



Van Rabobank naar
massagebank: "Mensen gaan
hier op wolkjes de deur uit"

30 Broerse, D (Diederick)
Redacteur CCA

27 jaar maar liefst werkte ze voor de Rabobank, Monique de Bruin-Verhaar. Eerst met veel genoeg, maar later, na wat gereorganiseer en een vervelende burn-out, begon het te knagen. Vorig jaar gooide ze het roer om. Inmiddels is ze de trotse eigenaar van een eigen massagesalon in Vleuten.

Monique begon als kassier bij Rabobank Utrecht. Ruim acht jaar deed ze dat, naar haar zin. Haar taken bestonden vooral uit de uitgifte en inname van geld, cheques, vreemde valuta en VVV-bonnen, het tellen van zakelijke stortingen, bestellingen klaarleggen, het afstorten en bestellen van valuta en het belangrijkste: zorgen dat de kas klopte. Toen ze zwanger werd moest ze een tandje terugschakelen. Ze belandde op de administratie, waar ze onder meer adreswijzigingen voor klanten en verhuizingen naar andere Rabobankvestigingen regelde. Intussen veranderde haar afdeling in het pand aan de Beneluxlaan meerdere malen. Niet alleen van naam, maar ook van locatie.

In haar jubileumjaar kreeg ze te horen dat de afdeling kwam te vervallen. Later werd dat toch weer teruggedraaid, maar alles zou wel gecentraliseerd worden in Houten. Zo werd haar jubileumviering meteen ook haar afscheidsfeest bij Rabobank Utrecht. In Houten kwam ze op de afdeling Centrale Ondersteuning Financiering (COF) voor het eerst met bewindvoering in aanraking. "Waardevol werk", zegt ze, "maar helaas werd alles ook daar steeds meer gecentraliseerd, waardoor de afdeling opnieuw op het punt stond om te worden opgeheven. Het werk verhuisde uiteindelijk naar Zutphen en het team mocht niet mee. Een week later bleek het toch mogelijk om nog iets van het werk te behouden, maar we kregen wel de serieuze boodschap dat het nu toch ook tijd was om verder te kijken."

Veranderstress

Ze besloot eerst een jaar lang 'aan zichzelf te werken'. Monique: "Dit was de kans om te ontdekken wat ik verder nog wilde doen in m'n leven. Waar en hoe wil ik nog groeien? Via het loopbaantraject van de Rabobank heb ik de mogelijkheden uitgeplozen. In 2018 deed ik een training emotionele intelligentie, daarna kwam een cursus voetreflexmassage op mijn pad. En vanaf dag één merkte ik dat dat het helemaal is voor mij."

Enkele jaren eerder kwam Monique al (letterlijk) met een massagecursus in aanraking. Ze was toen benieuwd of ze dat überhaupt kón. "Tot dat moment dacht ik altijd dat het niets voor mij was, omdat je veel kracht in je handen en armen nodig hebt. Maar niets bleek minder waar. Juist met zachtheid kun je veel teweegbrengen." Vanaf dat moment stortte ze zich in de wereld van masseren en leerde ze de kneepjes van het vak. "Dit was het helemaal voor mij. Bij de bank stond ik intussen onder hoge werkdruk en in mijn privéleven was er ook veel stress. Maar dankzij die massage-ervaring fietste ik er op kantoor en thuis toch relatief gemakkelijk doorheen. Echt een geluk bij een ongeluk."

De ommezwaai op het werk kwam dus ook een beetje als geroepen. Want ondanks de goede herinneringen aan haar eerste periode bij Rabo, waren de laatste jaren niet altijd leuk meer. "Ik merkte echt dat de bank veranderde. Aandacht voor de klant, een vertrouwensrelatie opbouwen, het persoonlijke contact, dáár genoot ik van. Maar jammer genoeg was daar steeds minder ruimte voor. Klanten moesten meer zelf regelen, en ik vond de veranderingen ook wel erg snel gaan. Te snel." Toch bleef ze nog een tijdje hangen in haar rol, terwijl ze wist dat die eigenlijk niet meer bij haar paste. Monique: "Als je niet weet wat je anders moet doen, is het lastig om een knoop door te hakken. Maar dat te lang doorgaan met iets dat je niet leuk vindt niet goed voor je is, heb ik wel gemerkt."

Burn-out

Zo belandde ze tijdens haar loopbaan eerder al in een burn-out. "Ik was te streng voor mezelf, ging te lang door, nam geen rust. Achteraf heel onverstandig natuurlijk. Je moet soms bijtanken om productief te kunnen zijn en gas terugnemen als je tegen je zin aan het werk bent. Daarnaast heb ik wel ervaren dat een team valt of staat met de juiste teamleider. En dat sfeer heel belangrijk is. Het elkaar iets gunnen kan echt cruciaal zijn."

In oktober 2017 kwam ze twee weken thuis te zitten, na al een half jaar te lang hebben doorgewerkt, met vallen en opstaan. "Mijn lichaam was op en de reorganisatie was de laatste druppel die de emmer deed overlopen. Ook met de facilitaire voorzieningen was op dat moment veel mis. Mijn stoel stond scheef, de temperatuur was niet in orde, er waren te weinig werkplekken. Maar ik ben een vechter en bleef doorgaan, ook al ging dat met horten en stoten. Inmiddels weet ik hoe ontzettend belangrijk een goede, ergonomische werkplek is voor je fysieke én geestelijke gezondheid."

Massagevirus

Maar zoals alle ellende een keerzijde heeft, groeide juist in deze moeilijke tijd haar interesse voor alternatieve therapie, waaronder massagetherapie. Daarom specialiseerde ze zich tijdens haar laatste jaar bij de bank in verschillende vormen, van voet- en handreflexmassage tot rug- en hoofdmassage. "Ik raakte besmet met het massagevirus", zegt ze. "Hoe meer ik het deed, hoe leuker het werd. En ik had een geweldig enthousiaste docent, dat was ook erg aanstekelijk."

Na een tijdje wikken en wegen ging ze overstag. "Mijn afdeling werd opgedoekt en ik koos voor het SamenWerkt!-ondernemerstraject. Heel fijn, zo'n periode waarin je kunt werken aan een eigen onderneming en intussen ook nog eens begeleiding en advies krijgt." Ze nam een duik in het diepe en begon te bouwen aan haar eigen onderneming. Op 1 maart 2019 ging de vlag uit, toen schreef ze zich officieel in bij de Kamer van Koophandel. Monique: "Alles gaat dan ineens in sneltreinvaart. Gelukkig kreeg ik ook in die tijd nog steeds hulp bij het ontwikkelen van mijn eigen bedrijfje."

"Inmiddels zijn we ruim een jaar verder en ik masseer erop los", zegt ze glunderend. "Ik geef veel soorten massages. Van 'gewone' rugmassage tot specifieke behandelingen, zoals hoofdpijnmassage en metamorfosemassage, bedoeld om blokkades op te ruimen en te verwerken. En de reacties van mijn klanten zijn lovend, kijk maar op m'n website! Mensen gaan hier op wolkjes de deur uit, dat maakt me intens gelukkig."

Coronavoordelen

Masseren is wel een contactberoep en dus lastig uitvoerbaar in coronatijd. Toch wist Monique optimaal gebruik te maken van de lockdown. "Doordat ik geen klandizie had, kreeg ik alle tijd om nieuwe visitekaartjes te ontwerpen, mijn website te optimaliseren, flyers te maken, dat soort dingen. Een paar maanden gedwongen rust zijn ideaal om aan dat soort zaken te werken. Ook was het voor mij de bevestiging dat ik de juiste keuze had gemaakt, want ineens zat ik weer achter mijn laptop, net als al die jaren bij de bank. En ik vond het he-le-maal niks meer. Ik wil mensen zien, spreken, voelen!"

Inmiddels is Moniques massagesalon 'corona-proof'. "De salon is zo aangepast dat het contact met klanten alleen met het masseren plaatsvindt. Tijdens een hoofdmassage draag ik een speciaal gezichtsmasker, terwijl intussen de diffuser met luchtzuiverende olie aan staat. En tussen de klanten door wordt er goed geventileerd. Overigens liggen mensen bij de meeste massages met hun hoofd naar beneden, of is de afstand groot genoeg als het om de ontspannen voetreflexmassage gaat. Minder kans op besmetting dus." Wel vond ze het opnieuw back in business gaan best spannend. "Toen ik groen licht kreeg om de deuren weer te openen, waren m'n flyers nog niet af. En zouden mensen überhaupt wel willen langskomen, nu dat virus rondwaart? Maar meteen op de eerste dag kreeg ik een bericht van iemand die een afspraak wilde maken. Wauw. Daar groeide ik helemaal van."

Nieuw leven

Met volle teugen geniet ze nu weer van haar werk, met aandacht voor de klant wederom als uitgangspunt. "Ik wil mijn energie doorgeven om mensen te laten 'ontstressen' en ontspannen", zegt ze. "Dat lukt behoorlijk goed. Gemiddeld meldt zich elke week wel een nieuwe klant. Maar ik wil ervoor waken dat het té druk wordt. Kwaliteit blijft het belangrijkste. Ik heb liever drie of vier klanten op een dag die gelukkig de deur uitgaan, dan twintig klanten die ik minder persoonlijke aandacht kan geven. Dan wordt het gewoon productie draaien, daar doe ik het niet voor. Ik wil een goede band met mijn klanten opbouwen en vind het belangrijk dat ze zich hier thuis voelen. Daarom is de intake van een half uur sowieso gratis. Winst maken is niet het doel. Als ik ervan kan leven is het goed."

Afgelopen jaar startte Monique al met het geven van zwangerschapsmassage. Dit jaar komen daar de babymassage, babyvoetreflexmassage en zogeheten 'moxatherapie' (die gegeven kan worden bij stuitligging) bij. Monique: "Masseren is fijn, maar wat is er nog fijner dan met massages nieuw leven ondersteunen? Mooier wordt het niet."

Grijp alles aan

Wat raadt Monique haar ex-collega's aan die een overstap naar een andere functie, binnen of buiten de bank, overwegen? "Kijk breed", zegt ze. "Gebruik je ontwikkelbudget nuttig, ga op zoek naar iets dat écht nieuw voor je is. Ik heb het ooit besteed aan een cursus Excel en Word, maar die kennis is in een mum van tijd weggezakt. En mijn man is heel goed met dat soort programma's, dus waarom zou ik me er dan nog in verdiepen?" Ook adviseert ze om tijdens je leertraject álles aan te pakken. "En houd ondertussen in de gaten wat goed voelt, dan weet je dat je op het juiste spoor zit."

Aan mensen die net als zij de overstap naar het eigen ondernemerschap overwegen, wil ze vooral ook meegeven dat twijfelen niet erg is. "Dat hoort erbij en bij twijfels en onzekerheden kun je altijd een beroep doen op de coaches van Smart Group. Zij kunnen je tips geven om met die twijfel om te gaan. Als je je hart maar blijft volgen, dan komt alles goed."

- Meer weten over Moniques massagesalon? Neem dan eens een kijkje op www.monificent.nl