

HET BETERE WERK

GEEN BAAS

Steeds meer mensen kiezen voor leuker werk waarmee ze minder verdienen. **Eveline Stoel** spreekt met Lucas Davids (36), die bankier was en een schoenenzaak begon.

“Ik heb zes broers en drie zussen, en allemaal zijn we universitair geschoold. Dat ik het corporate leven verliet om een schoenenzaak te beginnen, was wel even schrikken voor ze. Maar status doet me niet zo veel. Ik ben blij dat ik het bankierswereldje van dichtbij heb gezien – anders was ik me altijd blijven afvragen of het iets voor mij was geweest -, maar eruit stappen, was de juiste beslissing.

“Nadat ik bij ING Barings op verschillende afdelingen had gewerkt, kwam ik uiteindelijk terecht bij het riskmanagement in de vliegtuigfinanciering. Je zorgt dan dat sales geen fouten maakt en als dat wel gebeurt, los jij het op. Het is de sexy kant van het bankieren: je praat over grote bedragen en je klanten zitten in verre landen, waardoor je veel reist. Ik leidde een tamelijk blaaskakerig leven. Ik kreeg een dertiende maand, winstdeling, vakantiegeld, bonussen, opties. Ik kocht een mooi huis en ging regelmatig even naar Berlijn, Londen, Madrid of Zuid-Afrika.

“Mijn omslag had verschillende redenen. Ik had geen zin meer om me in te likken bij incompetente meerderen om hogerop te komen, een beloofd project ging opeens niet door en ik ontmoette mijn huidige vrouw, die me deed inzien dat je soms gas terug moet nemen. Als je jong bent, vind je uitgaan en vakanties belangrijk, later wordt het belangrijker dat je plezier hebt in wat je doet. En dat was niet meer zo.

“Toen ik stopte, was mijn eerste ingeving: ‘Een baan zoeken die aansluit bij mijn studie economie, zoals controller’. Ik heb wat extra vakken gehaald aan de universiteit van Amsterdam, maar ontdekte al gauw dat controller mij niet lag. Vervolgens belandde ik via via bij een televisieproductiebedrijf, maar die omgeving was me niet zakelijk genoeg. Dus solliciteerde ik bij PricewaterhouseCoopers. Maar toen ze daar met pizza’s kwamen aanzetten, zodat ’s avonds gezellig doorvergaderd kon worden, dacht ik: ‘Wegwezen!’.”

“Ik besloot me te focussen op mijn interesses, niet op mijn achtergrond. Maar uitvinden wat je leuk vindt, kan een moeilijk proces zijn. Ik heb veel gesprekken gevoerd met mijn vrouw en een bevriende loopbaantrainer, en zo kwam ik erachter dat ik geen gezag boven me wil. Ook werd duidelijk dat ik een passie heb voor mooie schoenen – van elke zakentrip nam ik een paar mee. Die twee gecombineerd leverde het idee voor een eigen schoenenzaak op. Om kennis op te doen, ben ik in een schoenenwinkel gaan werken. Daarna verkocht ik mijn huis met winst en schreef ik een businessplan, en uiteindelijk betrok ik een winkelpand in de Jacob Obrechtstraat in Amsterdam-Zuid. Onder de naam Luuks verkoop ik daar nu de wat duurere, exclusieve modellen, van merken als Paul Smith, Freelance en Costume National.

“Het eerste jaar was erger dan mijn *worst case scenario*. Maar ik genoot. Het geld dat binnenkwam, had ik helemaal zelf verdiend en opeens begreep ik hoe dingen als pensioen en ziektekostenverzekering in elkaar steken. Nu, anderhalf jaar later, heb ik een vaste klantenkring en onlangs werd ik zelfs gefeliciteerd door mijn boekhouder. Groter groeien wil ik niet – dan moet je toch weer managen –, maar iets nieuws opstarten, blijkt me te liggen. Misschien ga ik er over een paar jaar dus wel iets heel anders bij doen.

“Toen mijn auto in de fik werd gestoken, baalde ik wel even – vroeger had ik een nieuwe leaseauto gekregen, nu was ik vijfduizend euro kwijt. En vijftig euro *greenfee* vind ik tegenwoordig pittig. Maar mijn constante blijde ondertoon weegt overal tegenop. Mijn vrouw heeft inmiddels haar baan opgezegd en werkt mee, waardoor we elkaar meer zien dan een gemiddeld stel. Ik breng veel tijd door met ons dochtertje. En als ik op een prachtige dag sta te golfen, denk ik: ‘Je hebt het zo slecht nog niet?’”

NRC HANDELSBLAD