

ALUMNI ACHTERAF

Na een hele rij commerciële banen zit de ene bedrijfskundige tot zijn eigen verrassing nu middenin een startup 'rivieren schoonmaken'. De andere bedrijfskundige werd niet lang na zijn afstuderen neurochirurg. In Goede Tijden Slechte Tijden.

✂ ELLIS ELLENBROEK

ARTHUR GEESING (54)

STUDIE bedrijfskunde 1986-1996 **IS** trainingsacteur/co-trainer (zzp'er)
HUISHOUDEN met Suzanne (44) en zoon Okke (2) **HUIS** jaren 70 hoekwoning in woonwijk Ede **INKOMEN** winst uit onderneming varieert van 15.000 tot 40.000



FOTO JEROEN VAN DER STEEN

'In mijn vierde jaar zat ik bij de huisarts: "Dokter, ik voel me zo moe, ik snap niet waar het vandaan komt". Hij maakte een rijtje van wat ik allemaal deed. Hij kwam op een werkweek van 94 uur. Wedstrijdroeien en coachen, acteren bij een experimenteel gezelschap, Het GerUGt, drie

avonden in de week met vrienden doorbrengen, ik vond een boel andere dingen leuk naast studeren. Maar als kind van een bijstandsmoeder wist ik wel dat voor mijn toekomst afstuderen absoluut het beste was. Na tien jaar, met vervangende dienst tussendoor, was ik doctorandus en ben ik gelijk acteur geworden. Eerst bij het Groningse gezelschap Theater te Water, toen naar Amsterdam. Een kamertje driehoog-achter, maar in Amsterdam gebeurde het. Binnen twee maanden zat ik in Goede Tijdje Slechte Tijden, als neurochirurg. Ik was achtentwintig, veel te jong voor een neurochirurg volgens mij. Mensen groeten me nog altijd vanwege mijn latere hoofdrol in de Twentse soapserie *Van jonge leu en oale grond*. Maar met beroemd worden was ik niet bezig. Ik wilde acteren en inspireren. Daarom ben ik ook trainingsacteur geworden. Ik verhuur mijzelf als acteur en ook wel als co-trainer aan trainers die cursussen verzorgen voor bijvoorbeeld gemeentes en bedrijven. Ik ben levend oefenmateriaal waarmee cursisten vaardigheden kunnen trainen, of situaties die ze moeilijk vinden. In het verleden heb ik ook veel jeugdtheater gedaan en poppentheater. De poppen maakte ik zelf. Vijftien jaar lang had ik mijn eigen theatergroep. Ons stuk over keuzes maken, met een vegetarische wolf als hoofdfiguur, was een absolute hit. We speelden het tweehonderd keer in zaaltjes en op scholen in Nederland en België. Kortgeleden ben ik gestopt met het poppentheater. Leuren met voorstellingen, gedoe om subsidies te krijgen, zorgen voor een flitsende website. Het werd me te stressvol als eenpitter. Al mijn tijd en energie gaan nu naar mijn praktijk als trainingsacteur en trainer. Ik vind het waardevol bij te dragen aan de groei van anderen. En van dit werk kunnen mijn vriendin en ik ook beter rondkomen. Sinds twee jaar heb ik een zoon. Dat maakt dat ik nog bewuster keuzes maak.'

FRANK BEHRENS (55)

STUDIE bedrijfskunde 1986-1992 **IS** ondernemer en oprichter RiverImpact www.riverimpact.nl **HUISHOUDEN** met Alexander (35) **HUIS** huurappartement nabij Olympisch stadion Amsterdam **INKOMEN** leeft van maandelijks 2000 euro uit eigen onderneming



FOTO DAN VAN DER KOO

'In 2016 zorgde ik voor mijn ouders die kort na elkaar overleden. Na de begrafenis van mijn vader werd ik gebeld door de ceo van een groot beleggingsfonds in Nederland. Die kende ik uit Groningen. Via hem kwam ik bij The Ocean Cleanup, de beroemde onderneming van Boyan Slat.

Die wereld, met veel activisten en vrijwilligers, was niet echt mijn terrein. Maar het was een schot in de roos. Tachtig procent van alle plastic dat in de oceaan komt, komt van rivieren. In Honduras en Guatemala tuigde ik projecten op om rivieren schoon te maken. Na drieënhalf jaar verliet ik het bedrijf, samen met een collega, omdat het volgens ons goedkoper kon. Nu werk ik weer alleen. Ik ontwikkel een businessmodel waarbij je, met goedkope technologie, afval opvangt, scheidt en verkoopt. Als ik met mijn pilots in Honduras en Guatemala kan aantonen dat het model geld oplevert, kan ik, denk ik, investeerders vinden. Ik ben altijd voor avontuur gegaan, liefst in het buitenland. Ik pakte de opportuniteiten. Na mijn afstuderen begon ik bij de ABN Amro in Chili waar ik een Nederlander tegenkwam met wie ik in Chili Grolsch op de markt heb gezet. Dat ging zo goed dat Grolsch zei: "Waarom kom je niet voor ons werken?" Vanaf Aruba heb ik Grolsch vermarkt in Zuid- en Centraal-Amerika en op de Caribische eilanden. Ik investeerde in supermarktreclamemateriaal op de Antillen, was marketingmanager bij een toeleverancier van bouwmarkten, en area-manager voor Zuid-Amerika en Afrika bij drankenproducent Herman Jansen in Schiedam. In Amerika probeerde ik wodka van Sonnema aan de man te brengen. Wonen en werken in Amerika was een oude droom van me, maar met die wodka is het niet gelukt. Met het ontwikkelen van drijvende huizen, een mogelijk antwoord op de stijgende zeespiegel, ook niet helaas. We hadden een paar gave projecten op de lijn, maar lobbyen is een vak apart in Amerika. Daar loop je op leeg. Ik heb veel verdiend en veel verloren, risico genomen, en overal van geleerd. Mensen om me heen roepen: Nu begin ik op mijn 55e weer helemaal opnieuw. Mijn omgeving roept: "Hebben we Frank weer, het kan ook nooit normaal". Maar dit is wie ik ben.'