niet iets slechts. Ik houd van duidelijke communicatie en directheid. Dit vind je vaak terug in samenwerking met mannen.'

Op peil

Samanta is hierin behoorlijk doortastend. Gaat ze in gesprek met een nieuwe klant, dan blijft ze doorvragen totdat ze het gehele bedrijfsproces begrijpt en op haar netvlies heeft. 'Belangrijk,' vertelt ze: 'want bij Advisie leveren we niet enkel Exact. Om echt aan te sluiten bij de behoeften van klanten, is het zaak te weten wat ze naast de implementatie van Exact software nodig hebben voor een totaaloplossing.'

'Tegelijkertijd,' vervolgt Samanta: 'komt het voor dat ik niet serieus genomen wordt. Ze verwachten geen jonge vrouw binnen deze branche. Dus word ik genoodzaakt om te laten zien dat mijn kennis op peil is. Een uitdaging, maar tevens een kans. Zodra mijn kennis zichtbaar is, werkt het in mijn voordeel. Mannen waarderen het dat ik eerlijk en direct ben. Daarnaast is goed inlevingsvermogen en een luisterend oor belangrijk.'

Tijd

De topverkoper draait al een tijdje mee. Vandaar vragen we haar advies voor collega's en concullega's die hetzelfde succes willen boeken. 'Geef het de tijd,' reageert Samanta. 'In mijn periode bij Visma verkocht ik goed. Toen ik bij Advisie aan de slag ging, belandde ik ineens in een team van enorm ervaren verkopers. Dan hang je al snel onderaan. Het is zaak om jezelf niet te laten demotiveren. Hoewel het bij mij uiteindelijk hartstikke goed is gegaan, had ook ik mezelf wat meer tijd kunnen gunnen.' ▲

'Ik houd van duidelijke communicatie en directheid'



YVONNE VAN DER STEIJN

Axians

Yvonne van der Steijn is ruim acht jaar geleden gestart bij, destijds, Nobel in Den Bosch. Op een gegeven moment werd Nobel – Pink Elephant, een bekende naam in het partnerkanaal. Inmiddels is het ook geen Pink Elephant meer, maar Axians. Vlak voordat Axians het bedrijf overnam werd Pink Elephant tot Partner van het Jaar van Exact verkozen. Yvonne is nog altijd even trots op het feit dat ze dit destijds samen met haar team neer heeft kunnen zetten.

‘Ja, we waren echt trots! Deze trots delen we nog altijd, ook nu we onderdeel zijn van Axians. Gelukkig hebben we onze typische eigen cultuur weten te behouden. Een fijn team van mensen met hart voor de zaak en die staan voor het product.’

Ons kent ons

‘Veel collega’s binnen ons team zitten al wat langer in het vak. Dat geldt even goed voor mensen bij andere partners van Exact. Het is samen een bijzondere club, met een beetje een “ons kent ons”-cultuur.’ Dat Yvonne een vrouw is in deze business, is voor haar geen verschil. Ze vindt haar werk gewoon leuk en is gedurende de jaren niet bezig geweest met het “vrouw” zijn in deze sector. ‘Tijdens de partner evenementen van Exact valt het daarentegen wel echt op dat je vrouw bent. Het is en blijft een branche waarin het merendeel man is.’

Yvonne heeft het idee dat sekse wel een positieve invloed op communicatie kan hebben. De top-accountmanager bij Axians vertelt: ‘Er zijn momenten waarop een vrouw een bepaalde charme en nuance toe kan voegen. Ik gebruik dat niet bewust, maar het is nu eenmaal hoe de dynamiek tussen mannen en vrouwen kan werken.’

Succes vanuit de eigen positie

Yvonne is wel een streber en wil goed zijn in haar taak. Ze staat voor haar klanten en heeft partnership daarbij hoog in het vaandel. Ze is zichzelf er bewust van dat ze van ieder contact en op ieder moment kan groeien. In haar rol vindt ze vooral voldoening in het uitzetten van een lange termijn strategie met haar klant, complexiteit in projecten en het werken in teams met verschillende disciplines. Het blijft altijd een teameffort, waarbij iedere speler een specifieke positie in dat team heeft, om elkaar te versterken en de klant succesvol te bedienen.

In het kanaal kennen best wat mensen haar, omdat ze voorheen partnermanager was van Eddon, het onderdeel van waaruit Axians eigen add-ons aanbiedt binnen het Exact partnerkanaal. ‘Deze add-ons zijn serieus onderscheidend,’ geeft ze overtuigd aan: ‘hiermee bied je de klant echt extra waarde op de Exact applicatie.’

Werken als vrouw in de IT

Yvonne is allereerst een professional in haar werk die haar werk goed wil doen en wat door Axians, Exact en de



‘Er zijn momenten waarop een vrouw een bepaalde charme en nuance toe kan voegen’

partners van Exact ook gewaardeerd wordt. Ervaart ze vanwege haar vrouw-zijn ook weleens negativiteit? ‘Negatieve invloed is lastig in kaart te brengen,’ vertelt Yvonne. ‘Je bent immers sales. Dus moet je, om als voorwaardig, strategisch gesprekspartner gezien te worden, soms even wat hobbels over. Klanten willen eerst zien wat ze aan je hebben. Dat duurt soms even, omdat men toch soms het idee heeft dat je enkel voor de deal gaat.’

Er zijn in het verleden wel eens momenten geweest waarop de persoon tegenover haar nog even

moest wennen dat hij een vrouw in de IT aantrof. ‘Dan heb je daar nog een klein hobbeltje te nemen, hoewel het dus ook echt positief kan uitpakken, wat zich dan uit in respect en waardering. Op mij heeft het weinig invloed, ik los het op door te accepteren dat het niets met mij te maken heeft door me volledig op de business case te focussen. Breng je oprechte verbetering in de procesgang aan en luister je niet alleen, maar hoor je echt wat er speelt, dan overtuig je – afgezien van of je nu een man of een vrouw bent. Ten eerste ben je altijd gewoon een mens’ ▲