

Zakenvrouw van het Jaar Elske Doets  
maakt haar dromen waar



Jan Doets America Tours is uitgegroeid tot een van 's werelds meest aansprekende reisbedrijven. In 2013, 2015, 2016 en 2017 werd het in Heerhugowaard gevestigde reisbedrijf gelauwerd met de Chairman's Circle Honors Award Brand, een Oscar voor de beste 50 reisorganisaties ter wereld, met de USA als bestemming. Als toefje op de slagroom - en ultiem bewijs van vakmanschap - werd eigenaresse en drijvende kracht Elske Doets (45) in maart gekroond tot Zakenvrouw van het Jaar 2017. Het was het zoveelste hoofdstuk van een succesverhaal dat stilaan Harry Potter-achtige vormen aanneemt.

Smeulende vaten buskruit, ouderwets degengekletter, avontuur, verborgen schatten. Een uurtje optrekken met de Elske Doets betekent: bindingen vast, adem in en ogen wijd open. Gewoon of doorsnee staat niet namelijk niet in het vocabulaire van de wilskrachtige ondernemster, die in maart in Noordwijk de Prix Veuve Clicquot, een van Nederlands meest prestigieuze prijzen in ontvangst mocht nemen. Onconventioneel, inventief, humor, recht voor de raap, maar bovenal gepassioneerd en doelgericht. De Bergense wervelwind stuwt haar bedrijf al zestien jaar op in de vaart der volkeren. Gaat altijd voor uitersten zowel voor haar klanten als voor haar bedrijf, getuige ook de spectaculaire omzetstijging naar 30 miljoen euro. Tegelijk is en blijft de doelgerichte durfonderneemster en moderne manager ook een 'doe-maar-normaal' type. Ook als Zakenvrouw van het jaar 2017 blijft Elske Doets een 'kickse' voetballende moeder, die met haar jongste zoon van negen - waar dan ook - graag een balletje trapt.

#### U wilt ook de eerste vrouwelijke voetbalcoach in de eredivisie worden?

"Dat klopt, dat is mijn nieuwe droom. Sinds 2012 zit ik elke twee weken op de tribune bij AZ. Aanvankelijk voor het zakelijk netwerk. Maar inmiddels ben ik ook fan en kenner. Het lijkt het me een uitdaging om spelers te motiveren en cohesie te krijgen in zo'n spelersgroep. In mijn bedrijf ben ik ook een soort coach. Als vrouw let ik heel erg op body language. Wat stralen mensen uit. Daar let ik ook op bij zaken doen. Ik doe veel op gevoel en intuïtie."

#### Is uw nieuwe droom realistisch, voetbal is immers een echte mannenwereld.

"Ik tel mijn zegeningen, maar tot dusver heb ik al mijn dromen gerealiseerd. Als kind was mijn grote droom om zakenvrouw van het jaar te worden. En nu ben ik het! Ik realiseer me dat het in het voetbal niet van vandaag op morgen lukt. Ik zal namelijk eerst de taal van de voetballers beter moeten leren spreken. Daarom geef ik mezelf tien jaar."

Sinds 1981 wordt in Nederland de prestigieuze Prix Veuve Clicquot uitgereikt aan bijzondere succesvolle zakenvrouwen, van Anne-Marie Rakhorst en Sylvia Tóth tot Francine Houben en Vivienne van Eijkelenborg. Wat ging er door u heen toen de gerenommeerde vakjury bestaande uit voormalig minister Annemarie Jorritsma, VNO NCW-voorzitter Hans de Boer, Michael van Straalen van MKB Nederland en ABP-voorzitter Corien Wortman-Kool de keuze op U bepaalde?

"Ik was en ben ongelooflijk vereerd met deze waardering en titel. Het was een grote verrassing toen Annemarie Jorritsma mij een dag van tevoren opbelde. Ik zie het ook als een blijk van erkenning voor het bedrijf en mijn team. We doen de dingen hier namelijk samen."



Volgens de jury heeft u met uw moderne manier van bedrijfsvoering en leidinggeven een grote bijdrage geleverd aan een positieve waardering van het vrouwelijk ondernemerschap in Nederland. Waarom blijft dat eigenlijk achter? Uit internationaal onderzoek blijkt toch dat de ideale baas een vrouw is. Vrouwelijke managers werken harder, zijn doorgaans beter in staat om nieuw ideeën aan te moedigen en werknemers te inspireren om hogere doelen te bereiken. En werknemers vinden vrouwen ook nog eens betere bazen dan mannen.

"Vrouwen laten zich vaak heel erg afleiden door omgevingsfactoren. Ze missen vaker focus en een droom. Meisjes en vrouwen moeten groot denken en lef hebben."

"Vrouwen kunnen vaak veel meer dan ze zelf denken"





**Er is met andere woorden niets groots aan om jezelf klein te houden?**

“Inderdaad. Doen, durven en doorzetten is vanaf kindsbeen mijn motto geweest. Ik heb rechten gestudeerd maar voelde aan dat ik van de advocatuur niet gelukkig ging worden. Ik kan niet iets gemiddeld doen. Ook pas ik niet in standaardpatronen, zoals in de week werken om in het weekend te leven en leuke dingen te doen. Een artiest of topsporter kan dat ook niet.”

**In uw onderneming (35 FTA) werken mensen uit Friesland, Brabant en Zeeland en opvallend veel vrouwen, wat zegt dat over uw bedrijf?**

“Dat hier mensen met passie voor hun beroep werken. En dat vrouwen doorgaans beter geschikt zijn voor werk in de reisbranche. Vrouwen zijn meer empathisch en gemakkelijker in omgang met gevoelens. Die emotionele betrokkenheid spreekt aan. Onze klanten waarderen dat.”

**Bent u een harde baas?**

Glimlachend: “Die vraag wordt me de laatste tijd vaker gesteld. Ik denk niet dat ik hard ben. Ik heb wél de openheid om minder plezierige zaken aan de kaak te stellen. Een goede baas is iemand die verder kijkt dan alleen het zakelijke maar ook oog heeft voor eerlijkheid, begrip en emotie. De basis van een goede relatie tussen baas en personeel is vertrouwen. Daardoor krijg je een soort familiegevoel. Mensen voelen zich dan comfortabel en kunnen excelleren. Als manager schep ik enkel de randvoorwaarden.”

**Reisorganisaties hebben het moeilijk gehad tijdens de economische crisis en nog altijd. Jan Doets America Tours direct-sell reisorganisatie en sinds jaren marktleider in Nederland niet echt. De omzet sinds 2013 met ruim 60 procent gegroeid. “Wat is het geheim?”**

“Investeren in technologie en innovatie, zonder het menselijke aspect uit het oog te verliezen. En waarmaken wat je zegt. Topkwaliteit leveren. We werken met 1000 leveranciers in Canada en de VS, vele zijn al 30 jaar aan ons verbonden zijn. Maar alleen zolang ze daadwerkelijk top leveren. Van goede bedoelingen hangt de toekomst niet af, wél van concrete prestaties. Bij Jan Doets staan we garant voor de beste hotels, maar ook de beste tijden en omstandigheden. De Grand Canyon is fantastisch om te zien bij

zonsopgang en zonsondergang en een beleving in combinatie met een mooi helivlucht. Wij realiseren het. Dat mag je ook verwachten als twaalf uur in een vliegtuig hebt gezeten om een van de zeven wereldwonderen te zien. Dat we nu opnieuw de Chairman’s Circle Honors Award Brand hebben gewonnen helpt enorm om het allerbeste voor onze klanten te realiseren. Die prestigieuze prijs staat in Amerika in enorm hoog aanzien. Iedereen in de reisindustrie in de USA wil dolgraag zaken met ons doen.”

**Topkwaliteit maar daarnaast staat Jan Doets ook voor verrassing, prikkelen en enthousiasmeren. Illustratief is de bijzondere inrichting van uw reiskantoor, aansprekende gadgets en nu weer Doets Pop Up Circus, drie zeecontainers die in Nederland geplaatst worden, waarin je de unieke Doets passie voor Amerika en Canada kun inhaleren.**

“De reisbranche werkt in het algemeen nog altijd heel traditioneel. Wij niet! Beurzen in Nederland doen we bijvoorbeeld al twintig jaar niet meer. De kunst is om jezelf constant opnieuw uit te vinden. Prikkel en voor beleving zorgen is een must. Het slaat ook aan. 46 procent van onze klanten komen uit heel Nederland naar Heerhugowaard om hier hun droomreis naar Canada of Amerika te boeken.”





**‘Mrs. Canada’, ‘Spirit Bear’ waaraan heeft u uw bijnamen te danken?**

In 1995 maakte ik mijn eerste reis naar Canada. Ik was meteen verkocht vanwege het fantastisch natuurschoon. Canada werd toen nog een ‘appelmoesland’ genoemd. Ik zag meteen de enorme reismogelijkheden. En ik heb mijn gelijk onder bewijs gesteld. De naam ‘Spirit bear’ dank ik aan een ontmoeting met een witte beer in Canada. Spirit bears zijn zeer zeldzaam, hun afkomst is mysterieus. Het is geen ijsbeer, noch een albino. In feite weet men nog altijd niet hoe die beren aan hun witte vacht komen.”

**Groot denken, lef hebben, hoe draagt u deze boodschap uit?**

“Ik ben aangesloten bij de speakers academie, dus mensen kunnen mij inhuren. Als zakenvrouw van het jaar voel ik nu ook een extra verantwoordelijkheid om vrouwelijk ondernemerschap op middelbare scholen te promoten. Niet door speeches, maar door in de klas te gaan zitten en één op één met meisjes te praten. Ik wil ze overtuigen dat het loont om een droom te visualiseren en na te jagen. Voor de meest veelbelovende aspirant ondernemers wil ik er een stagetraject bij ons bedrijf gaan realiseren.”

**Als zakenvrouw van het jaar ben u daarbij nu een heus rolmodel.**

“Ik zie het meer als een middel om een doel te bereiken: het bevorderen van vrouwelijk ondernemerschap, Vrouwen kunnen vaak veel meer dan ze zelf denken”.

**Vrouwen hebben het talent om meerdere balletjes tegelijk omhoog te houden. U bent een sprekend voorbeeld. Hoe krijgt uw u drukke werk en vluchten rond de aarde gecombineerd met een gezin met twee zonen (Bob 13 en Rens 9) en tal van sportactiviteiten als tweewekelijks personal training, skiën wakeborden en golf?**

“Werkdruk is geen werkstress. Het is simpelweg een kwestie van prioriteiten stellen. Sociale activiteiten met vrienden in het weekend sneuvelen bijvoorbeeld veelal. Het sporten heeft voorrang. Dat is goed om calorieën te verbranden en het hoofd helemaal vrij te krijgen.”

**Wanneer krijgt u doorgaans de beste ideeën?**

“Midden in de nacht of tijdens het reizen.”

Tekst: Ton Reijnaerts

**Voor meer informatie;**

[www.jandoets.nl](http://www.jandoets.nl)

[www.veuve-clicquot.nl/prix-nederland](http://www.veuve-clicquot.nl/prix-nederland)