

Andrew Davids (45)

Wat? "Ik geef sinds drie jaar advies en trainingen op het gebied van communicatievaardigheden. Het gaat om zaken als conflictantering, acquisitie en zakelijke presentatie. Zo coach ik onder meer docenten die in een uitkerings situatie zitten en die nu een eigen onderneming beginnen. Ook geef ik les aan twee hogescholen."

Voorgeschiedenis? "Ik heb zeventien jaar bij energiebedrijf Nuon gewerkt. De laatste zeven jaar gaf ik trainingen en voorlichting over duurzame energie, zoals windkracht en zonnepanelen. Ondertussen had ik een Nima-diploma gehaald voor marketing en pr."

Reden om voor jezelf te beginnen? "Het was een samenloop van omstandigheden. Ik had altijd al het idee dat ik nog iets anders wilde doen. Ik was veertig en binnen het bedrijf kon ik me niet meer verder ontwikkelen. Bovendien zou de afdeling naar Amsterdam worden verplaatst, terwijl ik met mijn vrouw en twee kinderen in Arnhem woon. Met solliciteren kwam ik niet veel verder. Mijn leidinggevende bij Nuon merkte dat ik het niet meer naar mijn zin had. Ik volgde een loopbaantraject. Daar ontdekte ik dat ik eigenlijk 'anders' wil werken. Dus moest ik iets gaan doen wat zo leuk is dat het niet als werk voelt. En al mijn vaardigheden wezen in deze richting. Maar van tevoren had ik er nooit aan gedacht om zelfstandig ondernemer te worden."

Geld? "Ik heb heel veel tijd geïnvesteerd, maar nauwelijks geld. Ik werk vanuit huis en had alleen een pc nodig. Binnen twee jaar wilde ik in de zwarte cijfers zitten. Dat is gelukt. Ik verdien nu meer dan mijn oude inkomsten. Mijn ondernemingsplan had ik zelf gemaakt. Vervolgens ben ik naar de Kamer van Koophandel gestapt. Die heeft mij heel goed geholpen. De papierrompslomp viel in het begin tegen. Ik wist veel niet of het was onduidelijk. Gelukkig zijn er veel mensen die goede raad kunnen geven: de Kamer van Koophandel, FNV Zelfstandige

Bondgenoten en het Jong MKB-netwerk. Maar goed advies van betrouwbare instellingen of mensen kost wel geld. Toch is het belangrijk om inzicht te hebben en te houden in de administratie."

Klanten? "Toen ik in 2001 begon stortte de markt voor beurs-trainingen net in, terwijl ik me daarop had willen richten. En mijn oude werkgever ging reorganiseren, terwijl ik ook van die kant wel wat opdrachten had verwacht. Toen heb ik me op reïntegratiebedrijven gericht. Ook zette ik zelf op proef workshops op, waarvoor ik mensen uit het bedrijfsleven uitnodigde. Dat leverde dan weer klanten op. Ik trad op als gastdocent, namelijk aan trainingen deel, allemaal om een netwerk op te bouwen. Dat is essentieel om klanten binnen te halen."

Hoe bevalt het? "Het is een manier van leven geworden. Ik werk zo'n zestig uur in de week, vaak 's avonds en in het weekend, de administratie doe ik vaak op zondag. Ook onder de douche of tijdens het hardlopen ben ik er mee bezig. Maar als je iets anders tussendoor doet, bijvoorbeeld op de kinderen letten, voel je je niet bezwaard. Alles wat je doet, doe je immers voor jezelf."

Succes? "Toen ik ermee begon lag alles open. Ik moest mijn oude baan loslaten en ging een onzekere toekomst tegemoet. Maar de vrijheid is me enorm bevallen en ik voel ook voldoening over wat ik heb bereikt. Het voelt niet als hard werken. Het is heel belangrijk om de goede mensen te ontmoeten, die in je geloven. Je moet continu in beweging blijven."

Minder leuk? "Als je een opdracht aanneemt, zit je eraan vast. En als er iets fout gaat, ben jij de enige die de verantwoordelijkheid heeft. Je moet kunnen inschatten wat je aankunt. Zo moest ik ooit een training in het Engels geven, terwijl ik daarvoor heel lang geen Engels had gesproken. Daarbij heb ik mezelf overschat."

Tip? "Kom professioneel over. Dat begint al met een visitekaartje. Als daar een met pen doorgestreept telefoonnummer op staat, maakt dat een amateuristische indruk. Doe dus niet alles op een koopje. Huur bijvoorbeeld een professionele vormgever in om een logo te ontwerpen. Maak een website die je ook kunt gebruiken als portfolio." <



Foto: Eric B. Rimbout