

1922,54euro

ALS JE MAAR ÉÉN KIND HEBT, WIL JE DIE ZO VEEL MOGELIJK VERWENNEN, VINDT LINDA. MAAR ZE PROBEERT HAAR DOCHTER OOK DE WAARDE VAN GELD BIJ TE BRENGEN.

Linda (47) is publiciteitscoach, getrouwd met Etien en moeder van Rosalie (12). “Ik denk dat er geen kind is dat zo veel dure hobby’s heeft als Rosalie. Ze heeft één keer in de week privé-pianoles, dat in totaal zo’n 1000 euro per jaar kost. Toen ze vijf was schaften we speciaal voor haar een piano aan van rond de 8000 euro. Daarnaast zit ze op paardrijles, à 30 euro per week, haar outfit kostte ongeveer 200 euro. Ze zit bovendien op dansen, maar dat is veel minder kostbaar. En ze krijgt bijlessen voor school. Mijn motto: als het kan, doen we het. Ik wil gewoon dat onze dochter alle kansen krijgt om zichzelf zo veelzijdig mogelijk te ontwikkelen. Dat zit wat mij betreft voornamelijk in de hoeveelheid aandacht die we haar schenken. Dat is voor mij rijkdom, aandacht. De gesprekken die we ’s avonds voeren tijdens het eten en waarin we elkaar vragen: wat was er goed aan deze dag? En wat zou je anders hebben gewild? Wat heb je daaruit te leren? Maar ook in de uren die we haar begeleiden bij haar huiswerk.

Toch verwen ik mijn dochter ook graag. Ik kan dat aan haar geven, dus doe dat ook. Bij ons thuis – ik groeide op met een broer en zus – ging het er vroeger toch iets anders aan toe. Ik mocht op blokfluitles en daarna heel misschien op de vioolles die ik zo graag wilde. Maar ik vond blokfluit zo stom dat ik het al snel opgaf. En de aandacht van mijn ouders moest natuurlijk over ons drieën worden verdeeld. Rosalie is ons enige kind, dat is toch anders. Ik wil zo bewust mogelijk met haar omgaan, voor ik het weet is ze groot en heeft ze ons minder nodig. In mijn jeugd gingen we alleen uit eten als er iets te vieren viel, dat was hoogstens

BANK REKENING

HOEVEEL STAAT EROP? EN WAAROM?

twee of drie keer per jaar, bij de plaatselijke Chinees of Griek. Als wij nu een keertje geen zin hebben om te koken, gaan we gemakkelijk even een hapje eten of lunchen. Daar zouden we wel op kunnen besparen, denk ik, maar zolang het kan vinden we het te gezellig om te moeten laten. Ik werkte jarenlang als journalist en ben in 2011 voor mezelf begonnen als zelfstandig ondernemer; nu geef ik andere ondernemers mediaadvies. Ik zorg er bijvoorbeeld voor dat experts en auteurs in het nieuws komen. Ik heb daar de expertise voor en kan ze daar goed bij helpen. Mijn man werkt in het voortgezet onderwijs en geeft wiskunde en lichamelijke opvoeding. Hij verdient per maand zo'n 2800 euro netto. Wat ik verdien wisselt nogal, maar het is gemiddeld tussen de 7000 en 10.000 euro bruto per maand. Ik geef vaak een-op-een-trainingen en daar krijg ik goed voor betaald. Ik vind dat eigenlijk niet meer dan logisch. Wat ik doe draagt bij aan de zichtbaarheid en groei van een bedrijf en iemands persoonlijke groei. Dat is heel waardevol.

Zelf doe ik ook vaak cursussen die te maken hebben met mijn persoonlijke ontwikkeling en ik ben ook bereid daarin te investeren. Ik ben nu bijvoorbeeld bezig met een opleiding van een jaar die me 15.000 euro kost. En ik ben laatst op een netwerkcruise geweest van drieënhalve week, van Genua naar de Cariben en eindigend in Guadeloupe. Het was fantastisch om dit deel van de wereld over het water te ontdekken. En het was een zakelijke investering. Ik heb er masterclasses gegeven en andere ondernemers ontmoet. Nog nuttig ook dus, het heeft me al nieuwe klanten opgeleverd. Deze investering van 7500 euro heeft zich daarom nu al terugbetaald en daar zal het niet bij blijven.

Als ik aan Rosalie vertel dat ik een nieuwe opdracht heb, zie ik haar glunderen: 'Mama, gaan we nu op vakantie?' Ik heb haar uitgelegd dat het niet helemaal zo werkt. Ik heb haar zelfs een keer mijn facturen laten zien om uit te leggen wat ik in rekening breng voor mijn diensten. Maar ook verteld dat daar nog een hele hoop belasting over moet worden betaald. En natuurlijk dat het niet alleen vakanties zijn waarvoor ik werk, maar ook ons huis, de energierekening en een pensioen. Op die manier probeer ik haar duidelijk te maken hoe het werkt met geld verdienen. Zo heb ik haar laatst ook uitgelegd wat het verdienmodel was van de polaroidcamera die ze zo graag wilde hebben. Het was een ding van zeventig euro, dat valt nog te overzien. Maar de kosten gaan hem voornamelijk zitten in

de cassettes die je nodig hebt om foto's te kunnen maken. Als je het omrekent, betaal je bijna zeventien euro voor twintig foto's. Maak je honderd foto's? Dat tikt aan. Toen ik haar dat had voorgerekend, snapte ze het. We gaan nu kijken of er misschien een foto-app bestaat waarmee je hetzelfde polaroid-effect kunt bereiken.

Met kleding was ik laatst wel iets makkelijker. Rosalie had het al een tijdje over een bepaald jurkje van LaDress dat ze graag wilde hebben. Dat kostte 120 euro. Nu vind ik de mode-industrie veel te vluchtig en investeer ik liever in lokale en op maat gemaakte kleding. Ik vond dit ook best een uitgave voor een jurkje. Maar omdat ze het er al zo lang over had, heb ik het toch voor haar gekocht. Ze zag er zo prachtig en stralend uit op haar kerstfeest. En eerlijk is eerlijk: voor mezelf had ik ook net een kokerrok van 170 euro gekocht, dus ik gunde haar ook wel iets echt moois.

Reizen vind ik ook zoiets, daar geef ik graag mijn geld aan uit – het is het maken van herinneringen samen. We zijn al zeven keer naar Suriname geweest en willen dat komende vakantie misschien weer doen. Mijn man komt er vandaan, dus we kunnen dan veel familie bezoeken, dat koester ik. Afgelopen vakantie gingen we nog een weekje naar Mallorca, daar besparen we dan ook zeker niet op; het kostte zo'n 4000 euro. Veel? Misschien wel, maar in de zon met z'n drieën in alle rust tijd kunnen doorbrengen is onbetaalbaar." □

*Mijn motto:
als het kan, doen we het*