

JEANNETTE



“DANKZIJ MIJN *bedrijf* BEN IK WEER
onderdeel VAN DE *maatschappij*”

Jeannette van Ermel Scherer (62) was 51 toen ze begon met haar bedrijf Scherer Boedelafwikkeling. Ze ruimt de huizen van overleden mensen leeg en neemt zo de nabestaanden zorg uit handen. Het bleek een gat in de markt.

“Jarenlang was ik thuis voor de kinderen. Zo ging dat vroeger nu eenmaal in een traditioneel gezin. Ik had, voor ik moeder werd, een leuk cv, maar als je te lang niet werkt, is dat weinig waard. Toen de kinderen de deur uit waren en mijn huwelijk op de klippen liep, wilde ik graag weer aan het werk. Ik wilde me weer onderdeel van de maatschappij voelen, iets betekenen. Ik solliciteerde me suf, maar er kwam weinig respons. Ik geloof niet dat het alleen door mijn leeftijd kwam, ik was vijftig. Ik denk dat werkgevers vooral dachten: die is er te lang uit geweest en weet niet meer wat er nu speelt. Uiteindelijk vond ik iets als office manager, op een nul-urencontract. Ik moest altijd beschikbaar zijn, maar ik wist nooit wanneer ik ingezet zou worden. Dat werkte niet. Toen dacht ik: ik moet iets voor mezelf gaan doen.”

Het huis van mijn moeder

“In die tijd overleed mijn moeder. Ze liet een groot huis achter, vol met haar spullen, en ook nog veel uit mijn jeugd. Aan ons, de kinderen, was het de taak om het huis leeg te ruimen. Het was zó veel. Mijn grootvader was kunstenaar, overal

in huis stond en hing kunst. Wat moesten we daarmee? Wat was het waard? Ik had geen idee waar te beginnen, maar pakte het project op. Het werk in mijn moeders huis was een fijne afleiding in die tijd, waarin het in mijn eigen huis opeens wel erg stil was. De kinderen weg, mijn man weg. Mijn moeders huis vol herinneringen bood me troost. Ik vond er oude foto's die me een glimlach bezorgden. Het duurde een paar maanden voor het huis helemaal leeg was en de boedel verdeeld, verkocht of geveild. Maanden die intensief waren, terwijl ik er niet eens naast werkte. Ik dacht: hoe doen anderen dat? Als je jonge kinderen hebt en een baan, is dat niet te doen.

Toen ik door het lege huis van mijn moeder liep, wist ik opeens wat ik zou gaan doen: huizen van overledenen op een nette en liefdevolle manier ontruimen. Door anderen die zorg uit handen te nemen, hoeft hun leven niet stil te staan. Dan kunnen zij door en misschien zelfs beginnen met rouwen. Ik vertelde mensen om me heen van mijn plannen. Via via had ik binnen een paar weken mijn eerste klant.”

Emotionele waarde

“Bij ieder huis dat ik leeghaal, leer ik de overledene na zijn dood alsnog een beetje kennen. De vrouw met planken vol kookboeken en vijf prachtige serviezen, hield vast van etentjes organiseren. Nabestaanden zien mijn interesse en vinden dat fijn. Ik ga niet als een bulldozer door de spullen die voor hun zo veel betekenen. Juist die emotionele waarde maakt de verdeling van de spullen soms lastig. Ik zit wel eens met kinderen die het niet eens zijn aan tafel. De een vindt dat de ander te veel tafel-

zilver krijgt, de ander wil per se de souvenirs van de reizen van zijn ouders hebben. Kinderen schieten op zo'n moment vaak terug in de rol die ze als kind hadden. Het lievelingetje, de dominante, het ondeurtje. Dan sta ik op en zeg: laten we dit anders doen. Ze luisteren dan, vreemde ogen dwingen toch. Ze weten ook van zichzelf dat ze emotioneel zijn, dat ik er met meer afstand naar kijk. Ik vind het belangrijk dat er geen ruzie komt. Dat kinderen ook na de dood van hun ouders nog met elkaar door een deur kunnen.”

Blijven meebewegen

“Tijdens de crisis kreeg ik plotseling minder opdrachten. Gelukkig had ik financieel genoeg reserves en hoefde ik me geen zorgen te maken over de rekeningen, maar ik werd er wel onzeker van. Ik had eindelijk ontdekt wat ik leuk vond en goed kon. Stopte het nu al? Ik ging adverteren, in kranten, op Google, en dat hielp. Ik leerde dat je als ondernemer nooit achterover kunt leunen. Ondernemen is voortdurend leren. Daarom doe ik naast het leegruimen nu ook verhuisondersteuning. Mijn klanten zijn vaak oudere mensen die van een groot huis naar een appartement gaan. Ik help ze organiseren. Wat kan er worden meegenomen en wat niet? Je kunt niet blijven stilzitten, je moet meebewegen met de markt en blijven oppletten. Anders red je het niet. Mijn bedrijf bestaat inmiddels ruim tien jaar. Ik hoop de 25 jaar te halen. Ik wil niet achter de geraniums en ben ook helemaal niet van plan om op mijn 65° of 67° te stoppen. Om wat te doen? Thuis te gaan zitten? Dat is niets voor mij.”



Meer info: schererboedelafwikkeling.nl

