

Gloria van Ewijk (20110508) wilde kapster worden. In Hollywood. Het werd Algemene Sociale Wetenschappen, een summerschool International Politics op Cambridge, Clingendael en een MBA op Nyenrode. 'Ik doe graag nieuwe dingen, ben snel enthousiast en ik heb veel energie.' Portret van een bevlogen ondernemer.

Leren, Innoveren, Fascineren en Excelleren

Wie ben je?

'Ik ben Gloria van Ewijk, getrouwd, 36 jaar en ik ben geboren in Lima, Peru. Ik ben op jonge leeftijd samen met mijn zus geadopteerd. Al heel jong wist ik dat ik kapster wilde worden. Het leek mij een geweldig idee om naar Hollywood te gaan als kapster van de sterren. Ik ging naar de kappersschool en ben vervolgens het kappersvak ingestapt. De praktijk bleek echter niet zo glamorous als ik dacht en ik ben teruggegaan naar de schoolbanken. Ik wilde graag met mensen blijven werken en ben toen begonnen met Sociaal Pedagogische Hulpverlening. Ik ben na een jaar geswitcht naar Algemene Sociale Wetenschappen met als richting Conflictstudies. Ik ontdekte dat het leren mij makkelijk af ging. Toch moest ik er hard voor werken, want eerder had ik bijvoorbeeld nauwelijks wiskunde gehad. Vooral de statistiekvakken waren echt afzien. Desondanks kwam aan de universiteit de geest pas goed uit de fles: ik deed twee jaar in één, heb een summerschool International Politics op Cambridge gedaan en heb tijdens mijn laatste twee jaar drie stages gelopen.

In 'Eigen rekening en risico' komen Nyenrodianen aan het woord die zelfstandig ondernemer zijn. Van zzp'ers tot dga's. Wat doen ze en wat drijft ze?

Uiteindelijk ben ik afgestudeerd bij Clingendael. Mijn scriptie ging over de privatisering van de Amerikaanse defensie-industrie in Irak. Dit was ten tijde van 9/11 en ik vond het geweldig om me te verdiepen in zo'n actueel vraagstuk.'

Waar heb je eerst gewerkt?

'Mijn eerste baan was bij Binnenlandse Zaken bij Programma Andere Overheid. Het was een pittige startersbaan, ik had meteen veel verantwoordelijkheid. Ook al was ik nog jong, als een echte doorzetter regelde ik het gewoon.

moest vertalen. Er waren nog niet veel anderen die zoiets hadden gedaan. Ik ben direct aan de slag gegaan met zijn ideeën en ik heb de afdeling opnieuw ingericht: met open ruimtes, flexibele werkplekken en ruimtes voor creatieve sessies. Door middel van heidagen, intervisie en coaching creëerde ik een zelfsturend team. Hier is de basis gelegd voor mijn eigen bedrijf LIFE.'

Waarom ben je ondernemer geworden?

'Door mijn interimopdrachten realiseerde ik me: dit kan en wil ik zelf doen! Bovendien voelde ik dat

'Ook als sociale organisatie kun je niet zonder een gedegen verdienmodel.'

Vervolgens werd ik gevraagd om als interim-manager van de overheid aan de slag te gaan. Naast mijn werk kon ik allerlei opleidingen en trainingen volgen. Een van mijn opdrachtgevers was SKI (Strategie, Kennis en Innovatie). De directeur van SKI, Hans Leeflang, wilde zijn nieuwe directie duurzaam maken. Toen ik begon, wist ik niet precies hoe ik zijn visie naar de praktijk

ik als ondernemer meer impact kon creëren. Bedrijven naar een hoger niveau kon tillen.'

Wat doet je bedrijf?

'LIFE staat voor Leren, Innoveren, Fascineren en Excelleren. Wij zijn een innovatief bureau gespecialiseerd in Het Nieuwe Werken. Wij bieden training, coaching en advies aan. Om te leren



excelleren in je werk en daarmee toekomstbestendig te worden. Zowel voor individuele professionals als voor organisaties.

Organisaties willen wel innoveren, maar het liefst ook meteen naar het excelleren. Het gedeelte 'leren veranderen' wordt wel eens vergeten. Ook vind ik het erg belangrijk dat organisaties waarden creëren die bijdragen aan een duurzame samenleving. Onze klanten zijn gedreven organisaties die willen veranderen en impact willen hebben. Ze zijn bereid een echte transformatie te doorgaan en te blijven leren.

Naast de 3 B's van het Nieuwe Werken: Bricks, Bytes en Behaviour, nemen wij ook de B van Business Model mee. Wij helpen bedrijven om hun missie, visie en kernwaarden opnieuw te definiëren met een passende waarden-gedreven prijsstrategie om een duurzame impact te gaan creëren. Op deze manier onderscheiden we ons. Veel mensen denken bij Het Nieuwe Werken aan thuiswerken, flexwerkplekken en het werken met een laptop. Voor mij is HNW alleen succesvol als er ook een verandering plaatsvindt in de structuur van de organisatie en in de aansturing van de medewerkers.'

Wat zijn je sterke en zwakke punten als ondernemer?

'Ik doe graag nieuwe dingen, ben snel enthousiast en ik heb veel energie. Het liefst zou ik alles doen

wat ik leuk vind. Dit is mijn kracht en tegelijkertijd mijn valkuil. Gelukkig heb ik inmiddels geleerd om vaker keuzes te maken en focus aan te brengen. Zodat ik energie kan blijven.'

Wat zijn de voordelen en nadelen van ondernemerschap?

'Het grote voordeel vind ik de vrijheid: ik kan oppakken wat ik leuk vind. Ik vind het jammer dat ik als zelfstandig ondernemer geen echte collega's meer heb. Ik werk nu veel samen met andere ondernemers, waarbij je allebei toch ook bezig bent met je eigen bedrijf en je eigen belangen. Dat is anders dan in loondienst. Ik moet daar nog steeds aan wennen.'

Wat waren hoogte- en dieptepunten?

'Een dieptepunt heb ik nog niet meegemaakt. Ik vind het soms lastig dat ik als ondernemer nooit echt vrij ben. Ik ben altijd bezig met mijn bedrijf. Er zijn altijd prikkels voor nieuwe producten of diensten. Een hoogtepunt was het winnen van de FD Career Challenge.'

Wat heeft Nyenrode betekend voor jou als ondernemer?

'Ik won de FD Career Challenge in 2011. De eerste prijs was een MBA op Nyenrode. Dit is voor mij heel belangrijk geweest. Op Nyenrode heb ik als ondernemer een gedegen basis gekregen met

vakken als Finance en Marketing. Hierdoor ben ik als ondernemer veel completer geworden. Voor mij persoonlijk was het ook een keerpunt. Ik ben door het MBA-programma volwassener geworden en ik ben dichter bij mijzelf gekomen.

Ook heeft mijn scriptie bijgedragen aan de ontwikkeling van mijn bedrijf. Mijn onderzoek ging over prijsstrategie voor sociale ondernemers. Met name over de link tussen Value Based Pricing en sociaal ondernemerschap. Traditionele bedrijven missen soms een sociale component wat leidt tot disbalans, zoals je bijvoorbeeld ziet in de financiële wereld. Business gaat niet meer alleen over profit, maar ook over sociale doelen, community-denken en co-creatie met je klanten. Maar ook als sociale organisatie kun je niet zonder een gedegen verdienmodel.'

Wat zijn je ambities voor de toekomst?

'Ik kan veel dingen noemen maar mijn grootste ambitie is blijven doen wat ik leuk vind en impact creëren voor de samenleving.'

Voor meer informatie:

Gloria van Ewijk, info@ilife.nu

Reageren? Ook in deze rubriek?

Suzanne Luijks, suzanne@luijks.nl