

'Als mensen niet weten dat je bestaat, besta je niet'

► Een opmerkelijke carrière-switch: van topvrouw bij ABN Amro naar kunstenaar en ontwerper

► Ook in het buitenland worden mensen vrolijk van het kleurrijke werk van Mariska Meijers

Het was in 1998 dat Mariska Meijers, op de veranda van haar woning in Singapore, voor het eerst een kwast pakte. Op haar toenmalige visitekaartje stond het logo van ABN Amro, functieomschrijving: *Regional Director Legal & Compliance Asia*. De schilder-opwelling was zuiver hobbymatig. Vrolijke, herkenbare taferelen werden in uitbundige kleuren aan het doek toevertrouwd. Al na een paar schilderijen begonnen vrienden met het 'grote aansporen'. Meijers zelf ziet het dan nog niet: "Ik vond het vooral grappig dat andere mensen wat in mijn werk zagen. Zelf was ik in het begin vrij onzeker."

Vrijheid

Het zaadje heeft zeven jaar nodig om tot bloei te komen. In 2006 is het zover: Meijers zegt na zeventien jaar de bank vaarwel en begint een onzeker bestaan als kunstenaar en ontwerper. Het plan: een eigen lijn van schilde-

rijen en afgeleide producten. "Met alleen schilderijen zit je vast in het hoekje van kunstenaar. Je schildert en doet exposities. Dat is mij te beperkt. Mariska Meijers moet een merknaam worden. Bedrijfsmatig is dat interessant, maar het biedt vooral vrijheid." Ze klopt met haar werk aan bij Bekking & Blitz, uitgever van onder meer wenskaarten en kantoorartikelen. Ze zijn enthousiast en inmiddels lopen er kaartenseries en een reeks kantoorartikelen, zoals kalenders en boekenleggers. Bekking & Blitz distribueert ze in de hele Benelux, maar Meijers wil meer. "Met de royalty's van zulke kleine artikelen heb je aan de Benelux niet genoeg."

Kleine stappen

Meijers besluit haar netwerk in te zetten. Door haar internationale carrière bij ABN Amro heeft ze op veel plekken in de wereld vrienden en oud-collega's wonen. "Mijn voormalige buurvrouw in Singapore, marketingdirecteur van



BEDRIJFSNAAM: Mariska Meijers Amsterdam
 ACTIEF SINDE: 2006
 PRODUCTEN: schilderijen, wenskaarten, decoratieve kantoorartikelen en designkussens
 VERKOOP IN: onder meer de Benelux, Engeland, Griekenland, Singapore, Japan en Canada



Financial Times Asia, wierp zich op als agent voor Azië. Afgelopen oktober organiseerde ze een succesvolle expositie en dat heeft een aantal eerste verkoopkanalen opgeleverd." Ook gaat Meijers op bezoek bij vrienden in Hong Kong, Amerika en Canada. "Van te voren vraag ik of ze willen nadenken over interessante verkoop-punten en contacten, en daar stap ik dan op af. Zo gaat Hollace Cluny, een gerenommeerde *interior design*-winkel in Toronto, mijn kussenlijn verkopen. Het zijn kleine stapjes, maar wel met de potentie om tot iets groots uit te groeien."

Bestaan of niet bestaan

Volgens Meijers moet je over export niet te moeilijk doen. "Het is vooral een kwestie van aansluiting vinden." Ze logt regelmatig in op LinkedIn. "Ik heb 700 directe contacten en die verbinden mij door met meer dan 1 miljoen mensen." Maar contacten alleen zijn niet genoeg. "Het is vooral belangrijk dat je het lef hebt om ook echt contact op te nemen. Ik heb in Engeland de eigenaar van een belangrijke uitgever gebeld en die gaat nu een wenskaartenserie met mijn ontwerpen in tien landen distribueren. Uiteindelijk begint alles met een eerste kennismaking. Als mensen niet weten dat je bestaat, besta je niet. Trek dus vooral de stoute schoenen aan." ■