

Inleiding

Een powervrouw worden

‘Wat zijn je brutomarges?’ vroeg Jeff. Ik stond met mijn mond vol tanden. Jeff en zijn collega, beiden durfkapitaalverstrekkers in overhemd en spijkerbroek, vroegen naar de financiële positie van mijn bedrijf. Ondanks hun casual look wist ik dat ze in de positie waren om ons miljoenen te geven. Hij keek me verwachtingsvol aan.¹

‘Dat is een goede vraag. Daar kom ik straks nog op terug,’ zei ik zo zelfverzekerd als ik maar kon veinzen. Ik wist wat mijn *marges* waren.² Maar was *brutomarge* hetzelfde of was dat iets anders? Ik kon het in ieder geval niet aan Jeff vragen. Ik wist niet of ik de kennis en de flair had om deze bespreking goed door te komen of de tientallen besprekingen die nog zouden volgen. Maar ik wist wel dat ik alles op een rijtje moest zien te krijgen als ik mijn bedrijf gefinancierd wilde hebben, en snel ook.

Steeds meer vrouwen komen in de situatie dat ze geld nodig hebben voor hun bedrijf, maar dat ze niet weten hoe ze daaraan moeten komen. De afgelopen twintig jaar waren er in Amerika bijna twee keer zoveel vrouwen als mannen die een eigen bedrijf begonnen,³ maar die bedrijven bleven meestal klein. Slechts 3 procent van de vrouwelijke ondernemers komt uit op een omzet van een miljoen dollar of meer per jaar, wat in het bedrijfsleven geldt als een leuk begin.⁴ De meeste vrouwelijke ondernemers hebben een keukentafelbedrijfje waarmee ze het net redden of, erger nog, ze komen zonder cash te zitten en houden ermee op. Toen ik een paar jaar geleden de grens van de één miljoen passeerde, werd ik

gebeld door een journalist die een portret wilde maken van mij en andere zakenvrouwen die bedrijven met een 'hoge omzet' hadden. Ik voelde me geveleid, maar was toch vooral verbaasd. *Waarom zijn er zo weinig vrouwen met een bedrijf dat dikke winsten maakt?* In het jaar na dat telefoontje haalde ik 2,1 miljoen dollar aan durfkapitaal binnen, realiseerde ik een omzetstijging van 85 procent en coachte ik in mijn vrije tijd vrouwen die wilden leren hoe ze risicodragend durfkapitaal konden binnenhalen.

Ik ben ervan overtuigd dat financiële vrijheid een van de laatste obstakels voor vrouwen is. Als je bedenkt dat er in 1920 algemeen stemrecht kwam, is het bijna niet te geloven dat vrouwen in de vs tot aan de invoering van de Equal Credit Opportunity Act (de Wet gelijke behandeling kredietverstrekking) van 1974 nog altijd konden worden afgewezen als ze een huis wilden kopen of een creditcard wilden aanvragen.⁵ We hebben nog een lange weg te gaan voordat er sprake is van financiële gelijkheid tussen mannen en vrouwen, of het nu gaat om het feit dat Amerikaanse vrouwen nog steeds 77 cent krijgen voor iedere dollar die een Amerikaanse man verdient, of om de miljoenensalarissen die mannelijke CEO's krijgen. Op dit moment halen bedrijven van vrouwen gemiddeld een omzet die 27 procent bedraagt van de gemiddelde omzet van bedrijven die eigendom zijn van een man.⁶

Recent verschenen boeken voor vrouwen die willen uitblinken in hun werk, zoals *Lean In* van Sheryl Sandberg en *Knowing Your Value* van Mika Brzezinski, bieden vrouwen in het Amerikaanse bedrijfsleven een routebeschrijving naar de top. Nu wordt het tijd om kennis te maken met vrouwen die het Amerikaanse bedrijfsleven simpelweg de rug hebben toegekeerd (of er nooit in zijn gestapt) en zich op het ondernemerschap hebben gestort. Ze hebben kapitaal binnengehaald, goede netwerken ontwikkeld en van de grond af een nieuw bedrijf opgebouwd. Dat zijn powervrouwen, en ik zal je laten zien hoe je een van hen kunt worden.

Nadat ik tientallen Jeffs had gesproken (en maar heel weinig

Jennifers), maakte ik me het kapitaalverwervingsritueel eigen en haalde ik 2,1 miljoen dollar aan durfkapitaal binnen, waardoor ik van mijn kleine bedrijfje een bedrijf met een miljoenenomzet kon maken. Toen ik begon met Little Pim, een programma waarmee jonge kinderen thuis een vreemde taal kunnen leren, wilde ik een buitengewone taalleerervaring voor jonge kinderen ontwikkelen. Ik wist dat het meer dan een 'lifestyle-bedrijf' kon worden, maar ik wist niet precies hoe groot ik het zou kunnen maken. Op een bepaald moment liep ik tegen een grens op en overwoog ik zelfs er helemaal mee te stoppen. Maar in plaats daarvan besloot ik de inzet op mijn droom te verdubbelen. Ik besepte dat ik anders moest gaan denken en handelen als ik CEO van een miljoenenbedrijf wilde worden.

Als ik andere resultaten wilde voor mijn onderneming, moest ik mijn instelling veranderen, nieuwe vaardigheden leren en kapitaal bijeenbrengen. Ik moest op zoek naar deskundigen en coaches die me konden helpen mijn grootste angsten aan te pakken en me konden bijstaan tijdens mijn ontwikkeling van creatieveling met een zakelijk idee naar CEO van een onderneming op basis van een creatief idee. *Powervrouwen* houdt je een spiegel voor waarmee je naar je eigen instelling en vaardigheden kunt kijken, en helpt je die mijlpaal van een miljoen sneller te halen.

Toen ik probeerde een miljoenenomzet te halen, had ik maar wat graag willen leren van andere vrouwen die wisten wat daarvoor nodig was. Ik heb met fantastische adviseurs, coaches en mentoren gewerkt – maar dat waren bijna allemaal mannen. Ik wist dat er vrouwen moesten zijn die een groot bedrijf aan het opzetten waren, maar ik las daar maar zelden iets over en ik kende niet één vrouw met een miljoenenbedrijf die ik kon vragen hoe ik hetzelfde kon bereiken.

Ondanks alle media-aandacht voor ondernemerschap kennen de meeste mensen alleen Oprah Winfrey en Martha Stewart als het om vrouwelijke ondernemers gaat. Ik denk dat we onderne-

mende vrouwen kunnen helpen groter te denken, sneller te groeien en van elkaars mijlpalen en fouten te leren door onze verhalen te delen.

Vanuit die gedachte wil ik je graag kennis laten maken met vrouwen overal in de vs die succesvolle bedrijven hebben die ze van de grond af aan hebben opgebouwd. De ondernemers die in dit boek worden genoemd staan nog niet op de lijst van machtigste vrouwen van Forbes. Dit zijn verhalen van vrouwen die nu ongeveer vijf tot tien jaar op weg zijn naar de top. Ze hebben dus nog niet zo'n heel grote voorsprong en je kunt van iedere stap die ze zetten iets leren. We bevinden ons in het basiskamp van de Mount Everest. Slechts een klein percentage dat op weg gaat om de top, op 8848 meter hoogte, te beklimmen haalt dat ook. De meesten halen het basiskamp, dat op 5034 meter ligt, niet eens. Het is algemeen bekend dat 50 procent van de nieuwe ondernemingen in de eerste vijf jaar mislukt. Het basiskamp halen is een enorme prestatie. Daar komen de volhouders samen om sterke verhalen uit te wisselen en zich voor te bereiden op het volgende deel van de klim.

Niet alle powervrouwen die in dit boek voorkomen zullen de top halen, maar ze hebben allemaal bloeiende bedrijven opgebouwd en dat hebben ze grotendeels gedaan zonder bedrijfskundeopleiding, rijke man of trustfonds. Ze kunnen je een heleboel blaren besparen door te vertellen hoe ze de klim tot 5034 meter hebben volbracht en welk spoor je het beste kunt volgen. Ze bezitten bedrijven op het gebied van techniek, luchtvaart, mode, onderwijs en e-commerce, en zorgen voor een goede bedrijfscultuur. Daarnaast brengen ze hun kinderen groot en laten hun omgeving delen in hun succes, en dat doen ze allemaal met veel plezier. Het zijn sterke voorbeelden van wat er allemaal mogelijk is als je groot denkt. In de vs hebben we kunnen zien wat er mogelijk is als je je niet laat ontmoedigen, toen zwemster Diana Nyad op haar vierenzestigste, na vier eerdere mislukte pogingen, de eerste mens was die non-stop van Florida naar Cuba zwom (kijk naar haar TED-talk om het in-

spirerende verhaal in zijn geheel te horen). ‘Het zal me op de een of andere manier wel lukken,’ zei ze tegen haar team op de dag dat ze het uiteindelijk zou halen en in bijna drieënvijftig uur naar de overkant zwom.

In de afgelopen tien jaar hebben we een explosieve groei gezien van het aantal vrouwen dat een eigen bedrijf begint. Vrouwen zijn zelfs twee keer zo vaak een bedrijf begonnen als mannen. Ook zij proberen het op de een of andere manier voor elkaar te krijgen, ondanks het feit dat ze in koud water zwemmen, omringd door haaien. Er zijn meer dan 120 miljoen vrouwen wereldwijd die hiermee bezig zijn, waarvan bijna tien miljoen in de vs. Ze zijn verantwoordelijk voor 1,4 biljoen dollar aan omzet per jaar en hebben alleen al in de vs 7,9 miljoen mensen in dienst.⁷ Steeds meer vrouwen halen bovendien een hoger opleidingsniveau en krijgen meer vertrouwen in hun vaardigheden. Sinds 2010 halen vrouwen gemiddeld een hoger opleidingsniveau dan mannen.⁸ Wereldwijd is 60 procent van de masterstudenten en 30 procent van de studenten aan bedrijfskundeopleidingen een vrouw. Vroeger gingen jonge vrouwen studeren om advocaat of dokter te worden; nu willen veel vrouwen ondernemer of CEO worden.

Je kent vast wel een vrouw die haar eigen bedrijf aan het opzetten is of dat al heeft gedaan. Misschien is het een energieke vrouw van in de dertig, die gezien heeft hoe haar moeder worstelde met het glazen plafond en gezworen heeft dat het voor haar anders zou zijn. Misschien ook is het een moeder die zich afvroeg waarom een specifiek product voor haar kind niet bestond en besloot het dan maar zelf op de markt te brengen. Het kan een gedreven twintiger zijn die als kind al met programmeren bezig was en die haar eigen technologiebedrijfje is begonnen om een nieuwe app of een nieuw platform te introduceren. Je vindt ze overal. Goedkope of kosteloze business tools zijn gemakkelijker verkrijgbaar dan ooit tevoren, en nieuwe ondernemers worden gemotiveerd doordat ze problemen op een andere manier willen oplossen; ze zien hoe leef-

tijdgenoten in een paar jaar tijd een bedrijf met een omzet van 100 miljoen dollar per jaar opbouwen.

En toch maak ik me zorgen. Hoe zullen de vrouwen die nu een bedrijf opstarten er over vijf jaar voor staan? Zullen ze grote namen in het bedrijfsleven zijn? Worden het topvrouwen? Of hebben ze dan net hun faillissement aangevraagd, hun kantoormeubilair verkocht en hun LinkedIn-profiel aangepast? Bijna 97 procent van de vrouwen met een eigen bedrijf is zelfstandige zonder personeel. Vrouwen lopen twee keer zoveel kans hun bedrijf te moeten sluiten wegens geldgebrek dan mannen.⁹ Ik wil meer vrouwen ervan overtuigen dat kapitaal binnenhalen voor een bedrijf dat een topomzet kan halen binnen hun bereik ligt. Investeerders vormen vaak de eerste stap op weg naar het vinden van de juiste partners om successen mee te boeken.

De precaire situatie van vrouwelijke ondernemers is geen gevolg van het feit dat vrouwen minder hard werken of tot minder in staat zijn. Het komt grotendeels doordat vrouwen nog altijd niet groot genoeg denken en niet het geld binnenhalen dat hun bedrijf nodig heeft. Vrouwen beginnen hun bedrijf met half zoveel kapitaal als mannen en deze trend verandert niet snel genoeg. Kortgeleden sprak ik een vrouwelijke ondernemer die een modeadviesbureau heeft. Ze vertelde me dat ze zakelijk een geweldig jaar had, maar dat het haar tegelijkertijd moeite kostte om het bedrijf zodanig te laten groeien dat ze het niet meer alleen afkon. Ik vroeg haar of ze had overwogen geld binnen te halen om nieuwe mensen aan te nemen en te proberen een grotere markt te vinden. Dat had ze niet. Sterker nog, ze had zich niet eens gerealiseerd dat ze vrijwel elk probleem dat ze genoemd had kon oplossen als ze meer geld ter beschikking had. Als ze kapitaal had, kon ze meer mensen aanemen, meer investeren in marketing, zich richten op de onderdelen van haar bedrijf die het meest winstgevend zijn en werken aan het grotere plaatje.

Ik heb tientallen van dit soort gesprekken gevoerd. Vrouwelijke

ondernemers gaan vaak niet achter het geld aan dat ze nodig hebben om een grotere visie te realiseren. Hoewel geld binnenhalen voor geen enkele ondernemer gemakkelijk is, is het voor vrouwen exponentieel lastiger. Nog geen 12 procent van alle groeikapitaal in de vs en nog geen 7 procent van de hogere bedragen aan durfkapitaal wordt geïnvesteerd in bedrijven die in handen zijn van een vrouw.¹⁰

Mannen halen over het algemeen meer geld binnen dan vrouwen, nemen meer risico's, zijn betere netwerkers en bezitten meer bedrijven die hoge omzetten genereren. Hoe kunnen vrouwen leren om hetzelfde te doen, maar dan wel op hun eigen manier? Als je de stappen volgt die ik hier schets en mijn interviews met topexperts uit het bedrijfsleven en de investeringsbranche leest, ben je al een flink eind op weg om een van de powervrouwen te worden die je in dit boek zult tegenkomen. Als je dieper in een van de onderwerpen wilt duiken, bijvoorbeeld als je wilt weten hoe je erachter komt of je een 'financierbaar bedrijf' of eerder een 'lifestyle-bedrijf' hebt, hoe je geld bij elkaar krijgt of hoe je de ondernemende ideeën die je over jezelf als CEO hebt kunt doorbreken, kijk dan op www.juliapimsleur.com. Daar vind je gratis hulpmiddelen, online-cursussen en instrumenten die je helpen – sneller – op een hoger niveau te komen. Ik denk oprecht dat je het zelf kunt, maar ik kan je helpen sneller op je bestemming te komen, en met minder incidenten onderweg.

De win-win-winsituatie

Ik vind het heerlijk om vrouwen te helpen een miljoenenbedrijf op te bouwen, omdat ze daarmee op drie fronten kunnen scoren, namelijk op die van geld, zingeving en mobiliteit.

Mannen meten 'succes' van oudsher af aan het aantal nullen aan het eind van het bedrag dat ze jaarlijks omzetten of waar ze hun

bedrijf voor hebben verkocht. Vrouwen willen die grote financiële voordelen natuurlijk ook, maar ze willen meer dan dat. We weten dat geld ons in staat stelt om te beslissen waar we willen wonen, waar onze kinderen naar school gaan en met wie we trouwen (en of we trouwen). Als vrouwelijke ondernemers willen we bovendien werk doen dat betekenis heeft en dat oplossingen biedt voor problemen die we in ons eigen leven zijn tegengekomen. We willen dat het werk dat zoveel van onze tijd en energie opslokt meer betekenis heeft dan alleen een salaris, vooral als het ons weghoudt bij onze kinderen en ons gezin. We willen leidinggeven aan een bedrijf dat op de best mogelijke manier gebruikmaakt van onze talenten.

Ten slotte – maar soms staat dit boven aan onze prioriteitenlijst – mobiliteit. Als ondernemers zijn we bereid 23 van de 24 uur per dag te werken, maar we willen zelf kunnen bepalen welke 23, en op welke plek. Ons werk biedt ons de mobiliteit om thuis te blijven met een ziek kind, om te reizen, om de schoolvoorstellingen van onze kinderen bij te wonen en om zitting te nemen in besturen van non-profitorganisaties. Als CEO koester ik de vrijheid om te werken hoe, waar en wanneer ik maar wil. Natuurlijk ben ik wel eens jaloers op vrienden die voor een groot bedrijf werken, als ik zie dat ze hun werk op kantoor achter zich kunnen laten. Maar ik weet ook dat banen in het bedrijfsleven die zekerheid lijken te bieden, dat eigenlijk niet doen. Werknemers van nu zullen in de loop van hun carrière vijftien tot twintig keer van baan veranderen.¹¹ Die ‘zekere’ banen in het bedrijfsleven bieden minder zekerheid dan ooit tevoren. Tijdens de recessie van 2008 raakte 19 procent van de vrouwen op senior-niveau haar baan kwijt, vergeleken met 6 procent van de mannen op hetzelfde niveau.¹²

Als powervrouwen kunnen we een voorbeeld nemen aan deze win-win-winsituatie en een nieuwe definitie van succes formuleren. We kunnen onze kinderen laten zien dat het mogelijk is om hard te werken aan iets wat ons na aan het hart ligt, dat we erin kunnen uitblinken en nog altijd moeder, vriendin, echtgenote

en/of tante kunnen zijn. We kunnen bestuursvergaderingen voorzitten, naar China vliegen om onze fabrikanten te bezoeken, onze producten verkopen op tv, trainen voor een marathon, een voorlichtingsavond bezoeken op school en voor een kantoorcultuur zorgen waarin vrouwen niet worden gestraft voor het opnemen van ouderschapsverlof.

Sommige vrouwen zeggen dat ze hun bedrijf niet verder willen laten groeien omdat dat te veel verantwoordelijkheden buitenshuis met zich meebrengt, zoals leidinggeven aan werknemers en externe investeerders aansturen. In eerste instantie lijkt dat misschien wat veel. Maar powervrouwen weten dat het aansturen van een bedrijf met een flinke omzet betekent dat je een seniorteam hebt dat de dagelijkse uitvoering voor zijn rekening neemt en dat je helpt je visie te implementeren. Dat geeft jou meer tijd om aan de onderdelen van je bedrijf te werken die je een warm hart toedraagt en een betere manager te worden, het talent van je medewerkers te ontwikkelen en, ten slotte, in alle opzichten meer vrijheid te verwerven.

Dit is het goede nieuws: je hoeft geen zakelijke of financiële achtergrond te hebben om de lessen uit dit boek direct in de praktijk te kunnen brengen. Ik heb geen bedrijfskunde-opleiding gevolgd en dat geldt ook voor de meeste vrouwen die in dit boek worden geïnterviewd. Om het win-win-win-idee in de praktijk te brengen hoef je aan slechts twee voorwaarden te voldoen: je moet de juiste instelling hebben en de juiste vaardigheden. Zo simpel is het, maar dat betekent niet dat het ook gemakkelijk is. Ik zal je laten zien wat het verschil is tussen een bedrijf dat werkt en een bedrijf dat werkt voor jou.

Ik wil dat je die één miljoen dollar-omzet haalt en dat je vervolgens doorstoomt naar de vijf miljoen, de tien miljoen enzovoort. Daarvoor moet je mogelijk kapitaal binnenhalen, hoewel dat op dit moment misschien nog mijlenver van je af staat. Misschien moet je je werk en je privéleven anders vormgeven. Zelfs als het niet je doel

is een bepaalde omzet te halen kun je efficiënter en effectiever werken, hoe groot of klein je bedrijf ook is. De tijd die je zo vrijmaakt, kun je gebruiken om literatuur te lezen, Spaans te leren, met je kinderen te spelen, urenlang naar je favoriete tv-series te kijken – of de wereld te verbeteren.

De oefeningen aan het eind van dit boek – die je kunt invullen of downloaden op juliapimsleur.com – kunnen je helpen het geleerde aan te passen aan jouw bedrijf en direct in de praktijk te brengen. Dit boek is voor vrouwen die een bedrijf willen dat ten minste één miljoen dollar omzet, vrouwen die een bedrijf hebben en die nadenken over kapitaalverwerving, zelfstandige consultants die willen uitbreiden, of jonge vrouwen die nieuwsgierig zijn naar het ondernemerschap. Ik heb er een woordenlijst bijgevoegd voor het geval je vastloopt in de terminologie.

Verspreid in dit boek vind je tien mantra's van powervrouwen die zijn afgebeeld als een soort virtuele armbandjes die je kunt dragen als je een extra duwtje in de rug nodig hebt. Waarom armbandjes? Toen ik workshops organiseerde op basis van dit boek met een paar van mijn meest dierbare collega-onderneemsters – de Million Dollar Women Brain Trust – kwam ik tot de ontdekking dat we allemaal persoonlijke mantra's hebben waar we op teruggrijpen om verder te komen. Iedereen beschreef die mantra's als instrumenten voor zelfbescherming, zoals de kogelvrije armbanden die Wonderwoman altijd droeg. Toen ik bezig was met kapitaalverwerving voor mijn bedrijf, liep ik in gedachten een aantal mantra's door om mezelf op te laden, vooral als ik op weg was naar bijeenkomsten met massa's mannen in pak die in mijn ogen potentiële investeerders waren. Deze mantra's waren: 'Als het gemakkelijk was, zou iedereen het doen' en 'Wees gerust bang, maar doe het dan toch'.

De armbanden van Wonderwoman lijken misschien een beetje maf, maar de vrouwen van de Brain Trust zijn gek op dit kitscherige machtssymbool. In het verhaal van Wonderwoman was het haar moeder, de koningin van de Amazones, die haar de armband

gaf, gemaakt van het schild van de Griekse godin van wijsheid en strategie, Athene. Deze armbanden maakten Wonderwoman onverwoestbaar. Ze kon ze zelfs tegen elkaar slaan om een schokgolf te veroorzaken die haar grootste tegenstanders deed terugdeinzen, een truc die powervrouwen hebben overgenomen, vooral als ze moeten onderhandelen over durfkapitaal.

Ik hoop dat, als je je praatje gaat houden in een ruimte vol mannen in pak (en tegen de tijd dat je dit leest hoop ik dat er meer vrouwen in pak zullen zijn), je virtueel je favoriete armbanden omdoet die je superkrachten zullen geven. Je collega-powervrouwen zijn in die ruimte geweest en staan achter je. Als je klaar bent met dit boek, ga dan naar juliapimsleur.com om je eigen mantra's te delen met mij en andere vrouwelijke ondernemers. Mijn doel bij het schrijven van dit boek is een miljoen vrouwen te helpen hun eerste miljoenenomzet te realiseren. Of je nu 50.000 dollar per jaar omzet of 500.000, of je nu een bedrijf hebt of je eerste kapitaalverwervingsronde overweegt, je bent al op weg. Het is tijd om je spullen te pakken voor de spannende en uitdagende klim die voor je ligt.

Een van de armbanden waar ik aan denk als ik ergens heel erg tegenop zie, is: 'Het geluk is met de dapperen' (*Fortes fortuna juvat*).



Hoe ik uit de ondernemerstredmolen stapte

Om succesvol een klein bedrijf te exploiteren moet je hard werken en er steeds aan blijven trekken. Toch kunnen positieve eigenschappen als volharding en inzet ons tot hamsters maken, die het wiel steeds harder laten draaien, maar uiteindelijk tot niets leiden. Deze houding van 'Ik moet gewoon nog harder werken' is bij uitstek een vrouwelijke benadering en is misschien wel wat ons ervan weerhoudt ons bedrijf groter te maken.

Ik heb als kleine ondernemer vier jaar in die molen gezeten en gerend zo hard als ik kon. Totdat de boel instortte heb ik zelfs nooit pas op de plaats gemaakt om te kijken of die inspanning me wel bracht waar ik naartoe wilde. Het kwartje viel pas toen een van mijn adviseurs tegen me zei: 'Je kunt heel lang krap in je geld zitten, maar je kunt maar één keer zonder geld komen te zitten.' Het totaal aan rekeningen oversteeg zo langzamerhand het totaal aan binnenkomende betalingen en we hadden nog geen manier gevonden om onze omzet een nieuwe impuls te geven.

Ternauwernood lukte het me om niet failliet te gaan en uiteindelijk heb ik geld bijeen weten te brengen om een miljoenenbedrijf op te bouwen. Maar voordat ik ga uitleggen hoe dat allemaal is gegaan, moet ik even een stukje terugspoelen. Mijn geschiedenis als ondernemer gaat een heel stuk terug, naar een tijd die velen van ons het liefst vergeten, de eerste jaren van de middelbare school.

Kindermeisje voor cash

Op de eerste dag van de zomervakantie zat ik achter in een Audi met twee kleine jongetjes op weg naar de Hamptons, waar veel welvarende New Yorkse gezinnen hun zomervakantie doorbrachten.

Ik ging mee als oppas om een prikkelbare New Yorkse moeder bij te staan met haar rouwdouwers van zoontjes van drie en vijf jaar. Ze was blij met elke vorm van hulp, al was het van een veertienjarige met weinig ervaring.

De baan bestond eruit dat ik in hun onafgewerkte kelder woonde en eindeloos op de vloer lag om autootjes te laten botsen en de bijbehorende geluiden te maken. Ik danste naar de pijpen van Marilyn en doorstond de beledigingen van haar man, een humeurige vader die op de beurs werkte en zich in de weekends bij ons voegde. Na een week of twee was de glans van mijn baan er wel zo'n beetje af.

Op het strand ontmoette ik andere tienermeisjes zoals ik met het enige betaalde baantje dat ze konden krijgen: dat van kindermisje. Na de eerste maand waren drie van die meisjes opgestapt; ze gingen liever terug naar de kakkerlakken en de bergen stinkend afval in de straten van New York dan nog een dag langer de driftaanvallen van de kleine Michael te verduren als zijn kip niet op de juiste manier was gesneden.

Tegen de tijd dat augustus aanbrak had ik nog maar één lotgenoot, een andere oppas die op het strand zat te kniezen boven haar frietjes met zand. Ik vond mezelf behoorlijk volwassen met twee kleine kinderen onder mijn hoede en ik had mijn eerste zoenervaring al achter de rug, maar alles bij elkaar voelde ik me nogal elendig. Ik weet nog wanneer mijn laatste collega-oppas besloot het bijltje erbij neer te gooien. Ik wilde niets liever dan haar achterna gaan. Maar hoewel de jongens erop stonden 24 uur per dag non-stop de soundtrack van *Annie* te draaien en hun vader ongepaste