

TRIPLE J

Drie BUSINESS BABES vertellen het verhaal van hun onderneming.

'Ik geef ruimtes IDENTITEIT'

NAAM: MARJOLEIN VREEBURG | LEEFTIJD: 32 JAAR | BEROEP: EIGENAAR MV ARCHITECTS

ARCHITECT: 'Ik ben interieurarchitect. Mensen denken vaak dat je dan met stoffes en kleurkaarten in de weer bent, maar wat ik doe is veel breder. Ik ontwerp ruimtes – vooral voor bedrijven – en geef die een eigen identiteit. Ik bedenk een concept aan de hand van de uitgangspunten van het bedrijf: wat willen we uitstralen, wat moeten de functies zijn, wat is de doelgroep? Daar ga ik mee aan de slag.'

ZELFSTANDIG: 'Na mijn studie aan de kunstacademie ben ik meteen voor mezelf begonnen. Een vriend van mij werkte voor Bavaria, en was verantwoordelijk voor de ontwikkeling van een brouwerijtour. Hij had mijn eindexamenexpositie gezien, en heeft mij toen gevraagd een café, winkel en kleine expositie te ontwikkelen voor zijn project. Ik was net twee weken afgestudeerd, die opdracht is een enorme leerschool geweest.'

SCHIPHOL: 'Mijn tweede klus kreeg ik ook via via. Ik mocht op Schiphol Airport de bestaande kinderslaapkamer onder handen nemen, en heb deze veranderd in een ruimte met allemaal cocoonen, waar ouders en kinderen samen kunnen ontspannen. Schiphol was erg enthousiast, en zo kreeg ik meer opdrachten. Een bibliotheek, een speelplaats, zitelementen met iPads. Erg leuk, maar ook ingewikkeld,

omdat het vliegveld een plek is waar je aan veel wet- en regelgeving gebonden bent.'

PITCH: 'Ik haal opdrachten binnen door middel van pitches. Meerdere architectenbureaus presenteren dan een concept, en wie met het beste plan komt mag de opdracht uitvoeren. Tijdens mijn studie moest ik ook vaak projecten voor de klas uitleggen, en dan stond ik daar altijd met een knalrood hoofd. Vreselijk. Gelukkig is het cliché waar: oefening baart kunst.'

OPDRACHT: 'Je bent gebonden aan je opdrachtgever. Soms is dat lastig. Bijvoorbeeld als voor bepaald materiaal gekozen wordt, terwijl ik denk dat iets anders beter zou kunnen werken. Ik kan dan flink balen, vooral als zo'n keuze eigenlijk gaat over relatie tussen collega's, en dat ééntje zijn poot stijf wil houden. Het is jammer dat je op basis daarvan dan concessies moet doen.'

(P)OEF: 'Er gaat wel eens iets mis. Ik moet erg nauwkeurig zijn, omdat ik met veel dingen tegelijk bezig ben. Alleen al bij bestellingen: je hebt kleurnummers, en daarbinnen structuren, en die hebben weer verschillende kernen. Ik heb eens twaalf peperdure, ronde poefen ontvangen, die eigenlijk vierkant moesten zijn. Had ik per ongeluk de verkeerde code genoteerd. Gelukkig ben ik verzekerd.'

BEPERKT: 'Ik merk dat hoe meer beperkingen een project heeft, hoe leuker ik het vind om te ontwerpen. Als alles maar mogelijk is dan is het moeilijk om berekend ergens voor te kiezen. Maar als je je aan heel veel regels en uitgangspunten moet houden is dat een uitdaging, en op de een of andere manier kan je dan een veel sterker statement maken met je ontwerp.'

KIDS: 'Toen ik een jaar voor mezelf bezig was kreeg ik mijn eerste kindje. Mijn vriend en ik hebben daar lang over nagedacht, we wilden het heel graag, maar ik was ook bang voor mijn carrière. Ik heb bijna tot aan de bevalling doorgewerkt, en kreeg vrij snel daarna weer een opdracht. Achteraf heb ik daar wel spijt van. Met mijn tweede kind heb ik dan ook gewoon vier maanden vrij genomen, en nu werk ik vier dagen per week.'

STOEL: 'Ik ben *on the side* bezig met mijn eigen project. Ik heb een kinderstoel ontworpen, en die wil ik op de markt gaan brengen. Dat is een hele klus, want zo'n ding moet natuurlijk aan ontzettend veel veiligheidsnormen voldoen. Het prototype wordt binnenkort getest, en hopelijk krijg ik dan een certificaat. En als het een succes wordt? Misschien ontwerp ik dan wel een hele collectie. Ik vind het heerlijk om mijn eigen opdrachtgever te zijn.' ■

TEKST: WENDY VAN POORTEN | FOTOGRAFIE: EL MAR KROP @ STICKYSTUFE
HAAR EN MAKE-UP: YOUNG VOR LAURA MERCIER @ ANGELOUE HOORN MANAGEMENT
MET DANK AAN CANAL HOUSE AMSTERDAM



‘Ik sta aan de kant van de MUZIKANTEN’

NAAM: **BASJA CHANOWSKI** | LEEFTIJD: **34 JAAR** | BEROEP: **EIGENAAR PIÙ MUSIC EN BASJA C. MUSIC**

MUZIKAAL: ‘Ik speel sinds mijn vierde piano en sinds mijn achtste cello. Ik stond ook ingeschreven bij een castingbureau waardoor ik regelmatig optredens van popsterren muzikaal mocht begeleiden bij tv-shows. Leuk werk, maar ze hadden bij dat bureau weinig van muziek begrepen. Dan vroeg ik om een cello, en kreeg ik een viool. Dat kan beter, dacht ik, en zo ontstond het idee: wat als ik mijn muzikale achtergrond nou eens zou gebruiken om een bureau te beginnen dat niet alleen muzikanten regelt, maar het geheel ook nog eens in goede banen leidt?’

PIÙ EN BASJA: ‘Più Music heb ik samen met Wouter opgericht, de eigenaar van een castingbureau waar ik wel eens wat klussen voor deed. Ik ben met hem om tafel gaan zitten om over mijn ideeën te praten, en daar zag hij wel wat in. Samen zijn we toen vooral commerciële opdrachten voor platenmaatschappijen gaan doen. Daarnaast heb ik zelf ook Basja C. Music opgericht, waarmee ik me richt op de minder commerciële hoek van de muziekbusiness. Daar kan ik meer creativiteit in kwijt.’

ALLES: ‘Ik regel muzikanten voor iedereen die een muzikant nodig heeft. Of dat nou voor een tv-show is, het inspelen van een commercial, een groot concert

of een bruiloft – in één telefoontje vertelt iemand mij wat hij nodig heeft, en dan ga ik op zoek. Als diegene dat wil verzorg ik ook alles eromheen: visagie, begeleiding op locatie, styling, presentatie, instuderen van muziek. Ik doe eigenlijk alles om mijn klanten werk uit handen te nemen.’

MONGOLIË: ‘Ik krijg de gekste verzoeken. Zo werd ik een maand geleden gebeld of ik Mongoolse keelzangers (die zingen tegelijk een lage brom- en een hoge fluittoon, red.) beschikbaar had om *I Want To Break Free* van Queen te zingen voor een reclamespotje. Die heb ik natuurlijk niet standaard in mijn database zitten, maar dan ga ik op zoek. En dat lukt dan ook. Ik heb twee mannen gevonden in België en Duitsland die op het conservatorium in Mongolië hadden gezeten.’

FILOSOFIE: ‘Ik wil dat mijn muzikanten met plezier voor me werken, want dan stralen ze dat ook uit op het podium. Ik wil daarom ook dat ze goed betaald worden. Zelfs aan de simpelste klus houden ze minstens 150 euro over, omdat ik vind dat ze dat waard zijn. Ik ben natuurlijk van huis uit muzikant, en sta wat dat betreft aan hun kant. De fee die ik zelf aan een opdracht overhoud varieert enorm. Soms verdien ik bijna niets aan een klus, maar soms loopt de fee ook op tot duizenden euro’s.’

EROS: ‘De coolste opdracht die ik ooit heb gedaan was het regelen van de band voor de Europese tournee van Eros Ramazzotti. Ik was daarbij zelf zowel tourmanager voor de band als basgitarist. Alles was zo goed georganiseerd: ieder weekend vlogen we naar een andere stad, en daar werden we rondgereden door chauffeurs, sliepen we in vijfsterrenhotels en hadden we personal shoppers voor onze outfits.’

CREATIEF: ‘Ik vind het leuk om met mijn klanten mee te denken, maar soms willen ze gewoon alles zelf bepalen, en dat is ook prima. Het is alleen vervelend wanneer ze continu van gedachten veranderen. Dat ik net een heel orkest heb gecast, en dat ze dan toch om een gospelkoor gaan vragen. En dan een dag van tevoren bellen omdat ze maar ruimte hebben voor één trompettist.’

ARTIESTEN: ‘Ik heb voor zowel grote als kleine projecten met veel bekende artiesten gewerkt. Internationaal bijvoorbeeld met Enrique Iglesias, Duffy, James Blunt, Michael Bublé en Ronan Keating, maar ook met Nederlandse artiesten: Nick & Simon, Ali B., Jeroen van der Boom. Ik vertel daar niet zo snel over als ik gewoon in de kroeg sta. Het is mijn werk, maar mensen denken al snel: o, kijk haar eens belangrijk doen. Ik hou het er meestal op dat ik “iets” in de muziek doe.’ ■



'Het moet voelen of je een snoepwinkel BINNENLOOPT'

NAAM: **NADINE VAN DER ZEE** | LEEFTIJD: **28 JAAR** | BEROEP: **EIGENAAR THE DARLING**

PANDJE: 'Na het AMFI en een kantoorbaan liep ik met het idee een eigen modewinkel te beginnen. Op een avond in de kroeg sprak ik een beetje aangeschoten willekeurig wat mensen aan met de vraag of zij nog een leuk pandje in Amsterdam wisten. Iemand schreef iets op een bierviltje, en dat vond ik een paar dagen laten terug in mijn jaszak. Ik heb een mailtje gestuurd naar het adres dat er op stond, en dat bleek een schot in de roos, want die jongen heeft me uiteindelijk aan een betaalbaar winkeltje dat net gerestaureerd was geholpen, midden in de 9 Straatjes.'

LENEN: 'Om van start te kunnen gaan had ik een lening nodig, en tijdens de financiële crisis kreeg je die niet zo makkelijk. Ik kwam in contact met de organisatie Qredits, een stichting die geld leent aan kleine, startende ondernemers. Ik had 30.000 euro nodig. Dat is niet zo veel, maar ik wist dat het voor mij genoeg zou zijn, en dat ik met een hoge, maar haalbare weekomzet alles zou kunnen aflossen. Toen ze me belden om te vertellen dat ik de lening kreeg heb ik vreselijk hard gegild, ik was zo blij!'

PIMP JE PLAN: 'Om in aanmerking te komen voor die lening moest ik een ondernemingsplan schrijven. Ik heb bijna alles zelf gedaan, maar bij het financiële

deel heb ik wel wat hulp van kennissen gehad, want dat is gewoon moeilijk. Het is uiteindelijk een dik boekwerk geworden, maar dat komt vooral doordat ik het visueel ook heel mooi had gemaakt. Ik dacht: dat is mijn allersterkste kant, laat ik het daar een beetje mee pimpen. En blijkaar heeft dat gewerkt.'

SHOPPEN: 'Mijn winkel heet The Darling. Ik wil dat je je hier als een kind in een snoepwinkel voelt, dat je niet weet waar je moet beginnen. Ik verkoop kleding, accessoires en schoenen, en zowel nieuwe, zelfgemaakte, gecustomizede als vintage spullen. Alles wordt kleinschalig ingekocht, vaak in het buitenland, dus je zal niet snel iemand in hetzelfde zien. En ook belangrijk: alles is hartstikke betaalbaar, prijzen als bij de H&M en de Zara.'

CREATIEF: 'Ik heb de winkel heel low budget ingericht. Met weinig geld kun je heel veel, je moet alleen een beetje creatief zijn. Ik vind het leuk om Marktplaats af te struinen, op zoek naar juweeltjes die verder niemand ziet. Ook markten in bejaardentehuizen zijn fantastisch. En waar ik ook trots op ben: de kleding in de winkel hangt aan boomstammen. Die heb ik met mijn vriendje uit het bos gehaald. Niet met een kettingzaag hoor, we hebben gewoon de boomstammen meegenomen die er al lagen.'

CUPCAKES: 'Eerst had ik op de bovenste verdieping ook een kledingrek staan, maar dat bracht een hoop onrust. Ik kon moeilijk twee verdiepingen tegelijkertijd in de gaten kon houden, en was bang voor diefstal. Om het snoepwinkelleffect te vergroten, en er een totaalconcept van te maken, heb ik er een cupcakecafé van gemaakt. Dat loopt hartstikke goed, en nu kunnen ze daar ook niets meer stelen.'

DRUK: 'Sommige dagen is het drukker dan andere. Op zaterdag werk ik samen met iemand anders, en nu met het cupcakecafé erbij zal dat ook op andere dagen moeten. Je kan nou eenmaal niet tegelijk drie sapjes maken en een rij bij de kassa helpen. Maar soms is het ook heel rustig. Toen ik net voor mezelf begon vond ik dat saai, maar nu vind ik het eigenlijk af en toe wel lekker, zo'n rustig dagje.'

LOCATIE: 'Ik zit natuurlijk op een toplocatie hier in de 9 Straatjes. Het heeft een beetje een dorpsgevoel, en de sociale controle is groot, dat geeft een veilig gevoel. Ook leuk is dat ik een heel gevarieerd publiek binnen krijg. Echte Amsterdammers, maar ook dagjesmensen uit Nederland, en natuurlijk toeristen. Ik krijg vaak van die hippe meiden uit Engeland en Scandinavië binnen: dat blijken dan later bloggers te zijn die The Darling in het buitenland promoten.' ■

