

‘Rallyrijden in plaats van leven op de cruisecontrol’



‘

Ik was 24 toen ik een burn-out kreeg. Best knap eigenlijk, zo jong al. Ik had een vriend, een leuke baan als communicatieadviseur bij een label van Achmea, baangarantie, een huis en een hypotheek. Precies het plaatje dat je als meisje wordt voorgehouden. Maar ik leefde op de cruisecontrol, terwijl ik wilde rallyrijden. Ik had het gevoel dat het hoogtepunt van mijn leven al achter me lag.’

‘Om mijn studie communicatiemanagement in Utrecht te betalen, had ik een baantje aangenomen bij Achmea. Voor een schoolopdracht heb ik de directeur geïnterviewd. Aan het einde van het gesprek vroeg hij waarom ik niet bij de afdeling communicatie werkte. Zei dat ik moest solliciteren. En zo veranderde ik op mijn 20ste al van een student met een bijbaantje in iemand die werkte, en in de avonden studeerde. Ik leerde er veel en ik had er veel vrijheid, nou ja, voor zover je vrijheid kunt hebben binnen een

corporate omgeving. Na mijn afstuderen ben ik er gebleven.’

‘Tijdens die burn-out ben ik op zoek gegaan naar een coach. Een juf van mijn oude school met wie ik contact had gehouden, iemand die net als ik uit Noordwijk komt, die lerares was geworden, eigenares van een school, en uiteindelijk mental coach. Zij leidde een onafhankelijk bestaan en ik keek tegen haar op. Ik heb op een middag bij haar aangeklopt en hulp gevraagd. De meeste mensen in je omgeving maken zich zorgen als je uit je comfortzone wilt stappen, maar zij begreep dat het anders moest. Ze liet me tekeningen maken op lege vellen papier. Ik tekende een wereldbol, plakte er plaatjes op van de Golden Gate-brug in San Francisco, van een motor, schreef met grote letters “Live your dreams”, en ontwierp een logo voor een eigen bedrijf. Een van die posters hangt nog bij mijn moeder op zolder.’

‘Ik wilde vrijheid en avontuur. De meesten associëren vrijheid met niets doen, maar dat is het niet. Het gaat erom dat je je eigen keuzes moet maken en uit je comfortzone stapt. Ik heb mijn relatie verbroken, mijn baan opgezegd, mijn spullen van de hand gedaan en het huis verkocht. En toen ontmoette ik mijn huidige partner, die al een paar bedrijven had en werkte waar hij wilde. Dat inspireerde mij. Ik was 27 toen ik met mijn laatste salaris van Achmea met hem naar Azië vertrok. Daar, in Chiang-Mai,

Caroline Koppers
(31) eigenaresse van
marketingbedrijf
Helder Merk,
verruilde na een
burn-out haar
kantoor voor de
wijde wereld


Kantelpunt

‘Kantelpunt’ is een rubriek
waarin mensen vertellen over
een belangrijk moment in
hun leven en loopbaan.

Interview: René Bogaarts
Fotografie: Mark Horn voor
Het Financieele Dagblad

heb ik in drie dagen tijd de naam Helder Merk voor mijn bedrijf bedacht, een pakket van diensten samengesteld en mijn eigen site gebouwd.’

‘De afgelopen jaren heb ik in wel twintig landen gewoond. Tegenwoordig zit ik in Barcelona, binnenkort ga ik me eens oriënteren in Kaapstad. Weer een plaats aan de kust, want daar ben ik het liefst. Natuurlijk heeft mijn manier van leven nadelen. Het kost veel tijd en energie om elke keer weer uit te zoeken waar je wilt werken, waar je gaat eten, waar je naar de wc kunt, gewoon alledaagse dingen. En ik mis veel. De eerste verjaardag van mijn neefje bijvoorbeeld. Mijn broer zegt dat het mijn keuze is, en dat is ook zo. Maar de keerzijde is dat ik intenser leef. Ik krijg zulke innige omhelzingen van mijn moeder als ik kom of vertrek, die krijg je niet als je elke zondag op de koffie komt!’

‘Ik verdien tegenwoordig genoeg om een comfortabel leven te kunnen leiden. In Chiang-Mai had je al genoeg aan vijfhonderd euro per maand, maar steden zoals Barcelona en Kaapstad zijn veel duurder. Daar wil ik ook naartoe kunnen. Kijk, de eerste ondernemer die ik hielp om van haar bedrijf een merk te maken, was de eigenaresse van een pizzeria die mijn oproep via sociale media had gezien. Inmiddels weet ik hoe ik verre, potentiële klanten voor me kan winnen. Eerst bied je informatie aan en kunnen mensen bijvoorbeeld een interessant rapport downloaden.

“

‘De afgelopen jaren heb ik in wel twintig landen gewoond. Nu zit ik in Barcelona’

Daarna stuur je nog wat informatie via de mail en houd je je pitch. Naarmate je meer succes hebt, gaat het makkelijker. Nu bellen klanten om te vragen of ik tijd voor ze heb. Ik werk met de beste freelancers van over de hele wereld.’

‘Vrijheid en avontuur, inderdaad. Ik zoek dat oncomfortabele steeds weer op, ik ben er verslaafd aan omdat ik weet dat het leidt tot een nieuwe groeicurve. Daarom wil ik mijn bedrijf ook naar een hoger niveau tillen. Vaste relaties met klanten, zodat ik ook een vaste inkomstenstroom heb. En het gekke is dat ik daarvoor zelf ook wat meer vastigheid nodig heb. Een ontbijt met ingrediënten die ik ken, een werkplek waar mensen me verwachten, een eigen bureau, een groot beeldscherm. Als ik elke dag hetzelfde ritme heb, creëer ik ruimte voor grotere prestaties. Maar dat is een keuze die ik in vrijheid maak. Ik bewaak waarom ik hier ooit aan begonnen ben.’