

## ‘IK GELOOF IN DE WET VAN SINTERKLAAS’

‘Ga jij golfen?’, hoor ik collega’s wel eens vragen. ‘Nee, stel ik ze dan gerust. Ik ga netwerken.’ Voor zakenvrouw Maria van der Heijden is elke bijeenkomst met andere zakenvrouwen een mogelijkheid om kansen te creëren. Het is voor haar de belangrijkste reden om mee te doen aan RSMZakenGolfster.

‘Toevallig kwam ik van de week langs het golfterrein en als ik dan zie hoe prachtig dit ligt. Het is toch heerlijk om buiten in de natuur te zijn, te wandelen en ondertussen te netwerken! Toch is het voor Maria van der Heijden de eerste keer dat ze gaat golfen. De reden is dat het een uitgelezen kans biedt om nieuwe contacten op te doen. ‘Ik zit in allerlei netwerken en geloof zelf wat meer in gemixte teams. Als het gaat om netwerken kunnen vrouwen nog veel leren! Volgens Maria stellen vrouwen zich over het algemeen wat bescheidener op. ‘Ze willen eerst 100 procent zeker zijn en gaan voor 100 procent kwaliteit. Ik heb daar wat minder last van en heb denk ik redelijk wat masculiniteit in me.’

De bevoegen zakenvrouw gaat tijdens een netwerkevent heel doelgericht te werk. ‘Vaak

*Maria van der Heijden, oprichtster van Women on Wings en eigenaar van ComVerander.*



bedenk ik van tevoren wat ik eruit wil halen in de vorm van bijvoorbeeld een aantal relevante contacten. Op die manier kun je een doel heel specifiek en meetbaar maken, maar vaker haal ik er veel meer uit.’ Maria heeft er daarom ook geen probleem mee als andere vrouwen haar aanspreken. ‘Integendeel. Vooral niet als ze met een gerichte vraag komen. Ik geloof in de wet van Sinterklaas. Als je niet vraagt wat je hebben wilt, krijg je iets anders.’ Delen doet de ondernemster vooral door vrouwen in contact te brengen met het grote aantal zakelijke relaties dat ze heeft. Vrouwen die er alleen maar op uit zijn om te krijgen, herkent ze snel. ‘Dat is een intuïtief iets. Merk ik dat ik word gebruikt, dan reageer ik niet. Dat heb ik geleerd in India. Daar is nee zeggen niet netjes.’

