

Baanbreker

Deze rubriek geeft inzicht in persoonlijke overwegingen bij het maken van een opvallende carrièrekeuze.

Dit keer Lisa de Vries. Zij nam ontslag bij het veilinghuis en besloot van haar hobby haar werk te maken.

'EEN WEG DIE IK NOOIT HAD ZIEN AANKOMEN'

Midden in de coronacrisis beginnen met ondernemen. Dat lef hebben niet veel mensen. Lisa de Vries wel, zij begon Restricted Designs, een eigen stoffeer- en meubelbedrijf. Min of meer noodgedwongen, want begin dit jaar nam ze ontslag bij het veilinghuis waar ze werkte omdat zij niet gelukkig was met haar baan. Zij dacht dat zij snel weer iets anders zou vinden, maar toen kwam het coronavirus en besloot zij van haar hobby haar werk te maken.



Hoe noodgedwongen werd de overstap naar iets heel anders?

'Ik kon me niet meer vinden in de bedrijfskeuzes van het veilinghuis waar ik werkte. Ik raakte het plezier kwijt en eind vorig jaar gebeurde er weer iets, wat de druppel in de emmer deed overlopen. Ik nam ontslag en dacht dat ik zo wel weer aan de slag zou raken. Ik ben nog jong (26 jaar, red.) en had tot dusver nooit moeite gehad om ergens binnen te komen. Maar het leek wel alsof er iets in de lucht hing. Ik solliciteerde veel met weinig resultaat. Omdat ik geen uitkering had, ik was immers zelf vertrokken bij het veilinghuis, werd het wel noodzakelijk om geld in het laatje te brengen. Ik besloot om in de tussentijd verder te gaan met mijn hobby: het opknappen van meubelstukken en deze doorverkopen.'

Had je in je vorige baan ervaring met verkopen van meubels?

'Nee, ik was business unit specialist van het bedrijfsonderdeel Art & Antiques bij het veilinghuis. Daar zag ik collecties kunst, antieke juwelen en design meubilair langskomen die geveild moesten worden. Ik kwam erachter dat er nog een hele hoge handelsprijs was voor (design) meubilair, vaak nog niet eens gestoffeerd. Daarom wist ik dat er wel business in zat om meubels op te knappen en door te verkopen, maar niet dat ik daar mijn brood mee zou kunnen verdienen!'

Hoe kwam het dan dat je er wel je business van hebt gemaakt?

'Het was een weg die ik nooit had zien aankomen. Ik had weliswaar al een jaar lang een inschrijving in de Kamer van Koophandel op zak,

omdat ik vaak in mijn hoofd had ooit zelfstandig te willen worden. Maar ik dacht eerder dat dit in mijn studierichting zou zijn: International Communication & Media. Ik zag mijzelf wel ooit als zelfstandig communicatieadviseur of zo. Maar het liep heel anders. Het solliciteren lukte niet en de coronacrisis brak uit en de hobby werd werk. Ik kocht een oude kar om de meubels te vervoeren en bood mijn diensten aan via klusplatform Werkspot. Het opknappen gebeurde gewoon in de woonkamer. Ik deelde mijn verhaal op LinkedIn en dat ging, wat je noemt, behoorlijk *viral*. Inmiddels al meer dan twintigduizend reacties op de teller! Na die post begon het balletje te rollen en ontving ik opdrachten om meubels op te knappen of te herstofferen; van vintage stoelen tot design meubilair. Ik stopte met Werkspot en heb nu een



serieus bedrijf met professionele machines en ik zit in een heus bedrijfspand. De woonkamer voldeed niet meer, en toen er een pandje in Koothuizen vrijkwam, dacht ik: ik doe het gewoon, en verhuisde.'

Een post die twintigduizend reacties krijgt en werk oplevert, heb jij zo'n hoge gunfactor?

'Een gunfactor? Nee, het is mij niet in mijn schoot geworpen. Ik sta er alleen voor en dat kost bloed, zweet en tranen. De aandacht op de media is doordat ik met de billen bloot ga en laat zien dat het niet makkelijk is. Ik heb geen mazzel gehad, maar ondervind wel steun om dat te vertellen en niet alleen de mooie kant van mijn verhaal.'

Dus niet alles pakt goed uit?

'Ik leer er van om fouten te maken, mijzelf op te rapen en weer door te

gaan. Bij de pakken neerzitten is niet mijn attitude, mijzelf herpakken wel. Dat is ook de reden waarom ik de eerlijke kant van ondernemen wil laten zien. Ik positioneer mijzelf als budgetstoffeerder. En toch krijg ik te maken met klanten die voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten. In het begin vond ik dat emotioneel heel zwaar. Nu ben ik veel zakelijker en werk ik met duidelijke afspraken. Met vallen en opstaan word ik wijzer en krijg ik ook wel zicht op wie het onderste uit de kan wil en wie oprecht weinig budget heeft.'

Is het fysiek zwaar werk?

'Enorm! Mijn atelier zit in de kelder met een vaste trap naar beneden. Dus alle meubels moet ik daarnaartoe slepen. Maar ook het verwijderen van oude bekleding, met soms wel tweeduizend nietjes in een

stoel, is een pittige klus. Ik was altijd de meid met mooie lange nagels, dat is passé. Ik heb arbeidershandschoenen gekregen met littekens op mijn vingers. Ambachtelijk handwerk draagt niet bij aan vrouwelijkheid.'

Welke toekomst zie je voor je?

'Alle tijd, aandacht en geld heb ik geïnvesteerd in materialen en machines voor mijn eigen bedrijf. Als je een passie hebt, dan ga je ervoor, daar weegt geen zak geld tegenop. Natuurlijk wil ik ook een huis en auto van mijn dromen kopen. Ik ga het uitbouwen, want ik wil graag doorstromen naar een hoger segment dan budgetstoffering. In het kader van #durftevragen heb ik contact gezocht met een bekende stoffeerder voor een leerproces in dat hoger segment. Ik moet nu ondernemen en leren tegelijk. Dat geeft ook wel weer een boost.'



LISA DE VRIES

Op de laatste dag van 2019 besloot Lisa om ontslag te nemen bij haar laatste werkgever omdat zij niet meer gelukkig was in haar functie. Lisa sloeg aan het solliciteren tot dat de coronapandemie roet in het eten gooide en er opeens weinig banen te vinden waren. Toch liepen alle vaste lasten door en besloot ze om de handen uit de mouwen te steken. Creatief bezig zijn met meubilair was iets waar Lisa haar hele leven al mee bezig was. Zo toverde ze telkens haar woning om tot een klein paleisje door simpel weg oud meubilair volledig op te knappen. Van het één kwam het ander en voor ze het wist ruilde ze haar huurappartementje in voor een woning met een groot atelier. Intussen vliegen de aanvragen haar om de oren en bouwt de 26-jarige ondernemer haar meubelstofeerderij steeds een beetje uit. Van eetkamerstoelen tot exclusief design meubilair, Lisa doet het allemaal.

Het thema van deze editie is 'Kans', hoe zie jij dat in relatie tot corona?

'Voor mij is het een pluspunt dat door corona mensen meer thuis zijn en behoefte krijgen hun huis op te knappen en het interieur te veranderen. Mensen die een onzekere werksituatie hebben door corona willen dat ook. Dan kunnen zij bij mij terecht. Waar zij normaal 80 procent van de nieuwwaarde betalen voor een herstoffering, kunnen zij bij mij mogelijk nog tien jaar vooruit met hun meubeltjes voor minder geld!'

Joke Twigt heeft haar sporen verdiend als interim-manager. Zij is redacteur en schrijft onder andere voor *Zipconomy* met specialisatie interim-management.

