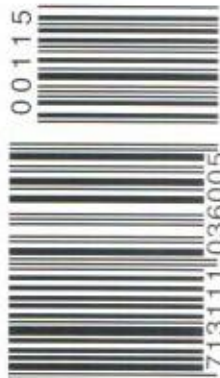


FAB

#Ondernemend

00115



BP 8 1713111 036005

9

Tips van
Sacha Engels
'Nee bestaat niet'



Amber Donkervoort, Erik van Muiswinkel, Howard Komproe, Imanuelle Grives, Mike Boddé, Richard Korver, Yannick van de Velde, Deniece von Harras, Alexia Liadis - Vlisco, Angela Groothuizen, Jean-Pierre van de Ven

Meisjesdroom

Tekst: Ebru Umar

Foto's: Yossip Brandjes



Sacha Engels (53) verkoopt in 2008 haar agentschap Engels & Partners met een omzet van meer dan 10 miljoen euro en ruim 130 aangesloten freelancers aan The Group Works.

Sacha Engels, beroepscommissaris en investeerder

‘Nee bestaat niet’

De deal was dat zij Archeologie ging studeren als haar vriend Evert zijn studie had afgerond. Iemand moest immers geld verdienen. Sacha Engels rolt dan het reclamevak in, om er pas 28 jaar later weer uit te stappen. ‘Die studie heb ik maar laten zitten. Ik bleek nou eenmaal beter in geld verdienen dan Eef.’

Als adresgegevens gepaard gaan met een routebeschrijving omdat ‘de tomtom je anders het water instuurt’, krijgt het stadsmeisje in mij het al benauwd. Waarom willen mensen in *the middle of nowhere* wonen? De app voert me echter moeiteloos door een prachtig stuk Nederland, langs een slootje met groen zo ver als het oog reikt, tot ik voor het hek sta waar ik me mag melden. De middle of nowhere is best aantrekkelijk. Rustig. Dat het dak van de carport ontbreekt, de tuintafel ondersteboven ligt en een boom is omgewaaid, ontgaat mij. “Mensen kunnen zich niet voorstellen hoe het is om hier te wonen. De wind kan enorm tekeergaan, wij moeten alles vastsjorren om te voorkomen dat de boel wegwaait. En de auto staat niet voor niets midden op het terrein: het dak van de carport ligt er weer eens af.”

Meet Sacha Engels. Voormalig ondernemer, tegenwoordig beroepscommissaris, strategisch business adviseur en investeerder. “25 jaar geleden waren Evert en ik al klaar met de stad. We zijn in Broek in Waterland uitgekomen. Langs dit stuk waar we nu wonen, kun je alleen maar varen. Er stond een oud huisje, het voormalig stoomgemaal, een oude stal en in de tuin was een caravanstalling; het zag er zeker niet uit

zoals nu. Het moest rigoureuus worden verbouwd, en eigenlijk zijn we altijd wel aan het verbouwen.”

53 is ze. En al 35 jaar samen met Eef. “*High school sweethearts*. In 2013 zijn we getrouwd, we durfden het eindelijk aan.” Eef ging Bouwkunde studeren en Sacha kwam via een huisvriend bij een *sales promotion*-bureau. “Dat bleek me wel te liggen. Ik verdiepte me in de reclamebranche, ontdekte wat de betere bureaus waren en zorgde dat ik als assistent bij DDB & Tribal Amsterdam werd aangenomen. Wat je dan doet? **Achter anderen aanrennen, telexen verzenden, veel bellen, stukken tikken met carbonpapier ertussen, klanten koffie brengen en zorgen dat mijn account executive en director het goed hadden.**” In de tussentijd haalt Sacha haar Nima A en een hele trits SRM-reclamecursussen, leert ze het vak op de vloer en maakt ze snel carrière. Als ze vijf jaar later naar Ogilvy vertrekt, is ze account director en heeft ze onder andere de communicatie van Ikea in Nederland gedaan. “Hoe oud zou ik geweest zijn, 23 of zo? Hoe dan ook, archeologie wilde ik allang niet meer studeren.” Bij Ogilvy & Mather schopt Sacha het tot *group account director* als ze uiteindelijk in 1990 bedenkt dat ze op een andere manier wil werken. Wel binnen

‘Wij hebben een redelijke balans tussen mazzel en pech’



‘Ze dachten dat ik een koppelbaas uit de haven was!’

bureamedewerkers is dat ze gewend zijn enorm veel ballen tegelijk in de lucht te houden. Ze kunnen een groot aantal partijen verbinden op een manier dat iedereen blij is, en ze kunnen doelgroepdenken. Er was destijds echter één nadeel in deze sector: parttime werken was geen optie. Het is *fulltime all the way*, je krijgt goed betaald en moet niet zeuren. **Kortom, als vrouwen kinderen kregen, vertrokken ze en kwamen ze niet meer terug.** Je zag de kennis en ervaring verdwijnen.” Niet dat Sacha en Evert aan kinderen beginnen. “Je moet goed nadenken over

de reclamewereld, maar niet op kantoor in vaste loondienst met een standaard carrièrepad. “Directeur van de tent worden leek me helemaal niet leuk. Blijven doen wat ik deed was ook geen optie, ik zou me gaan vervelen. En overstappen naar een ander bureau was meer van hetzelfde. Wat ik zocht was een nieuwe uitdaging, waarbij ik mijn ervaring naar eigen inzicht met meer vrijheid, beter kon inzetten en waar ik weer op mijn tenen moest lopen. Kortom, ik wilde anders werken.”

Dat anders werken bestond nog niet in 1990. Het begrip zzp was nog niet uitgevonden en een vast dienstverband was net zo vanzelfsprekend als water uit de kraan. Maar Sacha Engels wil freelancen. En wel om een heel voor de hand liggende reden: “De reclamewereld is een vrouwenvak én een ervaringsvak. Je leert dit door het te doen. De kracht van

kinderen en een bewuste keuze maken. Waarom zou je ze wel willen? Of niet? Ik heb van jongs af aan al gezegd dat ik ze niet wilde, ik vond m’n leven veel te leuk zoals het was. Joh, we zijn zelfs later pas aan honden begonnen. Daar had ik al geen tijd voor.”

Voor Sacha is er een veel urgenter reden om anders te willen werken. Ze vindt zichzelf geen goede strateeg en realiseert zich dat dit haar groeikansen beperkt. Sacha heeft zichzelf tegen het glazen plafond geduwd, terwijl haar behoefte aan ontwikkeling en uitdaging bleef. Ze zegt haar baan op, besluit te gaan freelancen en wordt in 1990 de eerst account freelancer van Nederland – op de voet gevolgd door haar collega en vriendin Atie Kaandorp die net haar tweede kindje heeft gekregen. Sacha en Atie richten in 1992 samen Engels

& Partners op: een agentschap voor freelance accountbehandelaars. Hun ambitie is het neerzetten van een kwaliteitskeurmerk dat gepaard gaat met het ontwikkelen van een markt voor freelance accountbehandelaars. Op de zolderkamer van Atie in Haarlem geven ze zichzelf een half jaar de tijd. Hun partners zijn ook net allebei een eigen bedrijf gestart, ze hebben allebei een eigen huis en Atie heeft ook nog twee kinderen. Het is een spannende tijd. De doelstelling is dat een van tweeën binnen vier maanden op een klus zit en geld gaat verdienen. Die klus laat op zich wachten: **"Ik heb nog nooit zo enorm rood gestaan in mijn leven als toen, de bordjes 'te koop' stonden nog net niet in de tuin."**

Al na het eerste jaar ontdekt Atie dat ze liever alleen freelance en niet de zorg voor een bedrijf wil. Voor Sacha geldt het omgekeerde, dus gaat zij er in haar eentje voor. En het lukt: Engels & Partners krijgt een mentaliteitsverandering in de reclamebranche voor elkaar. Hun freelancers staan voor kwaliteit, zijn binnen twee dagen ingewerkt – het zijn immers professionals die al jaren hun sporen in het vak verdiend hebben – en Sacha ontdekt met vallen en opstaan wat werkt. Ze loopt ook tegen onverwachte problemen aan: "Freelancers bestonden niet. Je had een bemiddelingsvergunning en een uitzendvergunning. Niemand wist wat ik nodig had. Op een gegeven moment dachten ze dat ik een koppelbaas uit de haven was! De VAR-verklaring voor zzp'ers is mede ontwikkeld doordat mijn jurist en ik uren op hoog niveau bij Economische Zaken en andere overheidsinstanties hebben gesproken over wat een freelancer nu precies is: een mini-ondernemer."

Engels & Partners wordt een begrip, en Sacha wordt regelmatig gebeld of ze haar bedrijf niet wil verkopen. "Nou nee, waarom zou ik?" In 2007 zet ze twaalf miljoen om, lopen er gemiddeld per maand honderd medewerkers in het veld en werkt ze nog drie dagen. Tachtig procent van haar freelancers is vrouw, zeventig procent van de omzet komt uit het corporate bedrijfsleven, dertig procent bij reclamebureaus vandaan. "Ik had een goed lopend, goed georganiseerd be-

drijf, diverse businessunits, goed management, een goed trainingsprogramma en wilde mezelf ook verder ontwikkelen. Ik heb gereisd, ben duikinstructor geworden, ben een colloquium kunstgeschiedenis gestart, heb me verdiept in lammeren en varkentjes, heb een groentetuin aangelegd. Nou ja, van alles wat."

Dat 'van alles wat' komt op een dag in 2007 abrupt tot een eind. Sacha sodemietert van de trap en verbrijzelt haar hielbot. De voorspelling is dat ze de rest van haar leven in een rolstoel moet doorbrengen en op krukken zal lopen. "Nou ja, dat dacht ik dus niet." In het AMC herstellen ze haar hiel zo goed en kwaad als het kan, maar met de disclaimer dat ze nooit meer normaal kan lopen. Vier maanden zit ze op de bank met haar been omhoog. "Ik voelde me bevoorrecht, je kunt een slechter uitzicht hebben. Ik had geen zorgen over werk of kinderen die naar school moesten, ik had lieve mensen om me heen en geen geldzorgen." Uiteindelijk komt ze in Amstelveen bij een fysiotherapeut terecht die haar belooft opnieuw te leren lopen. "M'n bot was goed genezen, er zit een meccanodoos aan staal in. Maar ik had altijd pijn en kon alleen maar op mijn tenen staan. **André heeft me elke dag massages gegeven – nee, niet van het soort waar je je graag aan onderwerpt, deze gingen dwars door mijn lijf heen."**

Als je Sacha zoveel jaar na dato ziet lopen, doet niets in haar tred denken aan een verbrijzeld hielbot. "Wees gewaarschuwd. Die knobbel onder je voet moet je niet breken en zeker niet verbrijzelen."

Terwijl ze revalideert, gaat de telefoon: of ze haar bedrijf niet wil verkopen. Engels & Partners heeft net zijn vijftienjarig bestaan gevierd als Sacha het bedrijf Boer en Croon erbij haalt, en met haar been omhoog vanaf de bank de onderhandelingen voert. In juni 2008 is de deal *signed, sealed and delivered*. Twee weken later valt Lehman Brothers en wordt de wereldwijde bankencrisis ingeluid. En aangezien ze zichzelf niet had mee verkocht – "Dat gaat nooit goed, moet je

'Ik geloof erg in diversiteit'



gewoon niet doen. Bovendien had ik goed management uit eigen kweek zitten én kon ik niet lopen" – legt Sacha zich de volgende twee jaar toe op revalideren. En komt tot de conclusie dat ze uiteraard weer gaat werken maar geen zin meer heeft om met d'r voetjes in de modder te staan.

"*Been there, done that*, ik hoef mezelf niet meer te bewijzen. Ik wil mijn hek niet meer uit moeten, ik had geen zin meer in verantwoordelijkheid." Er volgt een periode van netwerken ("Je wilt niet weten hoeveel kopjes koffie ik heb gedronken.") en bezinning ("Ik wilde niet terug naar de marketingcommunicatie.") om te concluderen dat ze commissariaten wil en partijen strategisch advies wil geven. Ze volgt cursussen, verdiept zich in bedrijfsstructuren en stelt nieuwe doelen. "Er worden wel advertenties gezet voor commissarissen maar volgens mij is dat meer omdat het moet. **Het gaat allemaal via netwerken, er is allang bedacht wie het gaat worden. Meestal zijn het mannen – met een goede studie, veelal in de financiële hoek of rechten – die binnen de grote ondernemingen hun sporen verdiend hebben.** Het is een vrij grote monocultuur met veel kennis en ervaring maar weinig andersdenkenden. Of die welkom zijn? Nou ja, ik ben er één van. Er wordt wel 'ns raar tegen aangekeken maar ik geloof erg in diversiteit, niet alleen als het om man/vrouw gaat maar ook op het gebied van leeftijd en ondernemerschap. Ik hoop dat ik daar een verandering in kan bewerkstelligen."

Sacha is inmiddels commissaris bij drie bedrijven: het beurgenoteerde DPA (flexibel inzetbare professionals), Ormit (specialist in leiderschap- en talentontwikkeling) en Zuidweg en partners (schuldsanering voor het mkb). En ondanks dat ze daarnaast nog als *business angel direct* en via diverse private equity-fondsen in een aantal bedrijven investeert en een tiental bedrijven van strategische *businessconsults* voorziet, is er altijd ruimte voor meer: "Ik zou er nog wel één goede bij willen, en uiteindelijk zou ik vijf commissariaten aankunnen. Het hang ook af van het soort bedrijf en de grootte." Het is bijna een plichtmatige vraag die bijna in elk gesprek met

ondernemende mensen wordt gesteld: "Wat is je droom?" Maar zelden is het antwoord zo onverwacht als nu. "In 2013 kreeg Evert kanker. Tongkanker. Kwaadaardig en mogelijk te genezen met een van de zwaarste behandelingen die er zijn. Wij zijn ervoor gegaan, hij is vijftien kilo afgevallen, ik heb letterlijk weer alles uit mijn handen laten vallen – en me wederom gerealiseerd hoe gelukkig we zijn dat we daar de mogelijkheden voor hebben. Geen banen, geen kinderen, veel lieve hulp en de financiële middelen om te doen wat belangrijk was: gezond worden en weer gelukkig leven. Ik dacht dat gaat me niet gebeuren, zijn we na 35 jaar eindelijk getrouwd... Ik zei het ook tegen hem: je bent me er nog minstens 35 verschuldigd!"

In 2014 wordt Evert genezen verklaard, en gaan hij en Sacha weer over tot de orde van de dag: werken en wonen in Broek in Waterland. De familie bestaat uit twee katten, twee labradors, één varkentje, vier kippen en acht schapen. Plus de nodige mollen, ratten en muizen. Sacha is hoofd van het weidevogelbeschermingsteam van de polder en zoekt in het voorjaar de nestjes om ze te markeren zodat de boeren eromheen kunnen werken. Over wat haar droom is, is Sacha kort: "Gezond blijven. Het leven is broos. We hebben gelukkig al veel mooie dingen meegemaakt; **toen ik met mijn voet zat, was echt het eerste wat ik dacht: ben ik even blij dat ik al gorilla-tracking in Oeganda heb gedaan, dat gaat me met deze voet niet meer lukken!**"

De vrouw die tegenover me zit straalt een zelfvertrouwen uit wat weinigen haar nadoen. En hoewel volksstammen haar als overrompelend, dominant, agressief of direct (ipse dixit) zullen bestempelen, komt ze geen moment intimiderend over. Eerder kwetsbaar, want openhartig. Wat is het geheim van haar succes? "Nou ja, zo moeilijk is het allemaal toch niet? Je moet ook een dosis mazzel hebben. Ik ken wel meer mensen die hard werken en hen is het niet gelukt. Wij hebben een redelijke balans tussen mazzel en pech." En over het feit dat ze ook nadat Evert zijn studie afrondde hoofdkostwinnaar

is gebleven, is ze laconiek: "Ik kan nou eenmaal beter geld verdienen dan hij, daar doet niemand ingewikkeld over!"

Sacha vraagt of ik haar groentetuin wil zien – voor mij net zo'n bezienswaardigheid als een de cockpit van een F16. En ondanks dat ze niet meer zo nodig met d'r voeten in de modder hoeft te staan, is het fijn om met haar handen in de aarde te zitten, zegt ze. Broccoli, tomaten, paprika, aubergine, aardbeien, kruiden, spinazie en rucola, Sacha kweekt het allemaal. En nee, niet biologisch. Als je er geen gif overheen doet, krijg je allerlei vliesvleugeligen en geleedpotigen die alles opeten. "Ja, ik wil er wel een product uitkrijgen. Gewoon, niet al te overdreven doen." ■

9 tips van Sacha Engels

1. Maak je keuze en laat je niet laten verleiden door dingen die op je weg komen zonder een goede reden.
2. Natuurlijk heb je altijd je ogen en oren goed open voor nieuwe kansen en mogelijkheden. Als je wel van je pad afwijkt, weet dan waarom je die weg bent ingeslagen. Dat pad is je nieuwe pad.
3. Verzamel de juiste mensen om je heen. Ook criticasters. Selecteer op trouw, openheid, eerlijkheid en communiceer helder. Doe geen valse beloftes.
4. Als je succesvol wilt zijn, moet je vriend en vijand durven maken. Dat is niet erg, vergelijk het met kunst of architectuur: als je er niets van kan vinden, is het zo weer van je netvlies. Als je uitgesproken bent, kun je nu eenmaal niet door iedereen aardig gevonden worden.
5. Twijfel niet. Het is heel simpel, zeg tegen jezelf: "Ik ga dit doen", en *go for it!*
6. *Never take no for an answer.* Er zijn altijd wegen te vinden om iets te bereiken.
7. Zorg dat je een goed netwerk hebt en onderhoud dat. Stop daar tijd en energie in. En nee, Facebook is dan niet het netwerk dat ik bedoel.
8. Laat je nooit intimideren door het verhaal van een ander. Mannen zullen zich altijd overschatten, vrouwen onderschatten. En als het over geld gaat, heeft een man altijd succes. Gelul natuurlijk.
9. Zoek samenwerking, eentje waar je niet alleen neemt maar ook geeft.