



MIJN INTERESSE IN MENSEN MAAKT ME EIGEN

ENITH VAN TONGEREN VIERT HAAR TWINTIG JARIG JUBILEUM ALS ZELFSTANDIGE

‘Zakelijke portretten, maar dan wel persoonlijk’ is inmiddels het handelsmerk van Enith van Tongeren. Dat is niet altijd zo geweest. Over hoe ze is gekomen waar ze nu is het, het loslaten van oude dromen en het kiezen voor wat haar het meeste drijft: de mens voor haar lens.

‘Eigenlijk wilde ik filmregisseuse worden. Daar droomde ik al van sinds ik vijftien jaar was. Eenmaal op de Film-academie in Amsterdam ontdekte ik echter al snel dat ik niet in de wieg gelegd was voor het teamwork dat komt kijken bij een film. Als ik alleen op pad ging, had ik veel meer de regie. Dat sprak me aan.

Fotografie was een van de vakken die ik kreeg op school en al snel sloeg daarbij een vonk over. Na vier jaar switchte ik naar de Kunstacademie in Den Haag aan de Tarwekamp, waar ik op technisch gebied veel leerde. Toch kwam ik daar artistiek gezien niet uit de verf. Toen mijn studiefinanciering op was en ik van school af moest, kreeg ik een telefoontje van de directeur. Hij was benaderd door een ietwat chaotisch fotograaf die een assistent zocht, als baken in zijn bedrijf. Omdat ik toen al heel georganiseerd was, dacht hij aan mij. En zo werd ik vier jaar lang assistent fotograaf, en ondertussen leerde ik het fotografie- en ondernemersvak.’

‘Ik raakte geïntimideerd door het vak, omdat ik hem zag leuren terwijl hij toch grote opdrachtgevers had. Bovendien voelde ik een bepaalde weerstand tegen het commerciële aspect van de fotografie. Voor mij was het maken van portretten vooral een technisch trucje. Daar zat voor mij geen verdieping of creativiteit in. En dus stopte ik een tijdje, maar het vak bleef trekken. Twee jaar later dacht ik: ik ga gewoon door.

Ik begon met het afbellen van redacties, waarbij ik de vraag stelde of ze ook met meerdere fotografen werkten. Als dat zo was, liet ik mijn portfolio zien. Gaandeweg deed ik klusjes voor krantjes en magazines, en zo bouwde ik gestaag mijn carrière op.

Tot 2007 had ik nog een bijbaan in een grote fotozaak. Toen mijn grote klanten echter ook in de winkel kwamen voor hun pasfoto, en ik begon te schuilen zodat ze me niet zagen, werd het tijd om los te koppelen.

‘Ik stopte een tijdje, maar het vak bleef trekken’

De zomer van 2007 zat ik helemaal volgepland met opdrachten. Ik was heel erg blij. De september daarna was het ineens een paar maanden stil. Ik dacht: wat heb ik gedaan? Totdat - in november van dat jaar - ineens alle contacten die ik had opgebouwd op me afkwamen. En eigenlijk is sindsdien de toestroom aan opdrachten nooit meer opgehouden.’



Tekst: June Kromjongh

IK WILDE NIET LANGER INWISSELBAAR ZIJN

'Ik denk dat ik onbewust toch warme contacten had opgebouwd via de magazines van Zone 010, Rotterdam Punt uit en Friends in business waar ik veel voor werkte. Toch voelde de constructie soms fragiel. Het ging goed, maar voor hoe lang nog? Bovendien deed ik ook vooral fotografiewerk wat op mijn pad kwam. Bruids- en gezinsfotografie hoorde daar ook nog bij. Daarbij werd ik vooral ingehuurd op basis van het gegeven dat ik fotograaf was. Niet omdat ze perse mij wilden hebben. Ik was inwisselbaar, want als ik het niet deed, dan deed iemand anders het wel. Al met al voelde ik me nog niet echt een ondernemer.

Ik kreeg steeds sterker de drang om serieuzer genomen te worden. Ik ging trainingen doen om te kijken wat ik nou echt te brengen had als fotograaf. Wat was nou mijn eigenheid? Waarmee kon ik mijn ideale klant binnenhalen?

In 2014 ging ik een weekend naar een coachingscongres. Daar kon ik eindelijk die commerciële kant, waar ik ooit ongewild ingerold was, omarmen. Sterker nog, het werd mijn specialisatie! Voor die tijd dacht ik altijd dat het vooral een manier was om mijn geld mee te verdienen. Ik hoopte nog steeds ooit een keer in de kunstsector te komen, zoals mijn voormalig medestudenten die ik nog wel eens tegenkwam. Maar de waarheid was dat ik gewoon heel goed in commercie was.

Ik ging op zoek naar een methode waarmee ik mijn klanten beter kon begeleiden. Was er iets specifieks wat ik kon aanbieden?

Zo kwam ik op de PIB-methode, wat staat voor persoonlijk, imago en beeldcommunicatie. Daar horen de vragen bij: wie ben je, hoe wil je bekend staan, en hoe wil je overkomen? Toen ik dat uiteindelijk ging vermarkten op mijn website en mijn socials, voelde ik ineens heel sterk: ik wil zo goed worden, dat ik ambassadeurs creëer. Dat mensen over me zeggen: wil jij persoonlijke portretten? Dan moet je Enith hebben. Ik stopte er zoveel passie in, dat het uiteindelijk ook gebeurde. Daar ben ik trots op! Vanaf dat moment voelde ik me ondernemer.'



'Welk verhaal mag ik van iemand vertellen?'

'Mijn interesse in mensen maakt me eigen. Ik heb uiteraard liefde voor mijn vak; ik ben specialist in wat ik doe. Maar ik draai het ook om: ik wil weten met wie ik aan de slag ga, want het is hún verhaal dat ik moet laten zien. Dat wordt nog steeds als verrassend ervaren. Ik betrek mensen bij het proces omdat het voor hen moet werken.

Als mensen tot de kern van hun eigen verhaal komen, dan weten ze ook wat ze kunnen laten zien om verbinding te maken met een ander. Bovendien voelen ze dat ze zeggenschap in hun portret hebben gehad, dat maakt het duurzaam voor ze.

Het is enigszins vergelijkbaar met de ervaring die ik 2014 had, waar ik ontdekte wat het verhaal was dat ik over mezelf mocht vertellen. Die wens heb ik ook voor de mensen die ik portretteer. Of het nou om de klusjesman gaat, of om de CEO. Ze hebben allemaal een verhaal te vertellen omtrent datgene wat ze het meeste in hun leven doen.'

'Dat je als mens zichtbaar mag zijn, past bij mij'

'De laatste tijd denk ik wel na over de toekomst. Het fotografie vak is best zwaar, en ik zie mezelf geloof ik niet op mijn zestigste nog met al die tassen leuren. Ik zal het bedrijf nooit helemaal uitbouwen naar een grote studio, want ik vind dat kleinschalige toch het prettigst. Wellicht kan ik over een jaar of tien een bijdrage aan de fotografie leveren met lezingen, of workshops. Over het belang van het menselijke aspect van fotografie. Want dat is nu toch wel de trend.

Toen ik net van school af was, was het vooral belangrijk om het beroep weer te geven via de mens. Bij een bank betekende dat 'iedereen in pak', en advocaten hadden allemaal een das om. Nu mag je als mens heel erg zichtbaar zijn. Dat past bij mij. En eigenlijk denk ik dat het alleen maar menselijker wordt. Ik zou daar graag iets in overdragen.'

Sjoerd Segijn

"Enith heeft voor onze nieuwe website portretfoto's van alle collega's geschoten. Ook heeft zij een aantal prachtige beelden gemaakt van ons kantoor en collega's die daar aan het werk zijn. Enith is zeer professioneel, heeft een hoge kwaliteitsstandaard en een scherp oog voor compositie.

Ze gaat natuurlijk te werk en zoekt naar een goede balans tussen eigenheid en professionaliteit. Daarmee is zij in staat om treffende beelden te maken, die goed aansluiten bij de identiteit van ons kantoor."

Kim Peragine

"Samenwerken met Enith is erg fijn. Ze kijkt zowel naar wat het bedrijf wilt uitstralen als wat de persoon wilt uitstralen. Ze weet iedereen op zijn/haar gemak te stellen, ook mensen die het niet fijn vinden om op de foto te gaan. We zijn erg blij met het eindresultaat."

Marina Postma

"Wij hebben met Enith gewerkt aan de fotoshoot van Chiropractie Leiden. Het was onze derde fotoshoot, maar de eerste met Enith. De kwaliteit van de foto's waren super. Haar oog voor compositie voortreffelijk.

Wat ik heel belangrijk vond -en wat uitstak boven de andere fotoshoots met andere fotografen- is dat ze erg georganiseerd is en jou als klant goed kan begeleiden in de voorbereiding. Reeds vóór de dag van de shoot hebben wij samen een 'script' voorbereid met een uurtabel. Op de dag van de shoot zelf wist iedereen wat er gedaan moest worden, door wie en hoe laat.

Tenslotte heeft ze een zeer aangename persoonlijkheid. Ook belangrijk! Want vóór de camera staan is niet makkelijk. Dus fijn als iemand jou op je gemak stelt. Wij zijn erg blij met het resultaat."