

Vlucht naar Curaçao

28 augustus 2009 11:00

Als Ellemieke van Beek haar hoofd om de hoek van haar kantoortje steekt, kijkt ze uit over de azuurblauwe Caribische Zee. En als ze twintig passen zet, kan ze zo haar handdoekje uitspreiden, terwijl ze onderweg nog een cocktail kan bestellen ook.



Haar rietgedekte pandje staat namelijk op het terrein van Zanzibar, een populaire strandtent op Curaçao. Van Beek is 38, maar haar leven lijkt nu al op een pensioenreclame.

Zeker, haar vertrek uit Nederland was een vlucht, zegt ze terwijl ze aan een cappuccino nipt. "Ik werkte als marketeer bij Spaarbeleg en maakte lange dagen. Mijn leven verliep volgens een vast ritme, was niet spannend meer. Ik was het beu." Eind 2000 besloot ze op reis te gaan en belandde op Curaçao. "Het was een verademing. Ik waardeerde de ruimte heel erg, ook geestelijk. Ik ontmoette veel meer soorten mensen dan de standaard hoogopgeleide carrièremakers in Amsterdam. Ik ging terug naar Nederland, zegde mijn baan op, verkocht mijn huis en nam het eerste vliegtuig terug."

Geen files

Vier jaar later startte ze haar eigen onderneming, na op Curaçao in loondienst te hebben gewerkt. Op het eiland was ze verknocht geraakt aan mountainbiken, een hobby die ze in Nederland nooit had ontwikkeld. "Als je hier klaar bent met je werk, zit je een kwartier later op de fiets. Je hebt geen files en geen reistijd."

In 2004 schreef ze een businessplan. Met [Wannabike](#) wilde ze toertochten organiseren om toeristen kennis te laten maken met de natuur op het eiland. "Ik was veel te optimistisch. Ik dacht wekelijks tien tochten te kunnen maken, maar toeristen komen hier vooral om te zonnen of te duiken, niet om te fietsen." Ze zocht naar andere inkomstenbronnen en ontdekte de lokale jeugd. Iedere dondermiddag traint ze met haar medewerkers ruim dertig schoolkinderen, daar is zelfs een wachtlijst voor.

Ook breidde ze haar diensten uit richting de zakelijke markt. Met haar tweede bedrijf Wannago Outdoors richt ze zich op teambuilding. Dan blijkt ineens het voordeel van een klein eiland. "Ik was de eerste die zoiets deed. Er is nauwelijks concurrentie. Als je hier een goed idee en een netwerk hebt, kun je snel groeien." Laatst organiseerde ze bijvoorbeeld een evenement voor 120 salesmanagers van een multinational. Dat soort opdrachten geven haar tevens de ruimte om meer inhoudelijk bezig te zijn en de diepte in te gaan. Inmiddels heeft ze in die jaren 6500 klanten bediend.

Het ondernemen lijkt haar makkelijk af te gaan. Maar je moet niet te licht denken over de cultuurverschillen, waarschuwt Van Beek voordat ze in haar pick-up truck stapt op weg naar een afspraak. Mensen denken op de Antillen een soort Nederland in de Cariben aan te treffen, maar de verschillen zijn net zo groot als met Japan, waar ze ook gewoond heeft. "Je moet je Nederlandse maatstaven loslaten. Sommige leveranciers hebben geen e-mail. Dus ga je koffiedrinken, een praatje maken en na een paar bezoeken zet je je handtekening onder een handgeschreven kladje dat voor een offerte door gaat. Zo bouw je hier je netwerk op. Persoonlijke contacten zijn heel belangrijk, je rijdt hier eindeloos rondjes over het eiland."

Tekst: Koen van Santfoort

Beeld: Maarten Noordijk