

Het voelt niet als werk

Rond je veertigste je baan opgeven en een eigen bedrijf starten. Niet iedereen durft het aan in deze onzekere tijd. Een portret van drie ondernemende vrouwen op IJburg.

TEKST EN ILLUSTRATIE: JOSIEN VOGELAAR

Nathali Meurs-Pas is interieurontwerpster en styliste. In 2010 begon ze met haar opleiding bij het Instituut voor Binnenhuisarchitectuur. 'In deeltijd, want ik heb twee kleine kinderen. Het geeft een goede basis om op verder te bouwen. Ik heb vervolgens mijn kennis uitgebreid met korte cursussen bij onder andere de Nederlandse Kleurenschool en NIA academie. Het voordeel van korte cursussen is dat je heel gericht kunt kiezen.' In 2011 deed zij haar eerste serieuze opdracht en in 2012 gaf zij haar baan op. 'Ik was stewardess bij Martinair, maar had altijd al een enorme affiniteit met ontwerpen, stoffen en patronen. Mijn inspiratie deed ik op over de hele wereld. In veel hotelkamers zag ik dat het anders kon. Bijvoorbeeld door efficiënter in te delen en meer sfeer te creëren, zodat de gast van alle gemakken wordt voorzien. Ik ontwerp daarom ook graag heel praktische ruimtes.' Ze financierde haar omscholing zelf. 'Ik heb het geluk dat mijn man een goede baan heeft, zo kon ik mijn eigen salaris aanwenden om mijzelf te onderwijzen.'

Nathali doet opdrachten voor particulieren, maar richt zich vooral op de zakelijke markt: winkels, horeca en hotels. Plekken waar zij veel kwam in haar vorige baan. Ze omschrijft haar stijl als modern, industrieel en Scandinavisch. Om grote opdrachten aan te kunnen werken werkt ze veel samen met collega-stylisten die ze kent via de beroepsvereniging CRISP.

Op dit moment is zij zo'n drie dagen per week aan het werk voor haar bedrijf. Maar in haar hoofd is ze er altijd mee bezig. 'Acquisitie is een vak apart. Netwerken, zoeken naar mogelijke opdrachtgevers, website, blog en sociale media bijhouden. Ik haal veel opdrachten binnen via het internet.' Een andere ingewikkelde klus is de relatie met klanten. 'Door de crisis worden veel werkzaamheden uitgesteld. Dat is wel eens frustrerend. Het is een hele kunst om dan geduldig te blijven en een goede relatie met je opdrachtgevers op te bouwen. Je moet goed kunnen schakelen en leren inspelen op de wensen van je klanten.'

Helemaal rondkomen van haar bedrijf kan ze nog niet. 'Je moet geduld hebben als startende ondernemer. Je brengt maandelijks veel geld naar de kinderopvang, dat betekent voor mij dat ik eerst veel werk moet verrichten om de onkosten te kunnen dekken.' In de nabije toekomst wil Nathali vooral proberen hinnen te komen bij grote projecten. Een project als Create Your New Life op IJburg bijvoorbeeld. Een andere wens is een eigen werkruimte buitenshuis en een



diploma van Academie Artemis. 'Dat is voor mij als interieurstyliste het ultieme diploma.' www.nmldesign.nl

Klaar met kantoor

Neda Theunisz werkte 10 jaar fulltime als juridisch secretaresse bij advocatenkantoor Boekel De Nerée. Toen ze zwanger werd van haar derde kind wilde ze minder werken en meer tijd besteden aan haar gezin. Halve dagen werken in de advocatuur bleek echter niet mogelijk. Ze diende haar ontslag in en oriënteerde zich op een ander beroep. 'Ik heb altijd affiniteit gehad met verzorging en wellness. Na de middelbare school heb ik een kappersopleiding gedaan. Hoewel ik die niet heb afgerond bleef de interesse voor wellness bestaan. Later volgde ik een visagie-opleiding en een voetreflexmassage-cursus. Ik kwam zelf regelmatig bij de pedicure en realiseerde me hoe belangrijk de verzorging van je voeten is.' Neda doet nu de avondopleiding tot pedicure bij het IMKO College in Buitenveldert.

'De ene week doe je theorie, de andere praktijk. Het is een heel intensief en zwaar. Je leert van alles over het menselijk lichaam: anatomie, fysiologie, de spieren, botten en de bloedsomloop.'

In tegenstelling tot haar medestudenten is ze meteen van start gegaan met haar bedrijf. 'Nadat ik alle buurvrouwen, vriendinnen en moeders van school een keer een behandeling had gegeven wilde ik me verder profileren. Ik heb thuis een ruimte ingericht, een dure stoel en andere materialen aangeschaft en me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Met een Facebook-

pagina bereik ik veel mensen en verder verspreid ik huis-aan-huis flyers en adverteer op Google en op IJburg-gerelateerde websites.'

Het aantal uren dat Neda bezig is met haar bedrijf wisselt. Soms heeft ze twaalf klanten per week, in andere periodes is het rustiger. Ze probeert afspraken zoveel mogelijk in de ochtenden te plannen, als de kinderen naar school zijn. Soms lukt dat niet en geeft zij 's avonds behandelingen. 'Het komt wel eens voor dat mijn man ook 's avonds moet werken. Dan moet ik een oppas inhuren. Ik probeer dat te voorkomen want zolang ik met mijn opleiding bezig ben werk ik tegen een laag tarief.'

Neda ziet de toekomst zonnig in maar er is wel druk om meer inkomsten te verkrijgen. Ze wil daarom graag uitbreiden, professionaliseren en specialiseren. Een bedrijfsruimte buitenshuis zou mooi zijn maar zit er financieel nog niet in. Neda: 'Het is heel goed dat ik voor mezelf ben begonnen. Het werk als secretaresse mis ik niet, dat ben ik echt ontgroeid. De klik met klanten maakt me heel blij. Ze zeggen wel eens 'je krijgt de klanten die bij je passen', en dat is ook echt zo.' www.studio-unwind.nl

Iets heel anders

Cindy Baay heeft sinds enige tijd een massagestudio. Zij combineert haar eigen onderneming met een deeltijdbaai op de personeelsafdeling van Joop van den Ende Theaterproducties. 'Daar werk ik al elf jaar. Ik wilde eens iets heel anders, maar dan wel in deeltijd, want mijn man is erg druk met zijn eigen geluidsstudio. Een groot deel van de zorg voor onze twee kinderen ligt bij mij.' Na wat oriënteren bij uitzendbureaus bleken de leuke parttime banen voor een moeder van 39 echter niet voor het oprapen. Cindy: 'Ik ben heel verzorgend ingesteld en ineens dacht ik: "Massage!" Ik ben toen bij de Akademie voor Massage en Beweging een cursus gaan volgen. Geen opleiding want een studiebol ben ik niet, maar gewoon leren hoe je een goede massage van een uur kan geven.'

Cindy heeft de bedrijfsruimte aan huis opgeknappt en als massagestudio ingericht. 'Dat is het voordeel van wonen op IJburg. Veel huizen hebben een aparte kantoor- of bedrijfsruimte.' Ze geeft nu drie à vier avonden per week ontspanningsmassages. 'Maar als mensen in het weekend willen zeg ik geen nee!' Klanten weten haar te vinden en komen ook terug. Het is nog niet nodig geweest advertenties te zetten. Cindy: 'Masseren geeft me ontzettend veel energie en ik word er heel gelukkig van. Alles is op zijn plek

gevallen. Die onrust iets anders te moeten heb ik niet meer.'

Cindy combineert haar massagestudio bewust met een vaste parttime baan. 'Ik zou het benauwend vinden om al mijn inkomsten uit de massagestudio te moeten halen. Zo hoef ik me geen zorgen te maken en zijn de inkomsten uit de massagestudio een extra potje.' Ook zij beraadt zich op de toekomst. 'Ik wil wat verdiepingscursussen volgen en meer grepen leren. Misschien kan ik stoelmassages gaan geven bij bedrijven of een dag in de week bij een massagesalon werken. Dat betekent dat ik moet investeren in een dure massagestoel of samenwerken met andere masseurs.'

www.studioboost.nl

'Ondernemen is een bewuste keuze'

Ook een eigen bedrijf beginnen? Nathali, Neda en Cindy geven je nog wat tips:

- Mocht je je willen omscholen kies dan voor korte, gerichte cursussen. Het voordeel van op latere leeftijd weer aan een studie beginnen is dat je beter weet wat je wilt.
- Kies een vak dat bij je past, doe waar je goed in bent, probeer niet hip te zijn als je dat niet bent.
- Weet waar je aan begint op financieel gebied, pas na zo'n drie jaar kun je zien of de onderneming succes heeft.
- Investeer in wat nodig is voor je bedrijf: opleiding, materiaal, tijd. Houd er rekening mee dat je de vele uren die je erin stopt (nog) niet direct terugverdient. Een spaarpot, zuinige levensstijl of partner met eigen inkomen is noodzakelijk. Informeer je zelf goed bij de Belastingdienst.
- Als je thuis werkt word je snel afgeleid door huishoudelijke kwesties, zeker met kinderen, overweeg dus een werkruimte buitenshuis.
- Het combineren van je onderneming met een vaste baan is een mogelijkheid maar kan ook een valkuil zijn.
- Word lid van een beroepsvereniging en zoek contact met collega-ondernemers.