

1. HOE RAAKTE IK BETROKKEN

Rond mijn 15e begon mijn interesse te groeien voor het wassen van auto's. Deze hobby groeide destijds uit tot een voor mij prachtig auto was- en poetsbedrijfje.

2. HOE HANDELDE IK DESTIJD

Ongeveer vanaf mijn 15e levensjaar begon ik wekelijks de auto van mijn vader te wassen. Snel volgde die van mijn moeder. Later ook die van mijn oudere broer.

Wekelijks werd het hele 'Hendriks' wagenpark gewassen. Dit voelde echt als ontspanning en ik keek uit naar het volgende weekend.

Op een gegeven moment besloot ik om een extra zakcentje te gaan verdienen met het wassen van auto's. Bij de Makro deed ik mijn eerste investering, een heel mooie box van Kärcher met allerlei was- en poetsmiddelen voor de auto. Een box die ik overigens nog steeds heb.

Op de computer heb ik een briefje gemaakt, waarin ik mijzelf aanbood als autowasser, samen met een prijslijst voor het poetsen van het exterieur, interieur en dergelijke.

Bij een aantal mensen waarvan ik dacht die kunnen het wel missen, heb ik deze briefjes in de brievenbus gedaan. Oké, nu wachten op reacties. Ik had totaal geen idee waar dit toe zou leiden. Ik weet niet meer precies hoe en wat, maar er kwamen reacties binnen. Bij een aantal mensen waarvan ik niets hoorde, ben ik later zelf gaan vragen.

Maar oké, de eerste klanten waren dus binnen. Na een paar weken werd ik op een vrijdagavond gebeld door de buurman met de mooiste auto uit de straat. Hij vroeg mij of ik zijn auto wilde wassen. Ik was moe en eerlijk gezegd had ik daar niet veel zin in. Moest dit nu meteen? Ik zette mijn gevoelens en vermoeidheid opzij en ik ben met mijn bedrijfsinventaris naar de buurman gegaan, een paar huizen verderop. Ik heb de auto gewassen en van binnen heel mooi schoon gemaakt.

Ik nam er ook de tijd voor. Ik ben precies en geduldig. Toen ik eenmaal begonnen was, was de vermoeidheid verdwenen en had ik plezier in mijn werk. De auto werd heel schoon. Ik vond hem echt heel mooi en ik was heel trots op het resultaat. Een beetje nerveus ging ik naar binnen om het goede nieuws te vertellen. In die tijd was ik nog een beetje verlegen, vandaar. De buurman waarvan ik wist dat hij en zijn vrouw perfectionisten waren, was super tevreden. Dat streelde mijn ego. Bij het afrekenen vroeg ik hem, als ik het me goed herinner, een tientje. Ik vond dit nog wel een heel bedrag voor de ruim twee uur dat ik met zijn auto bezig was geweest. Mijn werk werd beloond met twintig gulden. Wow! Maar daarvoor moest ik wel iedere week terugkomen en de auto zo mooi schoonmaken. Ja, dat deed ik natuurlijk graag.

Voor mijn gevoel was dit het echte begin van dit verhaal. In de loop der tijd kwamen er een aantal 'klanten' bij en ik probeerde deze allemaal op een wekelijkse basis te bedienen. Bij een bedrijf in de buurt dat in kledinghangers handelde (en waar ik ook werkte als dozenvouwer) en een aantal vrachtauto's in eigen beheer had, begon ik te onderhandelen over mijn kwaliteiten met betrekking tot het wassen van auto's. Ik kreeg er een heel wagenpark bij met vrachtauto's en directieauto's. Mijn naam ging via mond op mondreclame al snel door het dorp. Door een aantal klanten met veel connecties groeide het aantal auto's dat wekelijks door mij gewassen werd.

Nog steeds kon ik echt uitkijken naar de weekenden. Oh ja, auto's wassen. Heerlijk! Inmiddels was ik al bezig met mijn HBO- studie, dus ik had veel vrijheid in het volgen van lessen of niet. Dat interesseerde toch niemand. Als snel werd de vrijdag uitgepland en werden deze vakken overgeslagen of over de andere dagen van de week verdeeld. Ook de donderdagmiddag moest eraan geloven. Dit was ook echt wel nodig, want het aantal auto's groeide nog steeds. Alle klanten werden op een vast tijdstip bediend en dat iedere week. Vanaf de donderdagmiddag. De hele vrijdag van een uur of 7/8 's ochtends tot 8/9 uur 's avonds. De zaterdag werkte ik de hele dag vanaf 6 uur in de ochtend tot 6 uur in de avond. Total loss soms was ik na zo'n weekend. Maar het autowassen vond ik echt enorm leuk. Iedereen was tevreden. Wel betekende dit vaak dat andere dingen, zoals naar de disco gaan of gewoon iets voor mijzelf doen, op de zaterdag normaal gesproken niet gingen. Want ik had afspraken en dat iedere week.

3. HOE VOELDE IK MIJ DAARBIJ

Zo'n negen à tien jaar heb ik dit gedaan met heel veel plezier. De eerste keer met die twintig gulden, toen voelde ik me rijkelijk beloond voor wat ik gepresteerd had. Niemand mocht van deze man aan zijn heilige koe komen. Ik wel. Later mocht ik er zelfs in rijden!!! Altijd was iedereen blij mij te zien. Ik voelde me echt gewaardeerd voor mijn prestaties.

Van alle auto's die ik in het begin gepoetst heb (zeg maar showroom klaar heb gemaakt), had ik foto's. Ze zagen er allemaal als nieuw uit. Dat gaf mij ook een goed gevoel. Ik had dat gerealiseerd. Ik liep er ook een aantal rondjes omheen, om mijzelf te overtuigen dat het goed was, voordat ik de auto naar de eigenaar terugbracht.

Het autowassen heeft mij veel gebracht; kennissen en contacten. Een andere 'vakantiebaan' bij een banketbakker. Zelfs tijdens mijn verdere loopbaan is mij een baan aangeboden bij een bedrijf, dat mij kende van mijn autowasperiode.

Lange tijd heb ik na mijn studie en na mijn eerste baan, rondgelopen met het idee om een professioneel autopoetsbedrijf op te zetten. Een wasstraat met een winkeltje. Hiervoor ben ik zelfs een keer bij de Kamer van Koophandel geweest voor het ondernemingsplan voor starters.

Toch heb ik dit nooit echt opgepakt. Spijt heb ik daar niet van.