

MINDER LOON VROUWELIJKE ARTS

Vrouwelijke artsen verdienen tot 30% minder dan hun mannelijke collega's, meldde Medisch Contact eerder dit jaar. Onder meer omdat zij vaker in deeltijd werken, hun loopbaan onderbreken om kinderen te krijgen en weinig over hun salaris onderhandelen. Mannelijke specialisten zijn doorgaans ouder en verdienen meer op basis van ervaring; vrouwelijke artsen zijn relatief jong. Van de 31.000 Nederlandse artsen is 34 procent vrouw, maar daar komt verandering in: 59% van de opleidingsplaatsen wordt bezet door vrouwen en van alle geneeskundestudenten is 65 procent vrouw.



DIRECTEUR HEEFT ZITVLEES

Steeds meer directeuren, zoals voormalig ABN Amro-topman Rijkman Groenink, werken al hun hele loopbaan bij hetzelfde bedrijf. Dat blijkt uit een onderzoek waaraan 32 bedrijven deelnamen. In 22 bedrijven zitten er mensen in de raad van bestuur die binnen het bedrijf zijn opgegroeid; in twaalf van de gevallen is deze persoon de directeur. Daarmee lijkt de trend om de topman van buiten de organisatie te halen, voorbij te zijn. Het voordeel voor werknemers is dat er binnen bedrijven steeds meer doorgroeimogelijkheden zijn; na deel is de kans dat er binnen een directie of raad van bestuur vriendengroepjes ontstaan.



EINDELIJK HAP

Tekst: MARJOLEIN SCHIPPER Foto: AFP, MATTY VAN WIJNBERGEN

Jarenlang was Sjoerd Wartena (40) uit Amsterdam sales-annex accountmanager in de premium/relatiegeschenken-business. Totdat hij zich op een gegeven moment realiseerde dat hij volstrekt niet gelukkig was in wat hij deed. „Als het kwart over negen was, zat ik al op de klok te kijken. Let wel, dan was ik dus een kwartier binnen...” Wartena trof het: hij vond zijn passie. Hij is nu biofotontherapeut: „Mijn werk kost geen energie meer, het levert juist energie op.”

Wartena's vader was een echte bankman, Sjoerd zelf een hockeyer die voor de opleiding heoo bedrijfseconomie koos. Waarom, dat weet hij eigenlijk niet eens precies meer. Gewoon, omdat iedereen het deed, omdat je 'later' een baan moet hebben om te werken en veel geld te verdienen, zoiets. „En zelfs als je zo'n opleiding doet, heb je nog maar een vaag beeld van wat de baan van een accountmanager eigenlijk inhoudt.”

Wartena rolde al snel in de premium-business. „Ik deed het hele traject. Eerst een order binnenhalen natuurlijk. Maar dan begon de ellende pas. Dan was het stressen, spullen bestellen of op maat laten maken in het Verre Oosten, er moesten logo's worden gemaakt,

targets halen, binnen het budget blijven.”

„En het was natuurlijk nooit goed, de klant was altijd ontevreden. Kon er niet zus of kon er niet zo. En dan dat onderhandelen de

hele tijd, die centenhandel. Moest er nou 1,10 euro of 1,09 per stuk worden betaald? En kregen ze het ergens anders een paar centen goedkoper, dan waren ze onmiddellijk vertrokken.”

WERKSFEER IS DOORSLAGGEVEND

Promotie, hoger salaris, kortere reistijd? Welnee. Ruim 37% van de werknemers geeft aan dat de werksfeer de voornaamste reden is om van baan te veranderen. Dat blijkt uit een onderzoek van Unique Uitzendburo, eerder dit jaar, onder 870 mensen. In 2007 lag het percentage nog op 24 procent. Hoewel niet het allerbelangrijkst, hecht personeel meer waarde aan zijn loon: dit percentage ging van 12 naar 19%. Verder noemen de geënquêteerden de mogelijkheid tot doorgroei (18%), slecht management (17%) en het ontbreken van mogelijkheden tot parttime of flexibel werken (9%) als belangrijkste beweegredenen om hun heil elders te zoeken.

Ondanks wisseling van werkgevers bleef er iets knagen bij Wartena. Begon hij ergens net, dan was het altijd wel even leuk: nieuwe mensen, nieuwe omgeving. Maar al snel sloeg dan weer de verveling toe. „Ik had nooit het gevoel: jongens, heerlijk! We gaan knallen! Dit is mijn passie! Terwijl ik vrienden zag die dat wel hadden, die maakten ook echt carrière. Terwijl mijn hele weekend was verpest als ik een uurtje moest overwerken... Ik ging eigenlijk nooit met plezier naar mijn werk.”

„Maar ja: je gaat gewoon mee in de groep, zo is het. Je moet nu eenmaal een baan hebben. Ik verdiende natuurlijk ook goed, mooie auto, drie keer per jaar op vakantie, lekker uit eten. Maar toen ik op een gegeven moment de keus moest maken om in een eigen bedrijf te gaan investeren, dacht ik opeens: wil ik dit nou wel?”

„Ga ik dit de rest van mijn leven doen, heb ik daar zin in? Als mijn kleinkinderen straks vragen wat ik allemaal heb gedaan, ga ik dan zeggen:

opa heeft zijn hele leven pennen en aanstekers verkocht? Het was ook zo leeg, het voegde gewoon niets toe. Een koude wereld waarin het alleen maar draaide om geld verdienen.”

In verband met zijn eigen darmklachten („die had ik niet zomaar”) kwam de Amsterdamse manager in contact met biofotontherapie. „Een behandeling die tussen regulier en alternatief inzet. Gebaseerd op acupunctuur en de trillingsfrequentie van cellen. Ik had er niet alleen baat bij, het sprak me ook enorm aan. Zo erg dat ik dacht: dit is dus mijn passie, dit wil ik gaan doen! Mensen met een

aandoening zoals allergie, migraine of darmstoornissen daadwerkelijk helpen. Iets toevoegen aan de wereld in plaats van alleen maar te nemen.”

Wartena deed de eenjarige opleiding tot biofotontherapeut en ging in het begin parttime aan de slag. „Ik had er nog een baantje naast, puur voor het geld. Maar daar zat ik de klok bijna letterlijk vooruit te kijken. Uiteindelijk heb ik besloten vol voor mijn praktijk te gaan. Dan maar even geen restaurantjes meer, maar wel werk waar ik me vreselijk gelukkig in voel.”

„En toen ging het natuurlijk ook pas goed lopen. Mijn omgeving reageerde goed op mijn switch, familie en goede vrienden zeiden: je moet doen waar je gelukkig van wordt. Mijn vriendin

heb ik leren kennen toen ik al weg was uit de premium-business, dus die heeft nou hoeven wennen...”

Wartena's praktijk Healthlight draait nu prima. „En komt er een keer een klant in

‘Als ik nu een patiënt in het weekeinde moet behandelen, vind ik dat niet erg meer’

het weekend, dan vind ik het nu niet meer erg om te werken. Want mijn werk voelt namelijk niet meer als 'werk'. Weet je wat het is, eigenlijk zou iedereen eens moeten worden gevraagd: wat wil je nou eigenlijk écht? Zonder dat je hoeft te voldoen aan verwachtingspatronen, van jezelf of van anderen. Mensen over die vraag laten nadenken is ook een van de dingen die ik nu doe. Bepaalde aandoeningen ontstaan niet zomaar. Als jij altijd met stress rondloopt, uit zich dat uiteindelijk in je lichaam.”

„Vaak weet je van jezelf wel of je ergens al dan niet gelukkig in bent. Maar er vervolgens iets aan veranderen, dat is een stap. Ik ben heel blij dat ik die heb gemaakt.”



• Zowel in actiefilms als in de politiek heb je spierballen nodig: 'governator' Arnold Schwarzenegger.



BOELEN adviesgroep

werving & selectie
interim management
assessments & loopbaanontwikkeling

Wij zijn gespecialiseerd in de branches:

- mode, textiel, retail
- food, non-food
- grafimedia, verpakkingen
- chemie, kunststof, life science
- machine & apparatenbouw, elektro
- transport, logistiek
- ict

Geïnteresseerd?

Reageer via www.boelenadvies.nl

Drs. Hans Vinke
T: 033 49 50 497
T mob: 06 21 20 23 22
E-mail: h.vinke@boelenadvies.nl

specialist in uw branche



Onze opdrachtgever, CPM Europe, is een dochteronderneming van de CPM Group, een gespecialiseerde Amerikaanse machinebouwer die met meer dan 1.000 medewerkers wereldwijd actief is. Vanuit Amsterdam wordt met 65 medewerkers succesvol het EMEA-gebied bediend. CPM ontwikkelt, produceert en verkoopt zowel turnkey projecten als afzonderlijke productie-units. Het uitgebreide pakket aan machines, waaronder o.a. persen, hamermolens en conditionersystemen, wordt met name gebruikt in de procesindustrie. Voorbeelden zijn de productie van biobrandstof (hout), afval recycling, productie van diervoeding en kunststofextrusie. De verkoop geschiedt rechtstreeks en door middel van een netwerk van agenten. De cultuur is informeel, resultaatgericht en internationaal. Voor onze opdrachtgever zijn wij op zoek naar een

AREA SALES MANAGER (MIDDEN-OOSTEN)

De functie: u bent verantwoordelijk voor de commerciële resultaten in het Midden-Oosten, voor CPM een interessante groeiemarkt. U stelt het verkoopbudget op aan de hand van verwachtingen van klanten, prospects en de prognoses van agenten. U onderhoudt de contacten met uw bestaande relaties en u werkt op een actieve wijze aan uitbreiding van het klantenbestand. Tevens stuurt u de agenten in uw regio aan. Voor de technische ondersteuning kunt u intern een beroep doen op specialisten. In deze functie zult u gemiddeld 10 dagen per maand reizen.

Uw profiel: HBO werk- en denkniveau. U beschikt over minimaal 5 jaar ervaring in de internationale verkoop van kapitaalgoederen of van apparatuur voor de procesindustrie. Tevens heeft u ervaring in het zaken doen met de procesindustrie en met het Midden-Oosten. U heeft een sterk commercieel profiel. U bent flexibel, nuchter en resultaatgericht. U beheerst de Engelse taal. Kennis van het Frans is een sterke pre.

PARTS SALES ASSISTANT (VERKOOP ONDERDELEN)

De functie: in deze nieuwe functie bent u verantwoordelijk voor de verkoop van onderdelen in Europa, Midden-Oosten en Afrika. U benadert proactief bestaande klanten die in het verleden machines van CPM hebben afgenomen met als doel dat deze klanten (reserve)onderdelen bij CPM gaan en blijven afnemen. De verkoop geschiedt bijna geheel telefonisch vanuit kantoor. Een paar keer per jaar zal indien nodig een klant bezocht worden. U maakt offertes en sluit telefonisch de deal. Het invoeren van de orders wordt ook door u verzorgd. In deze functie rapporteert u aan de Manager After Sales Support.

Uw profiel: HBO werk- en denkniveau. U heeft ervaring in de verkoop van (reserve)onderdelen of service, bijvoorbeeld in de automotive of in de machine- en apparatenbouw. Affiniteit met techniek is voldoende, uw commerciële drive bepaalt uw succes. Indien nodig wordt u ondersteund door specialisten. U bent flexibel en sterk commercieel gedreven. U beheerst het Engels. Kennis van het Duits en met name Frans is een belangrijke pre. U woont op bereisbare afstand van Amsterdam.

ONHYGIËNISCHE WERKPLEK

Ruim een kwart van de werknemers vindt de werkplek vies, blijkt uit een onderzoek van facilitair dienstverlener Eures Services en de Academy of Facility Management in Breda. In het onderwijs ervaart ruim 45 procent de werkplek niet als schoon. Onder productiemedewerkers is de onvrede het minst groot; hier klaagt 15,8 procent over smerigheid. Veel werkgevers bezuinigen vanwege de recessie op schoonmaakkosten. Van personeel in het westen van het land klaagt 29 procent over de hygiëne op de werkvloer, in het oosten ligt dit percentage op 23.



VERBORGEN ELLENDE

Allochtone vrouwen doen het vaak goed op school en op de banenmarkt, maar ze hebben wel vaker last van burn-outs of depressies, stelt de Adviesraad Diversiteit en Integratie van de gemeente Amsterdam. Oorzaak is dat de vrouwen tussen twee culturen moeten schipperen en hun werk vaak moeten combineren met hun traditionele rol van

Dienstverlening/toewijding: iets doen of maken waaraan anderen iets hebben. Wereldverbeteraars. Grote wens om een rechtvaardig of menswaardig doel te bereiken.

Uitdaging: deze mensen haten routine en leggen voor zichzelf de lat steeds hoger. Ze willen moeilijke uitdagingen aangaan en houden van concurrentie. Levens- en werk is niet het belangrijkste in het leven. Het gaat om wie je bent en niet wat je doet. Werk moet zinvol zijn en er moet een balans zijn tussen werk en privé.

• „Ik wilde mensen daadwerkelijk helpen in plaats van alleen maar geld te verdienen in een koud, leeg wereldje“, zegt Sjoerd Wartena over zijn opmerkelijke overstap.

VAN ACTEUR TOT POLITICUS

Een politicus zou je ook een halve acteur kunnen noemen. Zou dat de reden zijn waarom sommige acteurs een politieke carrière ambiëren...? De Verenigde Staten lijken het patent te hebben op deze opmerkelijke carrièreswitch. Van bodybuilder tot filmheld: tot zover konden mensen Arnold Schwarzenegger, afkomstig uit Oostenrijk, nog wel volgen. Hoon was echter zijn deel toen hij zich in 2003 verkiesbaar stel-

de als gouverneur van de staat Californië. Critici moesten hun woorden inslikken toen bleek dat de Republikein Schwarzenegger zijn nieuwe functie zeer serieus nam en het bovendien niet slecht deed. De bevolking van Californië had in ieder geval zoveel vertrouwen in hem dat hij in 2006 werd herkozen. Overigens laat Schwarzenegger zich als gouverneur niet betalen; hij was al op zijn 22e miljonair.

Al jaren wordt gespeculeerd dat Schwarzenegger ooit een gooi naar het presidentschap van de VS zal doen. Daartoe is echter een wetwijziging nodig, omdat hij geen geboren Amerikaan is. Mocht dat ooit gebeuren, dan treedt hij in de voetsporen van een andere acteur die het tot het hoogste ambt schopte: Ronald Reagan. Hoewel over zijn verleden, zijn gevorderde leeftijd en zijn presidentschap (1981-1989) lacherig

werd gedaan, is juist deze fel-anticommunist verantwoordelijk geweest voor het ont-dooien van de relaties met de toenmalige Sovjet-Unie. Burgemeester is eveneens een gewild ambt voor mensen uit de Amerikaanse show-business. Zo zwaaide acteur/regisseur Clint Eastwood in de jaren tachtig twee jaar de scepter over het Californische stadje Carmel.

Bron: 'Loopbaanankers' van Edgar Schein.