

**Interview met Sacha Engels - Commissaris bij verschillende bedrijven,
strategisch business adviseur en actief als (VC) investeerder**



*“Levensmotto’s: Never take No for an answer;
en misschien nog wel belangrijker: Why walk through life if you can dance!”*

“Eigenlijk heb ik drie carrières. Eerst heb ik tien jaar lang op grote internationale reclamebureaus een vak mogen leren. Daarna ben ik in 1990 een eigen bedrijf - Engels & Partners - gestart, een agentschap voor freelance communicatie professionals. Een concept dat in die tijd nog niet bestond. Vandaag de dag noemt men dit *disruptive*. Ik heb een innovatieve rol gespeeld in de ZZP-markt zoals we die nu kennen.

In 2008 heb ik E&P verkocht en ben ik gaan nadenken hoe ik mijn kennis en ervaring het beste kan inzetten en tegelijkertijd mijzelf kan blijven ontwikkelen. Daar ben ik voor mijn gevoel aardig in geslaagd. Vandaar de drie verschillende rollen, waarbij mijn expertise in Marcom en Human Interest zich ook heel specifiek toespitst op het ondernemerschap.

Ik zit nu vaak in een rol waar ik als ondernemer destijds zelf behoefte aan had: een klankbord zijn voor DGA's. Van startende tot meer gepokt en gemazelde ondernemers is er vaak behoefte aan het sparren en delen van kennis en ervaring met ondernemers die het zelf ook hebben meegemaakt. Die zelf ook met de voeten in de klei hebben gestaan, die je begrijpen.

De Commissaris- uit een ander pulletje

De rol van commissaris is voor mij een nieuwe ervaring en uitdaging. Ik was nogal gewend zelf de touwtjes in handen te hebben. In deze rol zit je meer op afstand en denk en handel je veel sterker vanuit een helicopterview en ben je naast toezichthouder ook adviseur, werkgever en ambassadeur.

Ook ben ik een groot voorvechter van meer diversiteit in z'n algemeenheid en zeker in de top. En dan niet alleen qua gender, maar ook qua leeftijd, etniciteit, achtergrond en ervaring. Nog steeds bestaat het gros van bestuurlijk Nederland uit heren 50+ met een financiële, economische of juridische corporate achtergrond. Wat mij betreft een uitstekende basis, maar in aanvulling is ervaring met Marcom, HR en ondernemerschap een welkome aanvulling voor iedere organisatie. Kijk en dat is een rol die mij goed past.

Graag wil ik er nog twee à drie commissariaten bij. Dat mag mijn nieuwe beroep worden en daarin wil ik mij vervolmaken. Daarom volg ik de Nijenrode Commissarissencyclus.

Het vinden van nieuwe commissariaten via de bekende W&S bureaus is overigens voor iemand met mijn profiel een lastige. Ik pas niet in het standaard pulletje. PMP Supervisor¹ is een nieuw initiatief en daar ben ik erg positief over.

Je kunt zelf je gegevens in een database uploaden. Als bedrijven op zoek zijn en je profiel past, word je via het systeem geïnformeerd en gevraagd of je interesse hebt. Dat werkt prima. Zo ben ik bijvoorbeeld in gesprek geraakt met een grote retailer.

De Adviseur - netwerken is niet eng

Ik ben niet voor quota maar helaas heeft het vrouwelijk ondernemerschap wat mij betreft nog wel een duwtje nodig. Daarom zet ik me in om vrouwelijke ondernemers te handje te helpen. Zo ben ik onder andere actief betrokken bij The Next Women en het Next Women Fund. Het fonds geldt als aanjager voor vrouwen die kapitaal zoeken.

Vrouwen zijn vaak bescheiden en leggen voor zichzelf de lat altijd hoog. Ook willen ze veel zelf doen, vinden het vaak moeilijk om te delegeren, omdat ze graag controle willen houden. Dat houdt groei en ontwikkelingen tegen. Daarin begeleid en adviseer ik graag. Het gaat dan vooral om bewustwording. Om rolmodellen te laten zien, de mogelijkheden. Maar ook praktische zaken. De zaken van alledag. En de bewustwording dat vreemd kapitaal aantrekken niet zo erg is.

Ook help ik ze vaak over een drempel om te gaan netwerken. Ik leer ze dat netwerken niet eng is. Dat het belangrijk is om een bewust doel voor ogen te hebben. Bijvoorbeeld om drie leads te scoren op een event. Dan ga je niet eerder naar huis dan dat je er drie in je zak hebt. Gewoon doen.

De Investeerder- graag een vrouwelijke DGA

Qua investeringen beleg ik het liefst in bedrijven waar een vrouw DGA is. Zo heb ik uitstekende ervaring met het bedrijf FEST Amsterdam², waar Femke Furnée de founder is. Femke heeft vanuit een persoonlijke behoefte besloten om betaalbare meubelen en woonaccessoires te ontwerpen. Zij is een jonge vrouw (net 30) met een geweldige ondernemersgeest. Onze samenwerking is werkelijk 1+1=3. Dat kan alleen als je met respect voor elkaar samenwerkt. Zo zijn we het heus niet altijd met elkaar eens, maar we houden elkaar scherp. Mijn "old school" ervaring in ruil voor aansluiting met de jonge snel veranderende wereld van vandaag.

1 <https://www.pmpsupervisor.com/>

2 <https://www.fest.amsterdam/>

SHE SUIT

PERSONAL COUTURE

Positieve criticasters om je heen zijn sowieso super belangrijk. En ja, je moet natuurlijk wel bij elkaar passen. Dat is minstens zo belangrijk. Vroeger had ik behoefte aan een positieve criticaster, die was moeilijk te vinden. En dat was uiteindelijk meestal mijn man. Die rol vervult hij overigens tot de dag van vandaag nog steeds.

Mijn persoonlijke missie is om het vrouwelijk ondernemerschap krachtiger te maken. Wat dat betreft ben ik nog lang niet klaar. Daarom is mijn eigenlijke droom, dat ik niet meer nodig zou zijn. Maar ik vrees dat ik dat in mijn leven niet mee ga maken. Nou ja ik doe mijn best.



Ik hoef geen schoenen, tasjes en kleding waarbij de naad aan de buitenkant zit.

Zakelijk kleed ik mij veel in donkerblauw. Dan wil ik goede kwaliteit en bij voorkeur een tijdloos ontwerp. De kleding moet een goede pasvorm hebben, lekker zitten en vooral niet te strak. Het liefst heb ik kleding die ik zakelijk kan dragen en ook privé kan combineren. En als het even kan gaat de kleding opgepropt in mijn koffer mee en komt het er weer ongekreukt uit.”

www.shesuit.com
info@shesuit.com
+31 (0)8 54 01 54 07