

Komt tijd, komt switch



Heleen Jansen

IEDEREEN OVERWEEGT HET, SLECHTS EEN KLEIN AANTAL VAN ONS DOET HET. DIE ENE RADICALE, BROODONNODIGE MAAR PERSOONLIJK O ZO URGENTE CARRIÈRESWITCH. WAT NOU KIND, KOST OF KOOPHUIS? DE GOUDEN HANDBOEIEN GAAN IN DE PRULLENBAK EN WE DOEN HET GEWOON.

't Is weer voorbij die mooie zomer. Met frisse tegenzin laten we ons meevoeren op de filegolven van de A2, vol neo-valse hoop geven we ons over aan de NS die met een tekort aan materieel en een overvloed aan sein- en wisselstoringen de aftrap geeft voor het vbokkige herfstseizoen dat voor ons ligt. Op kantoor wacht ons een warm welkom van stapels achterstallige dossiers, een baas die onverbeterlijk op zijn plek zit en een trits vergaderingen om ongens van te worden. Alsof we helemaal niet weggeweest zijn. Met loden schoenen terug in de tredmolen waar we God-weet-waarom ooit in terecht zijn gekomen. Terwijl we eigenlijk al lang wat anders willen. Bij voorkeur iets héél anders. Maar 'anders' betekent risico. En die huisje, boompje en beestje moeten wel worden betaald.

Toch ontdoet een klein aantal onder ons zich van het ooit op zich genomen loopbaanjuk. De 'piek' ligt in de zomer. De kastelen in Frankrijk, het Spaanse stretcherleven en de rosés in de hangmat worden gecombineerd met een herbezinning op de carrière. Niet weerhouden door kind, huis en haard en geholpen door internet - dé inspiratiebron voor een overstap - en de tijdgeest ('geld maakt niet gelukkig, je leeft maar één keer, be happy') gooit een handjevol durfals bij thuiskomst

de gouden handboeien in het ronde archief en gaat er voor. We leven, reïncarnatie daargelaten, inderdaad maar één keer.

Jorinde Versluis (32) is zo'n carrièreswitcher. Van goed verdienend advocaat werd ze beginnend stylist. 'Na mijn rechtenstudie ging ik als advocaat-stagiair aan de slag bij Brada Kuttner Advocaten in Amsterdam. Na een halfjaar dacht ik al: ik weet het niet. Maar voordat ik alles in de prullenbak gooi, moet ik misschien eerst een ander soort recht proberen. Na twee jaar ondernemingsrecht ben ik toen MKB-praktijk gaan doen bij Rollingswier Advocaten in Groningen.'

Eveneens weinig zaligmakend. 'Ik vond het mooi als ik een zaak won of een goed advies kon geven, maar had niet de bezieling die collega's hebben. Iedere nieuwe zaak zag ik als een nieuw probleem, niet als een interessante case die ik op een creatieve manier kon oplossen. Toen ik mijn stageverklaring binnen had, ging ik de tegenzin fysiek voelen. Op zondagavond had ik al koppijn voor de maandagochtend. **Mijn energiepote raakte leeg en werd niet gevuld. Toen wist ik: 't is mooi geweest.'**

Na vier jaar zelfstruggle hing Jorinde de toga aan de wilgen. 'Ik ben drie maanden vrij geweest, in de zomer. Op vakantie dacht ik na over wat ik nu echt leuk vond. Hobbymatig was ik veel met styling bezig. Ook had ik een cursus binnenhuisarchitectuur gevolgd. Ik had al vaker het gevoel dat ik iets creatiefs moest gaan doen. Probleem:

Tekst Marieke Venbrux
Beeld Peter van Beek

Een carrièreswitch is voor steeds minder van ons weggelegd. Zeker in een aantrekkelijke economie, aldus loopbaanadviseur Arco Poot. Meer op Carp.nl/arbeidsmarkt.



mentfunctie werd na zeven jaar meer van hetzelfde. Het bracht me geen groei meer. Privé was ik al langer bezig met persoonlijke ontwikkeling. Ik had mijn Reiki Master, volgde de hbo-opleiding NLP Master Practitioner en kreeg behoefte anderen te begeleiden in hun levensprocessen.' Als recruiter had ze al een voorkeur voor het 'empathische' en het 'communicatieve'. 'Ik vind het fantastisch me in te leven in mensen: 'wat beweegt j'ou?' Recruitment heeft een vrij commerciële lading, maar ik ben nooit heel hard die markt op gegaan, zette altijd sterk in op het informatieve.'

Toen haar afdeling opnieuw werd ingericht, hakte ze de knoop door. **'Ik realiseerde me: het is veilig om te blijven, maar ik moet nu de stap zetten,** op mijn studie focussen en de richting volgen waar mijn hart ligt. Kwam bij dat ik voortdurend onderweg was: voor mijn werk, mijn studie, naar mijn vriend aan de andere kant van het land. Ik leefde uit mijn koffer. Een extra argument om mijn baan op te zeggen. Getwijfeld heb ik niet. Tuurlijk, ik verdiende goed, heb een koophuis. Het loslaten van die zekerheid boezemde soms angst in. Maar het heeft me allemaal niet weerhouden, het heeft het proces hooguit vertraagd. Aan de andere kant: niets gebeurt voor niets, blijkbaar was het eerder niet mijn moment.'

ik had wel die cursussen, maar geen serieuze opleiding of ervaring. Ik ben ook niet handig, kan niet leuk schilderen of zo.'

Verlost van de toga bleek echter alles mogelijk. 'Ik wilde niet weer een "verkeerde" studie doen. Dus probeerde ik of ik zo aan de slag kon bij een stylingbureau, dan zag ik wel of ik een opleiding miste. Ook al verdiende ik de helft van wat ik had. Ik vertrok uit Groningen - mijn relatie was over en voor mijn werk hoefde ik er niet te blijven - en ging naar Den Haag, waar vrienden woonden. Bij de eerste sollicitatie was het raak: ik kon beginnen bij een klein stylingbureau dat zich toelegt op interieur en mode. Daar leerde ik alle facetten van het vak. Ik werkte met collega's die Artemis of kunstacademie hadden gedaan. Zo ontwikkelde ik mezelf. Een opleiding bleek niet nodig.'

Voor Heleen Jansen (41) uit Den Haag was een opleiding juist de aanjager van haar carrièreswitch. Jarenlang haalde ze als recruiter bij De Brauw Blackstone aankomende advocaten binnen. Ze onderhield nauwe contacten met studie- en studentenverenigingen, organiseerde recruitmentevenementen, deed introductiegesprekken en 'voelde zich als een vis in het water'. Toch gingen de leuke job, fijne collega's en het vaste inkomen afgelopen jaar op de brandstapel. Reden? Een toenemende behoefte aan persoonlijke verdieping. In september start ze met haar eigen praktijk: Heleen Jansen Personal Coaching. 'Mijn recruit-

Jorinde Versluis



Auke van der Wal

gelukkig in mijn werk. Ik kon er alleen de vinger niet op leggen. Als ik het rijtje afgang, klopte het allemaal. Nu weet ik: ik miste de bezieling.' Die zit 'm voor Van der Wal in het product en het 'directeurje spelen'. 'Ik communiceer nog steeds met mensen, organiseer nog steeds het materiaal. Alleen zit ik nu aan de verkoopkant en zijn farmaceuten mijn klanten. Even wennen. De echte uitdaging zit in de onvoorspelbaarheid. Voorheen waren mijn paden geplaveid. Nu moet ik zelf de lijnen uitzetten, continue scherp zijn en heb ik geen vangnet. Het scheelt wel dat we een investeerder achter ons hebben. Die heeft ons een slinger gegeven en veel financieel gedoe geregeld.'

Dat geldt niet voor Heleen Jansen, die in haar eentje *from scratch* moest beginnen. 'Nadat ik weg was bij De Brauw, stortte ik me volledig op mijn studie. Ik ging van de ene intervisiebijeenkomst naar de andere, heb me gek gebuddied om de techniek te leren beheersen. Ik wilde mijn studie af hebben voor ik mijn praktijk startte. Dat is gelukt. Ik ben coaches gaan interviewen over hun ervaring, in december begon ik met mijn ondernemingsplan. Veel meer werk dan ik dacht. In juli was ik nog bezig de financiële haalbaarheid in kaart te brengen. Logisch gezien kan ik er niet direct van rondkomen. Met mijn prijsbepaling heb ik zo'n vijftien klanten per week nodig. Die heb je in het begin niet. Een kennis uit de reclamewereld zet de strategie voor mijn publiciteit uiteen. Ik richt me op particulieren vanaf een jaar of 25 die behoefte hebben aan persoonlijke ontwikkeling, de confrontatie met zichzelf aandurven en daar geld voor overhebben. Ik zie wel of het financieel lukt. De concurrentie is groot, maar als je een goed fundament hebt, professioneel en met passie te werk gaat én die klik met mensen hebt, is het haalbaar. Blijkt na een jaar dat ik niet rondkom, dan ga ik misschien weer ergens in loondienst. Maar daar denk ik niet aan, ik vertrouw erop dat dit lukt.'

Jorinde Versluis is dat inmiddels gelukt. Na een aantal jaren als stylist in loondienst te hebben gewerkt, startte ze in 2004 haar eigen bedrijf: Jor Workshop. Hiermee geeft ze onder meer trainingen aan individuen en bedrijven op het gebied van kleding en representatie. Ook treedt ze op als personal shopper. 'Presenteren en adviseren, dat vond ik leuk aan de advocatuur, alleen het juridisch-inhoudelijke trok me niet. Nu doe ik werk dat me ook inhoudelijk boeit, dat is fantastisch. Het is leuk om te zien hoe je met de juiste stijl, kleur en kleding iemands uitstraling kunt versterken.' Onlangs startte ze Jor City Shopper, dat shoppings organiseert in Milaan, Londen, Parijs en Antwerpen. 'Spijt heb ik nooit gehad. Ik was echt klaar met de advocatuur. Als ik Daphne Bunschoek in *Keyzer en De Boer* in die toga zie, denk ik hooguit: o ja, die heb ik ook ooit aangehad.'

Reageren op dit artikel? Mail naar m.venbrux@carp.nl

Waar Heleen Jansen en Jorinde Versluis bewust en op hun eigen moment besloten dat het *schluss* was, zat Auke van der Wal (34) uit Heemstede in een carrièreswitch voor hij het zelf in de gaten had. Van der Wal was tot juli marketing manager bij farmaceut Boehringer Ingelheim. Sinds kort is hij mede-eigenaar van Demecal Europe, een medische technologieontwikkelaar. 'Bij Boehringer deed ik de marketing van receptgeneesmiddelen voor hart- en vaatandoeningen. Ik kwam in aanraking met een innovatieve technologie die het mogelijk maakt met een vingerprik plasma uit één bloeddruppel te scheiden. Daarvoor zijn normaliter vier buisjes bloed en grote centrifuges nodig. Patiënten kunnen met deze nieuwe techniek zelf thuis hun bloed prikken en naar het lab sturen. Ik raakte enthousiast, vroeg hoeveel producten ik kon afnemen. Kort daarna werd ik gebeld door een investeerder. De technologie bleek hier nog niet zo ver te zijn. Wel vroeg hij me waarom ik geïnteresseerd was en hoe ik het product op de markt zou brengen als ik dat voor mezelf zou doen. Ineens zat ik in een totaal ander spel.'

Het bedrijf Demecal Japan had patent op de technologie, maar alleen in Japan. Van der Wal werd gevraagd een Europese tak mee op te zetten. 'Ik heb me anderhalf jaar ontzettend ingespannen. Ik voerde onderhandelingsgesprekken, hield presentaties over de hele wereld. Veel tijd die ik misschien voor niets opofferde. Maar we moesten een basis creëren om onze handtekening onder te zetten. Ik deed het in mijn vrije tijd, in de hoop dat het iets zou opleveren.' Dat deed het: net voor de zomer kwam Demecal Europe van de grond, met Van der Wal als mede-eigenaar en commercieel directeur. Vanaf september stort hij zich vol op zijn nieuwe carrière.

Hoewel de overstap geen kleine is, heeft ook Van der Wal niet getwijfeld. **'Even had ik angst: wat geef ik op? Maar ik wist ook: wat ik nu doe, is het niet.'** Ik speelde al langer met het ondernemerschap. Met vrienden heb ik wel eens geprobeerd wat op te zetten, maar ik miste focus, kon het niet even naast mijn job doen. Nu zag ik mijn kans.' Zijn ouders waren minder gecharmeerd van alle ambities. 'Die zeiden: je hebt net een kindje, een huis, als het niets wordt, zit je mooi te kijken. Ik vertelde ze dat het voor mij belangrijk is, maar zij voelden toch die onzekerheid. Ik niet. Mijn vrouw, marketingmanager bij een cosmeticabedrijf, gelukkig ook niet. Zij zag mijn *Begeisterung*. Het was meer de vraag hoe dan of we het zouden doen. Voorheen was ik niet