

ANKO

SINDS 1891

KAPPERSZAKEN

Nº1 - LENTE 2024 - PRIJS € 14,95 - EXCLUSIEF VOOR ANKO-LEDEN



ONDERNEMEN
IS VOORUITZIEN

Boost
Your
Ambition

Cleanse Mist & Revive Balm



KEUNE[®]



Jouw oplossing bij ongewenste kleurresultaten, haarbreek en kleurverlies.

- Verwijdert **86%*** van het koper in slechts één toepassing
- Herstelt beschadigd haar tot **73%****
- Behoudt **95% van de kleur na 5 weken*****

* Instrumentele test. Haarstrengen met koperophoping behandeld met Cleanse Mist + technische procedure + After Color Shampoo.

** Instrumentele test. Geblondeerd haar behandeld met 3 toepassingen van Revive Balm.

*** Instrumentele test. Uitgevoerd op haar behandeld met Tinta Color 7.46RI gevolgd door Vital Nutrition Shampoo + Revive Balm.





Colofon

ANKO Kapperszaken is een uitgave van de Koninklijke Algemene Nederlandse Kappersorganisatie (ANKO) en verschijnt vier keer per jaar.

Contact:

ankokapperszaken@anko.nl

Abonnementen:

ANKO-leden ontvangen ANKO Kapperszaken als onderdeel van hun lidmaatschap. Eén keer per jaar ontvangen niet-leden een kennismakingseditie.

Jaarabonnement: € 55,- (4 nummers)

Los nummer: € 14,95

Aanmelden:

Aanmelden voor abonnementen kan via ankokapperszaken@anko.nl.

Art direction, redactie & productie:

Vrhl Content en Creatie www.vrhl.nl
(in opdracht van Elma Media B.V.),
in samenwerking met ANKO.

Aan dit nummer werkten mee:

Gonny Eussen, Susanne Hellendoorn,
Hedy Jak, Iris Kroon, Manon Louwers,
Linda Nuis, Ellen Ribbers, Natascha
van der Steen, Femke Vijn, Sara de Waal,
Roos van Zandwijk.

Columnisten:

Maurice Crusio, Danielle en Dennis Kil,
Wolfgang Peppmeier.



Grafische vormgeving

en druk:

Elma Media B.V.,
www.elma.nl

Acquisitie:

Elma Media B.V.
Silvèr Snoek: s.snoek@elma.nl
0226 - 331600

Fotografie:

De Beeldredacteur

Copyright © 2024:

Zet- en drukfouten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ANKO verveelvoudigd of openbaar worden gemaakt. Bij het samenstellen van dit magazine is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie. ANKO is niet verantwoordelijk voor enige onjuist verstrekte informatie via dit magazine.

IN DIT NUMMER



14

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 6 | Nieuws, producten & events | 24 | Interview
Wat komt er kijken bij de (ver)koop van een salon |
| 11 | Column
Voorzitter Maurice Crusio | 32 | Expert aan het woord
De ondernemerslessen van Jos Oortwijn |
| 12 | ANKO in Den Haag
Een nieuwe cao voor de kappersbranche | 35 | Column
Danielle en Dennis Kil |
| 14 | Ondernemer in de spotlight
De vooruitziende blik van Yentl | 37 | Hot topic!
Jouw 'to do list' bij een zwangere medewerker |
| 18 | Boost your ambition
Is het tijd voor een volgende stap? | 38 | Portretten
De toekomstplannen van vijf gedreven ondernemers |
| 22 | Vooruitzien
Ben jij klaar om te stoppen? | | |



24

Luchtkasteel of leidraad?

Als ik mijn 25-jarige zelf zou vertellen hoe mijn leven er nu uitziet, zou ik mezelf niet geloven! Zo was ik destijds volstrekt a-sportief en nu sport ik minimaal twee keer per week. Ik woonde in Amsterdam en dacht er niet over om de stad in te ruilen voor een dorp. Ik werkte in de theatersector en de kappersbranche was absoluut een ver-van-mijn-bed-show.

Maar... *life is what happens when you're busy making other plans* en daar is niets mis mee. Het betekent ook vaak helemaal niet dat het leven je brengt waar je niet wil zijn. Maar het leven is nou eenmaal niet te voorspellen. Gelukkig maar! Zou saai zijn toch?!

Moeten we dan maar helemaal geen plannen maken en maar zien waar het schip strandt? Ik denk dat het gaat om waar je een plan voor gebruikt. Ik zie het niet als het vastleggen van de toekomst, maar als een hulpmiddel om doelen te bereiken. Een leidraad om mezelf en soms ook anderen op koers te houden. En als omstandigheden ervoor zorgen dat die koers moet worden bijgesteld, dan kan dat. Dat is geen falen, juist niet! Het oorspronkelijke plan zorgt ervoor dat je inzicht hebt in waar zaken moeten worden aangepast en dat je niet opnieuw het wiel gaat uitvinden.

Hoe groter de onderneming, hoe groter de kans dat er plannen op papier gezet worden. Veel zzp'ers en eigenaren van kleine salons doen het niet. Maar ook die ondernemers zitten uiteraard vol dromen en ambities! Wat gebeurt er als je die toekomstdromen opschrijft? Is dat dan de beschrijving van een luchtkasteel of zou daaruit een leidraad voor jouw toekomst kunnen ontstaan..?

38



- 44 ANKO onderzoekt
Zonder jou geen data!
- 48 Dilemma
Wat doe je bij een no show?
- 49 Het staartje van Wolfgang
Column van Wolfgang Peppmeier



Namens de redactie,
Femke Vijn

AGENDA

14 april 2024

Barbersociety Live

Hemkade, Amsterdam

21 en 22 april 2024

Professional Beauty & Hair Ireland

Dublin, Ierland



Nieuwe Tweede Kamer zet in op vermindering regeldruk

Hoewel het kabinet in 2022 en 2023 belangrijke stappen heeft gezet om de regeldruk te verminderen, is dit proces inmiddels flink vertraagd door de val van het kabinet, de verkiezingen en het uitblijven van een nieuw kabinet. Toch is er goed nieuws. In augustus 2023 stuurde minister Adriaansens de voor onze branche belangrijke voortgangsrapportage over regeldrukvermindering naar de Tweede Kamer. In oktober 2023 gaf diezelfde (oude) Kamer aan een vermindering van de regeldruk te willen van maar liefst 25 procent.

Op 7 februari bleek dat ook de nieuwe Kamerleden regeldrukvermindering voor het mkb een prioriteit vinden. In een commissiedebat over ondernemen en het mkb hamerden diverse Kamerleden op het belang hiervan en meerdere keren werden kappers als voorbeeld aangehaald. Niet toevallig, want de ANKO had de betrokken politici vooraf van gerichte input voorzien.



Hizi Hair

OPNIEUW GENOMINEERD VOOR BESTE LEERBEDRIJF

In 2022 werd ANKO-lid Hizi Hair verkozen tot Beste Leerbedrijf voor mbo-studenten in de sector Voedsel, Groen en Gastvrijheid (VGG). Twee jaar later is de kappersketen opnieuw genomineerd voor deze eervolle titel. De ANKO feliciteert Hizi Hair van harte met deze prachtige nominatie! In ANKO Kapperszaken vertelde de opleidingsmanager van Hizi Hair destijds over hun aanpak: "We proberen vooral mee



te bewegen met leerlingen. Dat betekent dat we goed naar ze luisteren en onderzoeken – bijvoorbeeld door een enquête af te nemen – wat ze belangrijk vinden." Het hele interview teruglezen? Scan de QR-code!



TRENDCOLLECTIE LOOKBOOK L'ANZA BENELUX

L'ANZA Benelux en Mari van de Ven lanceerden onlangs hun nieuwe Trendcollectie Lookbook. 'Dit keer volgden we een 'band on tour' – onderweg, backstage en op het podium', vertelt hij. Als Creative Director van L'ANZA Benelux liet hij zich inspireren door diverse nieuwe trends. Vintage en tegelijk eigentijds. Urban en ook beachy. Retro meets 2024.

DOE OP TIJD BELASTINGAANGIFTE

Voor 1 mei belastingaangifte doen is belangrijker dan ooit. In 2024 komt er namelijk een forse stijging van de belasting-rente. Dit is rente die je betaalt als de fiscus jouw aanslag niet op tijd kan vaststellen. Voor IB-ondernemers gaat deze rente met 1,5 procent omhoog naar 7,5 procent. Hieronder vallen ondernemers die een éénmanszaak of een vof hebben. De rente voor een vennoot (BV of NV) stijgt zelfs van 8 naar 10 procent. Waar je niet omheen kunt, is een rente van 4 procent voor jouw (definitieve) aanslag inkomstenbelasting 2023 die de Belastingdienst vanaf 1 juli 2024 rekent.

Door op tijd aangifte te doen, voorkomen IB'ers het opleggen van de belastingrente. Vennoten moeten voor 1 mei een voorlopige aanslag aanvragen en deze voor 1 juni indienen. Je moet de voorlopige aanslag wel aannemelijk maken, want als de Belastingdienst deze aanslag niet volgt, moet je alsnog de nieuwe belastingrente betalen.



EXTRA VAKANTIEDAGEN WERKNEMERS

In de cao is opgenomen dat werknemers vanaf 2023 alleen extra vakantiedagen ontvangen vanwege de duur van hun dienstverband bij de werkgever.

Als jouw medewerker tot en met 2022 meer dagen opgebouwd had (vanwege leeftijd) dan dat hij of zij op basis van de duur van het dienstverband opbouwt, dan ontvangt je medewerker deze dagen nog wel. Deze dagen worden wel bevroren; er komen geen extra dagen bij.

Pas als je medewerker op basis van het dienstverband meer dagen zou opbouwen, kunnen het er meer worden.

Hoe zit het met werknemers die nieuw in dienst getreden zijn in 2023? Voor deze werknemers geldt alleen de opbouw vanwege de duur van het dienstverband.

Extra dagen die bij een vorige werkgever zijn opgebouwd, hoeft jij als nieuwe werkgever niet over te nemen.

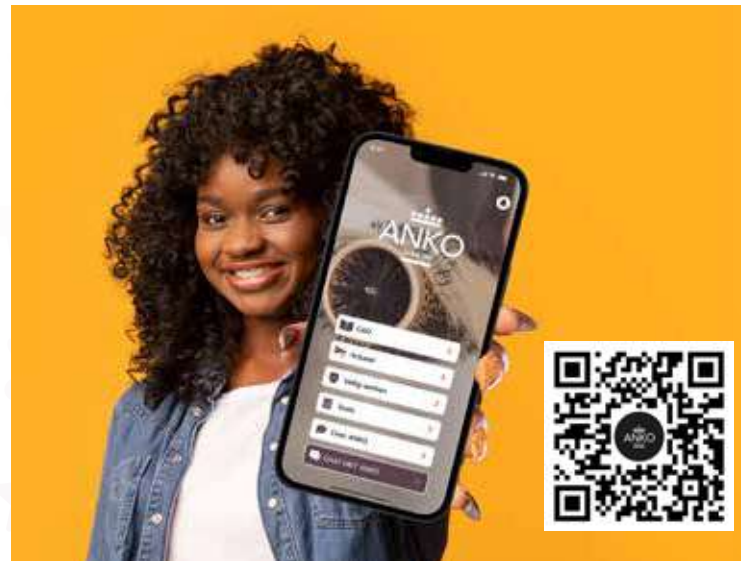
Wil je vakantiedagen berekenen voor jouw werknemers?

Dat kan heel eenvoudig met de handige verlof-berekeningstool in de ANKO Ondernemers App.



BARBICIDE BULLETS, TREFZEKER DESINFECTEREN

Barbicide Bullets & spray zijn voor gebruik in kap- en beautysalons, manicure- en pedicuresalons, nailstudio's en tattooshops. Barbicide Bullets & spray is veilig voor kunststoffen, zoals het acryl van de zonnebanken maar kan ook gebruikt worden voor het toilet, deurknoppen, trapleuningen, telefoons, toetsenborden etc.



ANKO ONDERNEMERS APP

Heb jij de ANKO Ondernemers App al op je telefoon staan? Met deze superhandige app heb je de cao voor de kappersbranche altijd bij de hand. Ook kun je er actueel nieuws en handige tools op vinden. De tools zijn exclusief voor ANKO-leden! Zo kun je bijvoorbeeld de functie-indeling bepalen en verlofdagen of zwangerschapsverlof berekenen. Uiteraard is het mogelijk om met de app eenvoudig en snel contact met de ANKO Ledenservice op te nemen.

Welkom!

We heten de volgende salons van harte welkom als lid van de ANKO:

Kapsalon Promise Harlingen - Harlingen

Kapsalon Jolene - Maastricht

Kapsalon Hairwijnen - Herwijnen

Cuts & Colours Oegstgeest - Oegstgeest

Shay Aesthetics Avenue - Almere

Barzan Barbershop - Emmen

Fabricia beauty - Utrecht

ALLUXA B.V. - Rijswijk

The Realest Barber Academy - Utrecht

Hizi Group BV/Hizi Hair Utrecht - Utrecht

Suolle by re.solve - Zwolle

IMITCH Kappers - Best

Coco 81 Hair & Beauty - Venray

Naomie Marin Gutierrez - Amsterdam

Kapsalon Mooi - Coevorden

L'Artiste hair by Tess - Breda

Royal Hair - Kaatsheuvel

New Silhouette - Molenhoek

Ami Kappers Borculo - Borculo

September Hair&Living - Zaandam

The Crooks Barbershop - Tilburg

La Chapelle Haarmode - Ravenstein

Remon's Kappers en Barbier - De Lier

Haar Atelier Elizabeth - Den Helder

Deemzz salon - Landgraaf

Rock hair bij Rianne - Delft

Attention Hair & Beauty B.V. - Enschede

Sneeuw Witte The Barberstation Nijmegen - Cuijk

City Palace - Rotterdam

SOUL hairshow - Heerlen

Haarhuys kappers - Gorinchem

Hairjockey Hair & Skincare - Breda

Hairzztyle - Kaatsheuvel

Supreme Hair & Beauty - Tilburg

Hadeel Kapsalon - Utrecht

Hairlevel - Sittard

Saori Hair - Amsterdam

Haarstudio 22 - Oost West en Middelbeers

Studio Mooi - Zuidhorpe

Jayvaji B.V. - Amsterdam

Homy's Hair & Beauty - Baarn

C&C Voorhout - Voorhout

Sissers Hair & Beauty - Moerkapelle

Het Haartheater Hoorn - Hoorn

Het Haartheater Purmerend - Purmerend

AMI kappers Barneveld B.V. - Barneveld

C&C Sassenheim - Sassenheim

C&C Nieuwerkerk - Nieuwerkerk ad IJssel

Studio Hair Vibes - Emmeloord

The Hairdealer - Amsterdam

Thuisknapper - Malden

Kinki kappers - Den Haag

Valentino Barbers - Alphen aan de Rijn

Loft Lifestyle Salon - Bussum

De Knipperij - Uden

Herenkapper Bruins - Ugchelen

Jeanette's Haarmode BV - Bithoven

Kapsalon Qnipperie - Westdorpe

Sher Kappers - Twello

Hair By Branca - Winschoten

Kapsalon Styled - Utrecht

Salon Lamar - Laren

Hoofdbureau - Amsterdam

Looks by Lou - Amsterdam

Joëlle Olivet Hairstylist - Delft

Mijn Haarzaak - Druten

Atelier puur-Haar - Alkmaar

Haircompagny - Born

Diva kappers - Tilburg

Dayaa Hairstyling - Amsterdam



Activated Charcoal SHAMPOO

Deze natuurlijke formule van Organic Colour Systems bevat maar liefst 6 gecertificeerde biologische ingrediënten en 15 natuurlijke ingrediënten zoals geactiveerd Houtskool dat bekend staat om de ontgiftende eigenschappen maar ook aroma's van Chinese Rode Appel. Uitstekende puber-shampoo bij een verstoorde talgproductie, reinigt diep en kan op alle haarkleuren gebruikt worden. organiccoloursystems.nl of mail naar: info@nateekoproducts.nl



ANKO KAPPERSZAKEN *online*

Laat je ook online inspireren door ANKO Kapperszaken!
Lekker makkelijk op je tablet, mobiel of pc en waar je maar bent.
Check it out! ankokapperszaken.nl



TRAININGEN ANKO ACADEMIE T/M JULI 2024

Meer informatie en inschrijven:
anko.nl/academie

08-04-2024

Motiverend leidinggeven 1
Hilversum

15-04-2024

Omgaan met klanten met alopecia
Hilversum

15-04-2024

**Online: Professioneel Opleiden
(Praktijkopleider)**
Online

13-05-2024

**Professioneel Opleiden
(Praktijkopleider)**
Zwolle

27-05-2024

Motiverend leidinggeven 2
Hilversum

28-05-2024

**Professioneel Opleiden
(Praktijkopleider)**
Hilversum

10-06-2024

Motiverend leidinggeven 3
Hilversum

17-06-2024

**Professioneel Opleiden
(Praktijkopleider)**
Hilversum

02-07-2024

**Online: Professioneel Opleiden
(Praktijkopleider)**
Online

GEFELICITEERD!

- Kapsalon Bas Kappers in Vlijmen viert een indrukwekkend jubileum; ze bestaan 110 jaar! Gefeliciteerd!
- Een prachtige mijlpaal voor Van Herpen Kappers in Heesch. De salon bestaat 70 jaar! Van harte gefeliciteerd!
- Ook in Coevorden wordt een feestje gevierd. Daar bestaat Doevelaar Haarmode 50 jaar. Proficiat!
- Gert Haarmode in Wezep vierde op 1 januari 2024 haar 25-jarig bestaan. Van harte gefeliciteerd!
- Hoera! Kapsalon Spiegelbeeld in Werkhoven bestaat 25 jaar. Van harte!
- Bij KnipmeKnapsalon in Dongen hangt de vlag uit. De salon bestaat 10 jaar. Van harte!



SALONNIEUWS

Vier je binnenkort een jubileum? Of open je bijvoorbeeld een nieuwe kapsalon?
ANKO Kapperszaken blijft graag op de hoogte. Mail jouw salonnieuws naar info@anko.nl.

CALURA

NIEUW!

NIEUW! SUN-KISSED GOLDEN BEIGE SERIES 36/GV

Ontdek de nieuwe kleuren binnen het revolutionaire assortiment Permanent Shine Hair Colour van Oligo Professionnel. De exclusieve exotherme technologie biedt een ongeëvenaarde, stralende glans. **Calura Permanent Shine Hair Colour is PPD-, ammonia- en glutenvrij en getest en goedgekeurd door dermatologen.**

Oligo Professionnel is verkrijgbaar bij Beautydistrict. **Meer informatie?**
Neem contact op met Sales Support via 085 - 4896333 of info@beautydistrict.nl.



ONDERNEMEN MET EEN kappershart

MAURICE CRUSIO
VOORZITTER



Vooruitzien, plannen maken, nieuwe dingen uitproberen; als ondernemers zijn we voortdurend met de toekomst bezig. Hoe kan ik mijn *efficiency* verder optimaliseren, nog beter grip houden op de kosten, zonder af te doen aan de kwaliteit die de klant ervaart? Ik denk dat een goede ondernemer daar altijd mee bezig is, bijna als een tweede natuur.

Vooruitdenken zit 'm vaak in kleine dingen, kleine beslissingen. Maar als het gaat over grote dromen en grote beslissingen – een verbouwing of verhuizing, personeel aannemen, starten met stoelverhuur, dat soort dingen – dan is het vooral zaak om ruimte in je agenda én je hoofd te maken voor 'plannenmakerij'. Grote beslissingen vragen om focus, aandacht en een goede voorbereiding.

Dat klinkt misschien logisch vanuit ondernemersperspectief, maar de meeste ondernemers in onze

branche zijn zelf ook kappers. En ons kappershart heeft zo nu en dan een ander karakter dan ons ondernemershart.

Kappers zijn creatief, laten zich graag inspireren en beslissen dan soms impulsief.

Ik denk dat het de kunst is om als ondernemer gebruik te maken van die kapperscreativiteit. Als dat je lukt, heb je een *match made in heaven*! Maar als jouw kappershart wat harder klopt dan je ondernemershart, dan kan dat betekenen dat je die zakelijke kant een boost moet geven.

Geen probleem natuurlijk als je lid bent van de ANKO! Of je nou pas net gestart bent als ondernemer of misschien juist denkt aan stoppen; de ANKO helpt je om vooruit te kijken. Dat doen we met trainingen, workshops, advies (vergeet niet om je jaarlijkse 2 uur GRATIS advies te gebruiken!) en hopelijk ook met de inspirerende verhalen in deze editie van ANKO Kapperszaken! 

Een nieuwe cao voor de kappersbranche

De huidige cao voor de kappersbranche loopt af op 30 juni 2024. Uiteraard wil de ANKO graag per 1 juli weer een algemeen verbindend verklaarde nieuwe cao, die de hele branche een goede basis biedt qua arbeidsvoorwaarden. In de onderhandelingen met de bonden zoekt de ANKO naar een balans tussen de belangen van ANKO-leden en het verbeteren van de arbeidsmarktpositie van de branche.

De enorme inflatie waar Nederland sinds eind 2022 mee te maken kreeg, zorgde ervoor dat vorig jaar de lonen in heel veel cao's flink omhoog gingen. In onze arbeidsintensieve branche zijn werknemers het grootste 'kapitaal' en daar moeten we goed voor zorgen. Om als kappersbranche onze werknemers een fatsoenlijk loon te kunnen blijven bieden, stegen ook in de Kappers Cao de lonen. Per 1 juli 2023 stegen de lonen met 6 procent en per 1 februari 2024 met 3 procent.

CONCURRENTIE MET ANDERE BRANCHES

Hoewel een loonstijging van in totaal 9 procent flink is, is de concurrentiepositie van de kappersbranche op de arbeidsmarkt ten opzichte van andere branches nog steeds zorgelijk. Dat zie je het beste als je de loonstijging van de afgelopen 10 jaar in onze cao vergelijkt met de gemiddelde loonstijging in alle Nederlandse cao's in diezelfde periode. Gemiddeld stegen cao-lonen met maar liefst 27,5 procent. De cao-lonen in de kappersbranche stegen

slechts met 16,5 procent. Die achterstand in één keer inlopen, kan natuurlijk niet. Dat zou veel ondernemers de das omdoen. Maar om als branche aantrekkelijk te blijven voor talentvolle instroom, moet er wel wat gebeuren.

Het cao-salaris van een 21-jarige vakvolwassen kapper conform de kappers cao bedraagt € 28.537 per jaar. Hieronder zie je hoeveel een werknemer van die leeftijd meer verdient in de cao's van de retail, horeca en supermarkten.



Dit voorjaar onderhandelen de ANKO, FNV Mooi en CNV Vakmensen weer over een nieuwe cao. Bij het ter perse gaan van deze editie van ANKO Kapperszaken is er nog geen witte rook, maar het zou kunnen dat wanneer jij dit leest, er inmiddels een akkoord is gesloten. Check voor de laatste ontwikkelingen de website van de ANKO!



OM ALS KAPPERSBRANCHE AANTREKKELIJK TE BLIJVEN VOOR TALENTVOLLE INSTROOM MOET ER WEL WAT GEBEUREN

Het maximum jaarsalaris in de kappers cao bedraagt € 31.245 voor een topstylist. In de cao's van de retail, horeca en supermarkten ontvangen medewerkers in functies met een niveau dat vergelijkbaar is met een topstylist, een hoger salaris.

MINIMUMLOON

Vorig jaar steeg het wettelijk minimumloon (WML) met ruim 10 procent. Omdat de laagste lonen in de kappers cao hier dichtbij liggen, moesten ook deze meestijgen. Door deze aanpassing schoven

meerdere lonen op en kwamen de loonschalen dichterbij elkaar te liggen. Ook per 1 juli 2024 en per 1 januari 2025 zal het WML weer stijgen. Hoewel hiervoor nog geen percentages bekend zijn, wil de ANKO hier wel rekening mee houden met de loonafspraken in de nieuwe cao. Dit voorkomt dat de laagste cao-lonen voortdurend moeten worden bijgesteld.

HET LAATSTE NIEUWS

Volg de laatste ontwikkelingen met betrekking tot de cao op anko.nl/actueel!



De vooruitziende blik van Yentl

Ambitie en ondernemerschap lijken Yentl Scholte (36) in het bloed te zitten. Al op jonge leeftijd begon ze als zelfstandig kapper. Geleidelijk ontwikkelde ze haar ondernemersskills en inmiddels is ze eigenaar van drie succesvolle salons. Maar Yentl blijft zich ontwikkelen en kijkt vooruit. “Op dit moment heb ik mijn handen vol aan deze drie salons, maar in de toekomst zou ik graag willen uitbreiden.”

Hoe zien jouw werkdagen eruit?

“Ik werk elke dag, maar niet hele dagen want ik combineer het knippen met de zorg voor mijn twee dochters, Rosa Lily (8) en Julia (6). Iedere vestiging wordt gerund door een salonmanager. Daardoor kan ik twee dagen in Brielle en twee dagen in Zuidland mee knippen. Eenmaal per week ga ik naar Spijkenisse om te zien wat daar speelt, maar ik knip daar niet.”

Je geeft dus veel werk uit handen?

“Zeker! Om een voorbeeld te geven: toen ik een nieuwe salon in Brielle wilde openen, ben ik daar ➔





YENTL SCHOITE BIJ HAAR SALON IN BRIELLE.

Yentl begon na het afronden van de kappersopleiding op haar 19e als ambulant kapper en niet veel later opende ze haar salon aan huis, waar ook leerlingen stageliepen. In die periode gaf zij ook ruim zeven jaar les op kappersopleiding Zadkine in Brielle en Rotterdam. In 2014 kocht ze haar eerste zaak in Spijkenisse en twee jaar later verhuisde de salon aan huis in Zuidland naar een locatie in het dorp. Vorig jaar opende ze haar derde vestiging in Brielle. Verspreid over deze drie salons heeft ze tien medewerkers in dienst.

eerst met een collega gaan kijken. Eerder had ik haar al laten weten dat – als ik zou gaan uitbreiden – haar graag een leidinggevende rol wilde aanbieden. Toen we daar samen waren om het pand te bekijken zei ik ook tegen haar: 'Jij moet het zeggen, want ik kan het alleen samen met jou doen.' We vonden het allebei een fantastische plek en nu bestiert zij die salon volledig. Ik heb het volle vertrouwen in mijn geweldige collega's om het salonwerk perfect te laten verlopen in mijn afwezigheid."

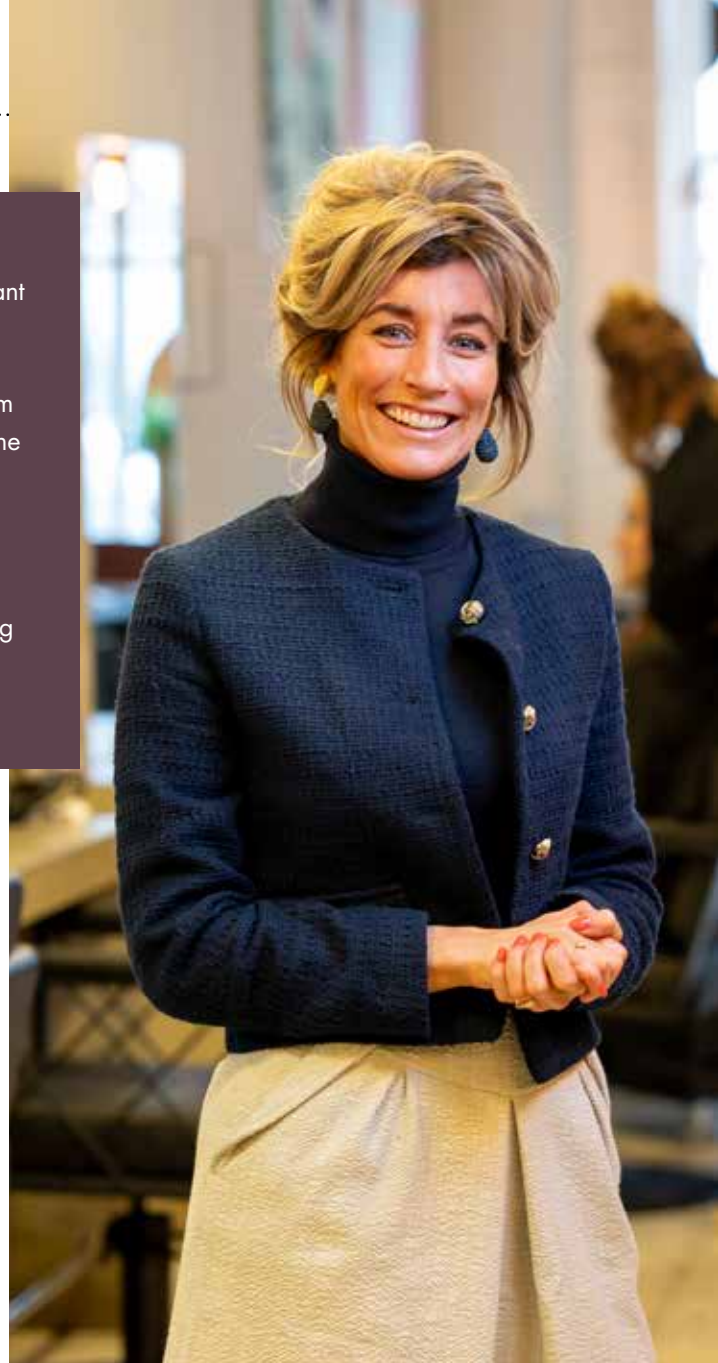
Hoe zorg je ervoor dat je weet wat er speelt?

"Communicatie is heel belangrijk. Als we elkaar niet zien, dan bellen we veel en we houden elkaar goed op de hoogte. Het helpt denk ik ook dat ik zelf meewerk en echt onderdeel ben van de teams. We kletsen overal over en bespreken dingen waar we tegenaan lopen. Ik ben heel betrokken bij alle collega's en heb altijd oog en oor voor iedereen in

het team. Het is heel waardevol dat we veel met elkaar kunnen bespreken en ieders input te krijgen. Dan sta je sterk als team. Ik ben dan misschien de eigenaar, maar ik wil het samen doen."

Hoe investeer je in de ontwikkeling van jouw team?

"Binnen de salon heb ik één educator aangesteld; zij is ongelooflijk enthousiast om trainingen te volgen en naar shows te gaan. Als we benieuwd zijn naar een bepaalde kleur- of kniptechniek dan vraag ik of zij een cursus wil volgen. Vervolgens



YENTL SCHOLTE

"IK BEN DAN
MISSCHIEN DE EIGENAAR,
MAAR IK WIL
HET SAMEN DOEN"

vertelt zij ons wat ze heeft geleerd. Zij kan dat geweldig uitleggen, alsof je er zelf geweest bent, met uitgebreide presentaties en foto's! Op die manier blijft iedereen op de hoogte, maar wordt niet een heel team belast met extra trainingsuren."

Wat vind je het mooiste aan het ondernemerschap?

"Wat ik leuk vind, maar ook het lastigst, is het creëren van een goed team. Daar valt of staat eigenlijk alles mee. Als je team goed functioneert, dan loopt je salon fantastisch. Soms is het lastig om tegelijkertijd mee te bewegen met de behoefte van het team, je klanten én de salon. Het is een soort dans. Je kan niet zondermeer altijd de klant vooropstellen. Als voorbeeld: na de coronacrisis merkte ik dat zaterdag niet meer de drukste dag van de week was, er kwam meer spreiding over de rest van de week. Daardoor besloot ik op zaterdagen tot 14.00 uur open te zijn. Op die manier kon ik tegemoet komen aan de wens van mijn collega's om niet altijd op zaterdag te hoeven werken."

Een zaak runnen is veel werk, doe je alles zelf of heb je ondersteuning?

"Ik doe veel zelf omdat ik het interessant vind om te kijken welke inkomsten er binnenkomen en

"ALS JE TEAM GOED
FUNCTIONEERT,
DAN LOOPT JE SALON
FANTASTISCH"

wat er weer uitgaat. Uiteraard heb ik een goede boekhouder die mij helpt, bijvoorbeeld bij de belastingaangifte. Daarnaast maak ik ook gebruik van een goed softwareprogramma, daar haal ik veel data uit. Denk aan hoeveel omzet collega's maken. Dat helpt mij ook in het leidinggeven – als zichtbaar wordt wat er gebeurt kun je makkelijker het gesprek aangaan. Ik werk met een bonussysteem en collega's vinden het fijn om te kijken of ze hun targets halen."

Ben je voorbereid op mindere tijden en bouw je pensioen op?

"Ik heb een pand gekocht in Spijkenisse, daarmee wil ik later in mijn pensioen voorzien. Toch is pensioenopbouw nog wel een onderwerp dat mijn aandacht vraagt en waar ik mij nog in wil verdiepen."

Wil je groeien met je onderneming, en hoe ga je dat doen?

"Op dit moment heb ik mijn handen vol aan deze drie salons, maar in de toekomst zou ik graag willen uitbreiden. Bijvoorbeeld door er nog een salon bij te kopen, maar dat soort ambities werk ik rustig uit. Ik vind het leuk mijn collega's te laten groeien in hun rol en hun doelen daarmee te verwezenlijken. Alles is mogelijk als je vertrouwen krijgt en dat wil ik ze geven! Nu en in de toekomst. Vroeger verdiepte ik mij eindeloos in het ondernemerschap, las boeken en schreef ik al mijn plannen en kostprijsberekeningen heel uitgebreid op. Enige basis is er dus al, waardoor ik – als ik een mogelijkheid zie om een salon over te nemen – snel kan handelen. En om die stap te kunnen nemen, heb ik goede collega's nodig; ik geloof echt dat daar de winst ligt." 📌

Tip van Yentl: **zoek elkaar op!**

"Ondernemerschap hoef je niet alleen te doen. Ik spreek regelmatig af met andere ondernemers om ervaringen uit te wisselen. Zo word ik geholpen door een andere, meer ervaren ondernemer in de kappersbranche. Met hem maak ik weleens wandelingen en dan kletsen we over de dingen waar ik tegenaan loop. Het is heel prettig om dat te kunnen doen, ik leer er enorm van. Ik zie hem ook echt als mijn mentor."



Is het tijd voor een VOLGENDE STAP?

Als jij nog niet zo lang geleden gestart bent als ondernemer of pas een paar jaar bezig bent, dan ben je ongetwijfeld begonnen met ambitieuze plannen. Misschien is het inmiddels tijd om een volgende stap te zetten? Een stap naar meer omzet en meer succes? Maar hoe pak je dat aan? De ANKO is er voor ambitieuze ondernemers en helpt je graag op weg met 5 *businessboosters*!

Boost

JE FINANCIËN

Je wilt een mooie omzet draaien en een prettig inkomen genereren. Dan is het belangrijk om een goed en actueel inzicht te hebben in je financiën. Weet je wat jouw kostprijs is bijvoorbeeld? Goed om eens uit te rekenen, want het is essentiële informatie die je nodig hebt om je tarieven te kunnen bepalen. Kom je er niet uit? De ANKO kan je hierbij helpen.

Kijk maar eens op anko.nl/kostprijs.



Boost

JE PLANNING

Pak de kalender er eens bij en bekijk wat je er de komende maanden allemaal staat te gebeuren. Zijn er bijvoorbeeld speciale feestdagen waar je op in kunt haken? Heb je een goede planning voor deze drukke dagen? Plan je nieuwsbrieven en social media ook alvast vooruit en maak tijd vrij om een planning te maken, eventueel samen met je team. Vooruit plannen kan je uiteindelijk veel tijd en energie besparen.



Boost

JE PERSONEEL

Als je met personeel werkt, is het succes van jouw salon voor een groot deel afhankelijk van het talent en de inzet van je team. Zorg dus dat je investeert in hun skills maar ook in hun motivatie. Bekijk bijvoorbeeld of je ze doorgroei-mogelijkheden of flexibele werktijden kunt bieden. Tevreden en gemotiveerde medewerkers dragen bij aan een optimale klantbeleving en een positieve bedrijfscultuur. Investeer dus vooral ook in je eigen skills als leidinggevende! Zo kun je bij de ANKO Academie bijvoorbeeld de training Motiverend Leidinggeven volgen.

Kijk maar eens op anko.nl/academie.

Boost

JE CONCEPT

Probeer eens wat afstand te nemen van de dagelijkse gang van zaken om je te focussen op je onderscheidend vermogen en je positie in de markt. Bestudeer de concurrentie in je omgeving en bepaal hoe jouw concept en aanbod zich onderscheiden van hen. Kijk eens goed naar de doelgroep(en) waar jij je op richt. Wat is hun behoefte? Breng hun profiel in kaart en ga op onderzoek uit hoe je deze doelgroep(en) het beste kunt bereiken. Wees niet bang om je dienstverlening en concept aan te scherpen, als dat nodig is. *Be unique and tell it!*



Boost

JE MARKETING

Nog steeds is (online) mond-tot-mond reclame een van de beste manieren om nieuwe klanten te krijgen. Veel mensen gaan op onderzoek uit voordat ze een salon binnen stappen. Zorg dus voor uitstekende dienstverlening en stimuleer je tevreden klanten om een review te schrijven. Ook voor en na foto's zijn een top manier om te laten zien wat je allemaal in je mars hebt. Je kunt de zichtbaarheid van jouw salon ook vergroten met online advertenties of door samen te werken met (micro)influencers. ◀

Op zoek naar meer marketinginspiratie?

Scan de QR-code!





KIS[®] 

The
hairstylist's
secret

New! Miracle Splash

Stunning hair in just 14 seconds!

Dé ultieme booster voor instant verzorging, glans, betere doorkambaarheid en elasticiteit – voor levendig en fluweelzacht haar. KIS Miracle Splash werkt binnen 14 seconden en is volledig vegan, vrij van siliconen én geschikt voor alle haartypes. Verkrijgbaar vanaf maart 2024.



kis-haircare.com

Ben jij klaar om te stoppen?

(spoiler alert: het antwoord is waarschijnlijk NEE!)

Je bent kapper, hebt een eigen zaak en je geniet van je werk! Je bent volop bezig en je salon draait zeker niet verkeerd: good for you! Maar blijft dat ook zo als je straks van je oude dag wilt gaan genieten? De ANKO onderzocht of leden vanaf 50 jaar goed voorbereid zijn op hun pensioen, zodat er tegen die tijd ook echt wat te genieten valt. Wat blijkt? Voor veel ondernemers ziet het er niet rooskleurig uit.

We nemen je mee in de inzichten die het onderzoek opleverde.

HEB JE EEN PLAN VOOR DE TOEKOMST?

- De meeste ondernemers die meewerkten aan het onderzoek willen stoppen tussen de 60 en 67 jaar, vóór de AOW-leeftijd dus.
- Bijna 70 procent denkt inmiddels na over bedrijfsopvolging of het beëindigen van het bedrijf.
- Iets meer dan 30 procent van de ondernemers geeft aan daadwerkelijk een plan of strategie te hebben om later afscheid van de zaak te kunnen nemen.
- Bijna 70 procent heeft geen plan en 25 procent heeft er überhaupt nog niet over nagedacht.
- 63 procent heeft geen beeld van de kosten die er zijn om je bedrijf te beëindigen.

WAAR GA JE STRAKS VAN LEVEN?

- Ongeveer 20 procent van de respondenten heeft niets geregeld voor de oudedagsvoorziening. 13,5 procent weet niet precies welke oudedagsvoorziening ze hebben.
- Van de mensen die wel iets hebben geregeld, heeft ruim de helft een koopsompolis/lijfrenteverzekering.
- Ongeveer 53 procent is van plan vastgoed te verkopen of verhuren en 39 procent wil de zaak straks verkopen.
- Meer dan de helft heeft geen idee van de waarde van het bedrijf.
- 40 procent van de ondernemers weet niet hoeveel ze zouden willen overhouden aan de verkoop, overdracht of beëindiging van de kappersonderneming.



Wil je alle onderzoeksresultaten lezen?

Kijk op anko.nl/onderzoek of scan de QR-code

*Wil je sparren met een
deskundige adviseur? Jos Oortwijn
helpt je graag op weg!*

Lees het interview met hem op
pagina 32 of kijk op anko.nl/jos

HOE REGEL JE DE BOEL?

- Van de mensen die wél al een plan of strategie hebben om afscheid van de zaak te kunnen nemen, heeft 43 procent al een opvolger.
- 54 procent van de respondenten heeft nog niet met een adviseur (de ANKO, de boekhouder, accountant, bank of financieel adviseur) gesproken over de verkoop, overdracht of beëindiging van de onderneming.
- Voor de ondernemers die dat wel hebben gedaan, viel bij 25 procent de uitkomst tegen. Het blijkt niet te lukken zoals ze het zich hadden voorgesteld of ze concluderen dat ze eerder hadden moeten beginnen met voorbereiden.

EN JIJ?

En hoe is dat bij jou? Weet je hoe je ervoor staat en hoe je ervoor kunt zorgen dat jij straks zorgeloos kunt stoppen? Sta je pas aan het begin van je ondernemersloopbaan en denk je nog niet na over later, of ben je al even bezig maar wil je nog een inhaalslag maken nu je dit leest? Als je hulp of advies nodig hebt, staat de ANKO Ledenservice uiteraard voor je klaar! Zij kunnen je op weg helpen en inzicht geven in waar je kunt beginnen. En ze kunnen je in contact brengen met betrouwbare en betaalbare deskundigen. ➔

Check het
stappenplan afbouw
op [anko.nl/
stappenplanafbouw](http://anko.nl/stappenplanafbouw)





Jasper WERD DE NIEUWE EIGENAAR VAN Jacques' SALON



Wat komt er kijken bij de (ver)koop van een salon?

Denk je erover om een salon over te nemen? Of is je plan juist om je salon te gaan verkopen? Jasper Minnee van Cuts & Colours kocht de salon van Jacques van Bellen. In ANKO Kapperszaken doen zij uit de doeken wat daar allemaal bij kwam kijken.

OVERNEMEN IS AANTREKKELIJK

"Mijn ambitie is om met twee tot drie vestigingen per jaar uit te breiden," vertelt Jasper Minnee, eigenaar van kappersketen Cuts & Colours. "Ik kom uit een kappersfamilie en ben de vijfde generatie. Iedere generatie begint iets nieuws en breidt het bedrijf opnieuw uit. Inmiddels bestaat Cuts & Colours uit twaalf vestigingen. Er zijn veel redenen waarom overname aantrekkelijker is dan vanuit het niets starten: er is al een basisomzet, er zijn basisvoorzieningen, de locatie heeft zich bewezen, en vooral: er is vaak al een ervaren team – dat vind je niet zomaar. De opstartfase sla je dus over bij een overname."

WELLETJES GEWEEST

Het is volgens Jasper bovendien een goede tijd voor overnames. "Door de vergrijzing is er een grote groep saloneigenaren boven de zestig jaar. Daardoor komen er de komende jaren honderden salons beschikbaar voor overname." Jacques van Bellen van kapsalon Van Bellen was een van die ondernemers die het wel wetletjes vond. "Niet vanwege ontwikkelingen in de markt of de branche," vertelt hij. "Maar omdat ik al 82 jaar oud ben. Ik heb de zaak in 1962 officieel overgenomen van mijn vader. Ik heb meerdere bedrijven gehad, maar dit is mijn eerste én mijn laatste bedrijf. Na meer dan zestig jaar vond ik het wel genoeg, ik voelde dat het werk zwaarder werd. Maar ik heb het altijd met plezier gedaan, anders had ik het niet zo lang volgehouden."

Jasper
"ALS ER LIJKEN UIT DE
KAST KOMEN, BEN
JII AANSPRAKELIJK"



COMPLETE PLAATJE

Jasper heeft duidelijk in het vizier wat voor salons hij wel en niet wil overnemen. "Bij de kapsalon van Jacques klopte het hele plaatje," vertelt hij. "Om te beginnen de locatie: het liefst zitten we op een goed zichtbare plek in boodschappengebieden waar consumenten zo'n twee tot drie keer per week komen. Zo is er een goede aanloop van mensen en voldoende parkeergelegenheid. Dat was bij kapsalon Van Bellen het geval. Daarnaast kijk ik of de bestaande klanten overeenkomen met onze doelgroep. Onze klanten zijn voor zo'n tachtig procent vrouw en willen zowel geknipt als gekleurd worden, in een salon met weinig tot geen kinderen. Daarnaast is ook de staat van het pand en de inboedel belangrijk."



JASPER MINNIE

Denk bijvoorbeeld aan de installaties in de winkel, maar ook het leidingwerk en de elektra. Dat was allemaal in orde. Bovendien moet er een klik zijn met de verkoper, je moet elkaar leren kennen en elkaar vertrouwen. Jacques kende mijn vader en mijn opa al, dus dat schept een band. Maar we hebben veel contactmomenten gehad, en hebben nog steeds contact.”

TEVREDEN MEDEWERKERS

Maar wat volgens Jasper het belangrijkste is bij een overname, is het personeel. “Dat is het stukje magie waardoor je overgaat tot een koop.

Zorg dus dat je weet wie de mensen zijn in wie je investeert. Om hier een beeld van te krijgen ga ik regelmatig bij een salon langs en kijk ik goed om me heen. Hoe ziet alles eruit? Zijn de medewerkers tevreden? Werken ze gemotiveerd?

3 TIPS VAN JASPER VOOR KOPERS:

- Zet je emotionele kant een beetje uit en je rationele kant een beetje meer aan
- Zorg dat je een kloppend overzicht hebt van wat een salon waard is
- Laat je begeleiden door een professionele partij.

Bij kapsalon Van Bellen had ik hierover een goed gevoel.” Jacques vult aan: “Medewerkers zijn inderdaad het hart van de salon, daarom moet je goed voor ze zorgen. Ik heb altijd geprobeerd een sympathieke baas te zijn en met mensen mee te denken. Er is een verschil tussen orders geven of iemand een richting op sturen. Hierdoor werkten sommige medewerkers al zestien of achttien jaar bij mij en kon Jasper een compleet ervaren team overnemen. Voor mij was de overname van het personeel ook een voorwaarde voor het selecteren van een koper: ik vond het belangrijk dat de medewerkers een baangarantie kregen.”

BEDRIJFSMAKELAAR

Zowel Jasper als Jacques raden aan om een bedrijfsmakelaar in te schakelen. “Om verschillende redenen,” zegt Jacques. “Ten eerste heeft een makelaar kanalen om potentiële kopers op te sporen. Vervolgens kunnen zij als intermediair bepalen wat een eerlijke prijs is, op basis van zaken als de ligging en de omzet. ➤



JACQUES VAN BEILEN

Jacques
"IK WILDE
BAANGARANTIE VOOR
MIJN MEDEWERKERS"



Via de makelaar heeft Jasper een goed bod gedaan, en dat heb ik geaccepteerd. Door via een makelaar te werken weet je bovendien ook dat je je zaak niet aan een onervaren ondernemer verkoopt die de boel in het honderd laat lopen."

TIPS VAN JACQUES VOOR VERKOPERS:

- Neem de tijd voor het overnameproces
- Maak gebruik van een bedrijfsmakelaar
- Onderschat de hoeveelheid administratie bij een overdracht niet.

WEES KRITISCH

Jasper beaamt het belang van een makelaar, maar voegt toe dat het zeker ook belangrijk is om zelf alert te zijn op de factoren die de waarde van een salon beïnvloeden. "Het komt geregeld voor dat de eigenaar de zaken mooier doet voorkomen dan ze zijn. Ik bezoek veel salons, en het gebeurt geregeld dat er iets kapot gaat nét op het moment dat ik er ben. Zorg dus dat je alles te weten komt van een bedrijf, dat je weet wat voor investeringen je moet doen. Onderzoek ook personeelszaken: zijn er nog zieke werknemers, wordt er conform cao betaald, zijn er schulden, is de pensioenpremie afgedragen? Als je als overnamepartij dat soort dingen niet goed hebt onderzocht en er komen lijken uit de kast, ben jij aansprakelijk. Je kunt dus niet grondig genoeg zijn." Als de knoop eenmaal is doorgehakt en er een akkoord is over de verkoopprijs, is de deal rond. Maar Jasper waarschuwt: "Het duurt lang. Het complete overnametraject beslaat tussen de vier en negen maanden. Begin dus op tijd!" 

LO-PROFX

een klassieke collectie in
Amerikaanse stijl.



De perfecte machine wat betreft handzaamheid, kracht en snijprestaties.
Een metalen behuizing met laagprofiel, ergonomische inham voor de duim en solide
gewicht/balans zorgt dat deze apparaten perfect in de hand liggen.
Een digitale 6800 rpm motor, lithium-ion batterij met hoge capaciteit en Titanium messen
maken deze machines all-round voor uitdunnen en faden.
Wil je een solide machine die lekker in de hand ligt, zoek dan niet verder!
Nu in goud!

BaByliss**PRO**[®]

POWERED BY PROFESSIONALS

UVFOIL

METALEN SCHEERAPPARATEN MET UV-DESINFECTIE



UV-Licht doodt
99,9%
van de bacteriën



We introduceren de BaBylissPRO FXLFS1E & FXLFS2E metalen scheerapparaten – een tijdbesparende oplossing voor het schoonhouden van je tools.

Met ingebouwde uv-lichten in de beschermkappen, die het scheeroppervlak automatisch desinfecteren in een slechts 3 minuten durende cyclus wanneer je de beschermkap plaatst, zonder gedoe met antibacteriële vloeistoffen die de folie en messen kunnen beschadigen.

BaByliss**PRO**[®]



ONDERNEMERS AWARD



WIE WINT DE ANKO ONDERNEMERS AWARD 2024?



Vanaf 15 april kun je stemmen op jouw favoriet via ankoondernemersaward.nl

UITREIKING TIJDENS HET COIFFURE AWARD GALA

Ondernemen doe je zo!

DE 5 LESSEN

VAN JOS OORTWIJN

Ondernemersadviseur Jos Oortwijn staat al jarenlang talloze ondernemers in de kappersbranche bij. Met zijn expertise, begeleiding en vooruitziende blik gingen velen nóg succesvoller ondernemen. Hij deelt vijf actuele inzichten – voor nu en in de toekomst – die elke ondernemer zou moeten weten.

1

GA FLEXIBEL MET JE TIJD MEE

“De jongere generatie medewerkers staat anders in het leven, daarin is wezenlijk iets veranderd; ze hebben andere prioriteiten, vinden het niet altijd vanzelfsprekend om op zaterdag te werken en vragen zonder schroom om een sabbatical van een half jaar. In combinatie met een veranderende arbeidsmarkt en de tekorten die er zijn, vraagt dat om meebewegen. Dat kan best lastig zijn als je al twintig jaar lang op een bepaalde manier je salon runt. Toch is het belangrijk om open te staan voor deze generatie, flexibiliteit te tonen en je, enigszins, aan te passen. Je zult je personeel uit de regio vandaan moeten halen, maar als je te star bent, dan wordt jouw positie als werkgever lastiger. Als je een goede bezetting wil, dan zul je ook voor deze groep jongeren een interessante werkgever moeten zijn.”

In 1983 startte **Jos Oortwijn** zijn eigen salon en leidde hij een team van tien medewerkers. In 2019 besloot hij zijn zaak te verkopen. Gedurende de jaren heeft hij diverse functies bekleed, waaronder die van beleidsadviseur in de ANKO en als begeleider van ondernemers. Tegenwoordig biedt hij als zelfstandig ondernemer advies aan andere ondernemers. Maak kennis met Jos op anko.nl/jos



2 CREËER POTJES

“Wat ik elke ondernemer in koeienletters zou willen meegeven: omzet is geen winst. Ik zie genoeg ondernemers die meer uitgeven dan ze daadwerkelijk kunnen. Bedenk dat van je omzet, alles betaald moet worden en dat je uit de winst je inkomen haalt. Het is slim om op voorhand verschillende potjes te creëren, denk aan inkomstenbelasting, ziekteverzekering en een pensioenpotje. En zorg ervoor dat je geld achter de hand hebt, het liefst een half jaar inkomen. Als je het lastig vindt om je omzet goed te verdelen, dan zijn er ook online tools die je daarbij kunnen helpen. Probeer in percentages te denken en plan van tevoren wat naar welk potje gaan. Dat geeft zekerheid en overzicht van wat er binnenkomt en uitgaat.”

HELP, die financiën!

Elke ondernemende kapper heeft een goede boekhouder of accountant nodig. “Dat is geen luxe, dat moet gewoon,” benadrukt Jos. “Zorg dat je iemand vindt waar je een klik mee hebt. Een boekhouder doet niet alleen de aangifte of maakt de jaarrekening op, een boekhouder kan ook je vertrouwenspersoon zijn. Daarnaast is mijn tip veel te delen met je boekhouder, bijvoorbeeld wat je toekomstplannen zijn of wanneer je wilt stoppen met je onderneming. Dan kun je tijdig beginnen met een slim plan.”

3 MAAK EEN KOSTPRIJSBEREKENING

“Een belangrijke vraag om jezelf te stellen: waar baseer je je tarieven op? Het vaststellen van je tarieven heeft met verschillende aspecten te maken. De een heeft een huurpand van 450 euro per maand, terwijl de ander 4.500 per maand aan huur kwijt is. De kosten voor elk bedrijf zijn anders. Daarom is het zo belangrijk een kostprijsberekening te maken. Dat is een must om goed te kunnen ondernemen, want daarmee maak je helder wat de totale kosten van het bedrijf zijn. Want wat kost je pand? En je medewerker(s)? En een bezoek van een klant? Als je dat uitrekent, kun je op basis daarvan je tarieven opbouwen. De ANKO kan je gratis helpen met het maken van een kostprijsberekening.” ➔



**Een kostprijs-
berekening maken?**

De ANKO helpt je daarbij!
Scan de QR-code en
check het stappenplan.

4

KIJK KRITISCH NAAR EEN VERANDERENDE OMGEVING

“Stel jezelf eens de vraag of je met jouw pand nog op de juiste plek zit. Ik heb meegemaakt dat ondernemers in de problemen kwamen toen winkelpanden werden omgezet in woningen. Ook leegstand en verpaupering van de omgeving waar je salon staat, kan grote invloed hebben. Het is belangrijk om alert te blijven op dergelijke ontwikkelingen. Heb je geen huurpand, maar is het pand je eigendom en je rekent erop je pand goed te kunnen verkopen, dan kun je nog weleens bedrogen uitkomen. Soms is het noodzakelijk om als ondernemer mee te bewegen met de veranderingen in de omgeving. Wanneer de gemeente aankondigt jouw pand te willen opkopen, kan dit gedwongen voelen. Maar bedenk dat het ook nieuwe kansen biedt en je een goede prijs voor je pand kan uitonderhandelen.”

5

DENK AL TIJDIG NA OVER STOPPEN MET WERKEN

“Ik zie ondernemers die de zestig al gepasseerd zijn en zich dan pas realiseren dat ze nog helemaal niet hebben nagedacht hoe ze willen stoppen met werken. Ze hebben niet gespaard of op een andere manier voor een oudedagsvoorziening gezorgd. Een deel denkt de zaak te verkopen en het daarmee op te lossen, maar dat is een heel onzekere factor want je weet niet wat je pand of bedrijf tegen die tijd gaat opbrengen. Bedenk tijdig hoe je later wil gaan stoppen en maak hier samen met je boekhouder een plan voor. Het is zo belangrijk om dat te doen! Kijk ook maar eens op anko.nl/stappenplanafbouw”

DE ANKO ONDERZOCHT OF LEDEN

VANAF 50 JAAR GOED VOORBEREID ZIJN

OP HUN PENSIOEN, ZODAT ER OOK ECHT

WAT TE GENIETEN TEGEN DIE TIJD.

CHECK DE UITKOMSTEN OP PAGINA 22.



Dennis en Danielle Kil, wat dit onafscheidelijke duo doet in onze branche is teveel om op te noemen. In 2021 lanceerden zij 'the.talents' magazine – podcasts – education. Hier bieden zij een podium voor bekend en onbekend talent binnen de hair & beauty industry en de inspirerende wereld daar omheen. Nieuwsgierig? thetalents.nl

De toekomst WACHT NIET

“De ondernemer die snel beslist en zich wel eens vergist, brengt straks meer geld in de kist, dan de planmatige perfectionist die de aansluiting mist.”

In een wereld die sneller verandert dan je kunt bijhouden, is het traditionele te veel tijd steken in een uitgebreid en perfect (business)plan misschien wel niet langer de route naar (het behouden van) succes. Als ik om mij heen kijk, zowel binnen als buiten de branche, is het geheime wapen achter veel succesvolle ondernemingen 'wendbaarheid'.

Terwijl de één nog geschrokken en onzeker om zich heen kijkt, of niet wil toegeven aan de veranderende wereld, of druk bezig is met het perfect uitgewerkte plan nog een keer te overdenken, danst de ander behendig door veranderingen, past hier en daar de pasjes aan en ontdekt kansen waar velen op vastlopen. Misschien is de mantra van die ander: Doen, aanpassen, herhalen. En is flexibiliteit zijn kompas, alertheid zijn schild en snel schakelen zijn superkracht.

Nee, ik heb zeker niet alle wijsheid in pacht, maar als je het mij vraagt dan schreeuwt de moderne zakelijke arena om dynamiek en onmiddellijke actie. Niet dat plannen overbodig zijn, maar eerder dat ze een startpunt zijn voor voortdurende aanpassingen. Het vermogen om snel te handelen en te evolueren, is de ware sleutel tot succes in een wereld waar verandering het enige constante is.

Dus, ondernemers: omarm de kracht van doen, blijf flexibel, wees alert en schakel snel! Want... de toekomst wacht niet.

Succes!

Danielle en Dennis Kil

DIVA

PRO STYLING

ULTRA-FAST TITANIUM



Ultieme glans voor weerbarstig haar

Voor een pluisvrije, spiegelachtige glans,
zelfs bij lagere temperaturen

Perfect voor gebruik op weerbarstig haar
en bij keratinebehandelingen

Ultr snel opwarmen voor gebruik in de salon



TITANIUM
PLATES



*Creative
Energy*

divapro.co.uk



splitends.nl



JOUW 'to do list' BIJ EEN ZWANGERE MEDEWERKER

Je medewerker vertelt dat ze zwanger is; wat een leuk nieuws! Maar er komt voor jou als werkgever best veel op je af. Waar moet je rekening mee houden? ANKO Kapperszaken somt het voor je op!



ZWANGERSCHAPS- EN BEVALLINGSVERLOF

Een zwangere medewerker heeft recht op ten minste 16 weken verlof. Het verlof is opgesplitst in zwangerschapsverlof (voor de bevalling) en bevallingsverlof (na de bevalling).

- Het zwangerschapsverlof gaat vier tot zes weken voor de bevallingsdatum in.
- Het bevallingsverlof begint op de bevallingsdatum en is minimaal 10 weken.
- Uiterlijk 2 weken voordat je medewerker met zwangerschapsverlof gaat, meld je dit bij het UWV. Deze keert het salaris van de werknemer voor 100 procent uit. Vakantiegeld en vakantiedagen komen voor jouw rekening.



ALS DE UITGEREKENDE BEVALLINGSDATUM NIET KLOPT:

- Bevalt de medewerker voordat haar verlof zou ingaan, dan gaat deze in op de dag na de bevalling en duurt 16 weken.
- Bevalt de medewerker later dan de vermoedelijke bevallingsdatum, dan geldt 10 weken verlof na de dag van de geboorte.



VERVANGING

Je kunt je medewerker tijdens haar verlof vervangen door een tijdelijke werknemer of vragen of jouw werknemers wat extra kunnen werken. Om dit goed te regelen, kun je de invalcontracten van de ANKO gebruiken.



ZWANGER EN ZIEK

Als jouw medewerker ziek wordt ten gevolge van de zwangerschap of bevalling, dan heeft ze recht op een Ziektewetuitkering. Het UWV vergoedt 100 procent van het salaris.



MINDER WERKEN

Wil jouw medewerker na haar verlof minder werken, dan moet ze dit uiterlijk 2 maanden voor de ingangsdatum schriftelijk aanvragen. Alleen met een heel goede reden mag je dit verzoek weigeren. Het contract van de medewerker moet aangepast worden op het nieuwe aantal uren.



OULDERSCHAPSVERLOF

Nadat jouw medewerker vader of moeder is geworden, kan het zijn dat hij of zij ouderschapsverlof wil opnemen. Ouderschapsverlof is een wettelijk verlof en je werknemer kan een deel van dit verlof doorbetaald krijgen door het UWV. Op anko.nl/ouderschapsverlof lees je alles wat je als werkgever hierover moet weten. 

VOORUIT- KIJKEN EN PLANNEN MAKEN OF *go with the flow?*



Vijf gedreven ondernemers delen
hun toekomstplannen!

Debbie ziet een rol als mentor wel zitten

Naam: **Debbie van Leeuwen (51)**

Salon: **eigenaar van Coiffeur d'Or in Voorburg**

"Na ruim vijfendertig jaar voor een baas te hebben-gewerkt, besloot ik tweeënhal jaar geleden voor mezelf te beginnen. Ik wilde dat al heel lang. Toen ik een klein pand in Voorburg vond, dacht ik: 'dit is een mooi moment om het gewoon te gaan proberen'. In het begin kwam er veel op mij af. Ik heb veel steun gehad aan ANKO's Sandra van der Kolk en haar adviezen. Ik zie haar echt als mijn coach en mag haar ook altijd bellen met vragen.

In eerste instantie werkte ik alleen in de zaak, heerlijk vond ik dat na al die jaren in een drukke salon te hebben gewerkt. Maar sinds oktober vorig jaar verhuur ik een stoel aan een oud-collega. Het is een cadeautje dat ze er is! Ik werk vijf dagen per week en dankzij haar komst kan ik straks een dagje minder werken. Dat geeft wat meer ruimte om alle cursussen en trainingen te volgen die ik heb gepland! Cursussen deed ik altijd al, ik sta nooit stil. Ik geloof dat je jezelf moet blijven ontwikkelen in dit vak. Dit jaar ga ik mij meer verdiepen in het ondernemerschap en business-skills. Het lijkt mij ook leuk om hierover met andere collega's te kletsen, want het is nog best nieuw voor mij.

In de nabije toekomst zou ik er nog graag een zzp'er bij willen hebben aan wie ik een stoel kan verhuren. Ook ben ik bezig om te kijken hoe ik iemand kan gaan opleiden. Sandra helpt mij hier weer heel goed bij! Ik ken iemand die dat graag zou willen en ik zou graag de rol van mentor op mij nemen en zo mijn kennis met haar delen."





Suzan bouwt door na het overlijden van haar compagnon

Naam: **Suzan van Asselt (42)**

Salon: **eigenaar van Waxx kappers in Apeldoorn en Arnhem**

"Vijfentwintig jaar geleden liep ik stage bij Waxx Kappers en ik ben er nooit meer weggegaan. In 2006 begon ik samen met eigenaar Willy Gout een tweede salon in Arnhem. De samenwerking was superleuk. Hij leerde mij veel over het ondernemen en we groeiden als compagnons naar elkaar toe. Afgelopen juni is hij plotseling overleden aan een hartstilstand. Bij de salons was er veel verdriet, chaos en paniek en alle pijlen gingen mijn kant op. De zaak in Arnhem was 'mijn nestje' en Apeldoorn runde hij. Toch besloot ik Apeldoorn erbij te gaan doen. Niet uit schuldgevoel, maar omdat ik een kans zag en deze zaak echt wilde gaan runnen. De afgelopen periode was intens met veel regel, maar ik kom weer een beetje op adem.

Ik heb de steun van mijn medewerkers nodig, alleen kan ik het niet allemaal doen. We zullen er voor elkaar moeten zijn. Daarom wordt iedereen betrokken en heeft iedereen inspraak, bijvoorbeeld bij het kiezen van een nieuw interieur. De teams zijn gemotiveerd en energiek! De neuzen staan dezelfde kant op en het werkplezier is weer voelbaar.

Mijn toekomstdoel is om met Waxx Kappers weer op te gaan vallen! En om het gewone werk weer bijzonder goed te gaan doen. Ik heb met alle medewerkers gesprekken gehad om na te gaan wat ieders sterke kanten zijn en hoe ik kan helpen die te verbeteren. We gaan met z'n allen ook weer cursussen volgen. Willy vond dat iedereen overal goed in moest zijn, maar ik geloof meer in specialisatie. Sommige teamleden willen niet op zaterdag werken, maar dat was bij Willy een *no-go*. Van mij krijgen ze daar meer vrijheid in, zodat ze ook eens naar een voetbalwedstrijd van hun kind kunnen."



Michel heeft de huur al opgezegd

Naam: **Michel van der Held (56)**
Salon: **mede-eigenaar van Hairglow / Wigs by Hairglow in Baarn**

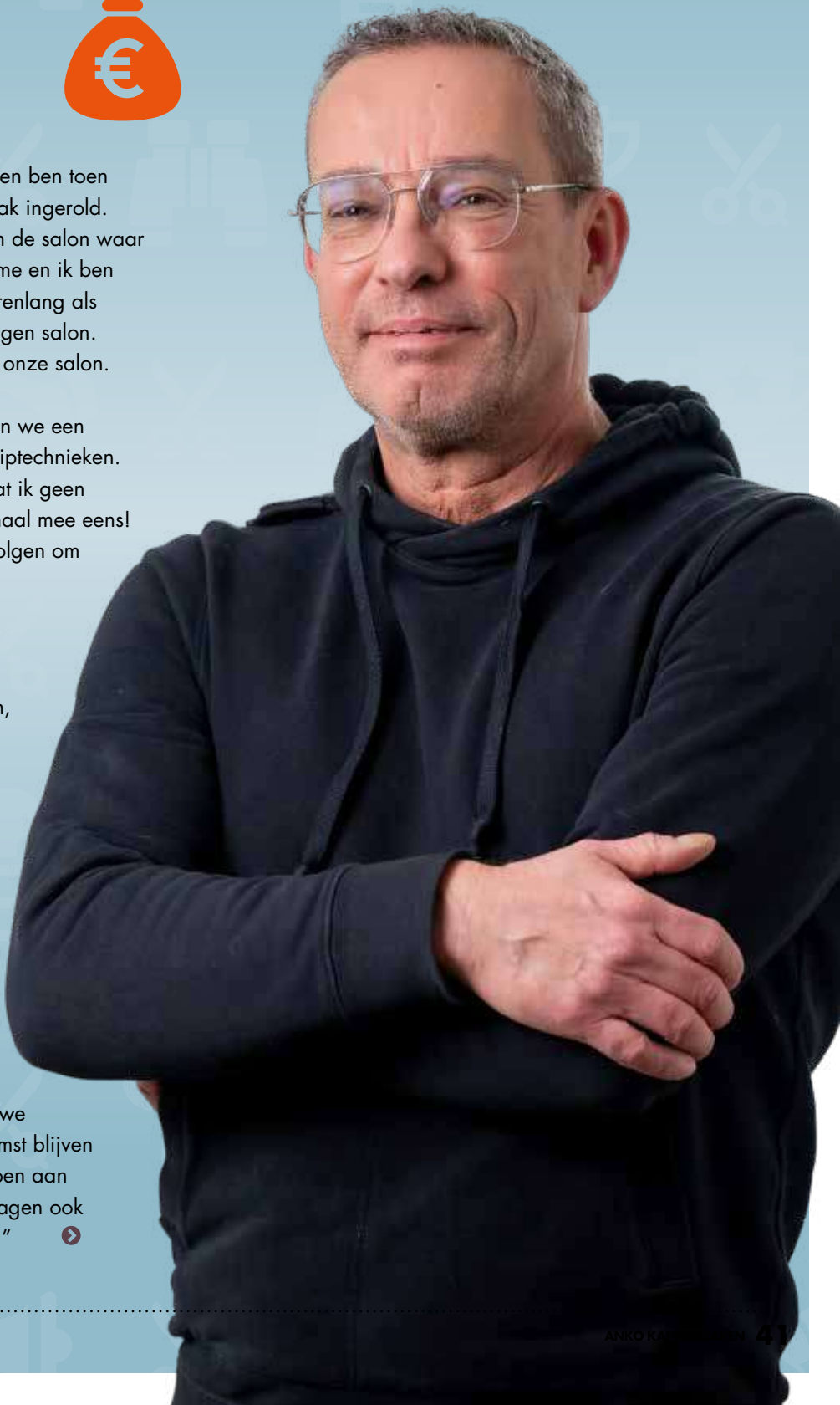


"Ik wilde kunstwetenschappen gaan studeren en ben toen eigenlijk een beetje per ongeluk het kappersvak ingerold. Om wat bij te verdienen, kon ik meewerken in de salon waar ik altijd naartoe ging. Het kappersvak greep me en ik ben de kappersopleiding gaan doen. Ik werkte jarenlang als freelance kapper en in 2006 begon ik mijn eigen salon. Mijn vrouw Marjorie is haarwerkspecialist in onze salon.

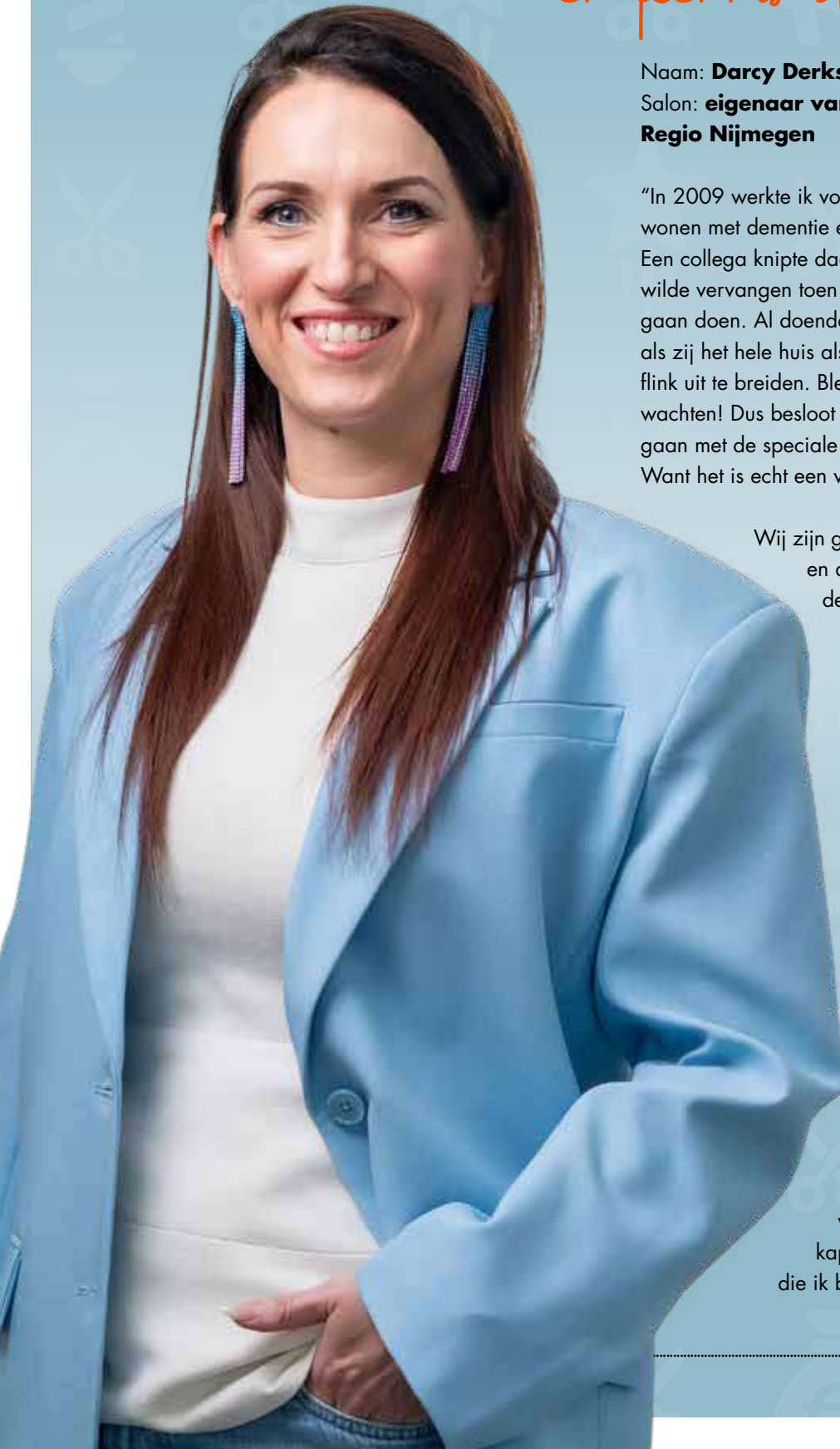
Inmiddels hebben we vier medewerkers en zijn we een allround salon, gespecialiseerd in kleur- en kniptechnieken. Marjorie is Surinaamse en zij vond het gek dat ik geen afro-haar kon knippen. Daar was ik het helemaal mee eens! Ik ben allerlei trainingen en cursussen gaan volgen om niet-Westers haar te kunnen knippen.

Dit jaar hebben we de huur van ons pand opgezegd, het is hoog tijd voor iets nieuws! Als ondernemer moet je stappen blijven zetten, anders wordt alles wat je doet routine. Onze droom is een mooi pand te vinden óf om dit pand te kopen. Qua locatie zitten we hier strategisch slim, centraal in Nederland. We willen onze klanten nóg meer service bieden, met veel tijd en aandacht voor iedereen. Dat betekent een-op-een behandelingen in een luxe ruimte. Het gaat echt om de totaal-beleving van hele goede dienstverlening.

Ik vind het belangrijk om mezelf te blijven verbeteren, ook als je de werkzaamheden al beheerst. Daarom zetten we ook deze nieuwe stap. Daarnaast wil ik mezelf ook in de toekomst blijven ontwikkelen. Mijn wens is nog eens mee te doen aan de Coiffure Award – kan ik mezelf lekker uitdagen ook meer edgy werk leveren met een andere vibe." ➔



Darcy wil groeien en kennis delen



Naam: **Darcy Derks (35)**

Salon: **eigenaar van DC Haarzorg - Kapper in de Zorg - Regio Nijmegen**

"In 2009 werkte ik voor het eerst in een verpleeghuis waar mensen wonen met dementie en/of lichamelijke beperkingen hebben. Een collega knipte daar twee uurtjes per week en vroeg of ik haar wilde vervangen toen ze met zwangerschapsverlof ging. Dat ben ik gaan doen. Al doende zag ik mogelijkheden en ik dacht: 'Hoe leuk als zij het hele huis als klant kan krijgen'. Het lukte om de klantenkring flink uit te breiden. Bleek alleen dat die collega daar niet op zat te wachten! Dus besloot ik mijn vaste baan op te zeggen en verder te gaan met de speciale behoeften en uitdagingen van deze doelgroep. Want het is echt een vak apart!

Wij zijn gespecialiseerd in haar- en hoofdhuidproblematiek en door Alzheimer Nederland gecertificeerd als dementievriendelijke kapsalon. Inmiddels werken er zzp'ers en mensen in vaste dienst voor DC Haarzorg op zeventien locaties – waaronder het Radboudumc en verschillende verpleeghuizen. Dit unieke vak vereist niet alleen vakbekwaamheid, maar ook een diepgaand begrip van de speciale behoeften en uitdagingen van zieke en oudere cliënten. Het vraagt om geduld, flexibiliteit en je moet in oplossingen kunnen denken.

Mijn toekomstplan? Nog meer zorghuizen onze dienstverlening aanbieden. Veel oudere mensen kampen met hoofdhuidproblemen die vaak goed te voorkomen zijn. Ik ben van plan om mijn kennis kosteloos te delen met zorgpersoneel, zodat we proactief kunnen werken aan haar- en hoofdhuidproblematiek. Daarnaast wil ik les gaan geven op kappersopleidingen. Ik hoop op die manier meer aandacht te vragen voor onze manier van werken, want dat is nog niet zo bekend in de kappersbranche. Het vraagt om specifieke kennis, die ik beginnende kappers graag wil meegeven."



Stefanie zet in op verdieping

Naam: **Stéfanie Klip (40)**

Salon: **sinds 2021 eigenaar van Haarklip in Herwijnen**

"Op mijn zevende wist ik al: ik wil kapper worden. Jarenlang heb ik bij een salon gewerkt, maar tijdens de lockdowns in coronatijd begon het te kriebelen. Ik ben gaan nadenken over wat ik graag wilde: een-op-een contact met klanten met genoeg tijd voor een serieus gesprek. Ik besloot de spannende stap te nemen en voor mezelf te beginnen.

Een deel van ons huis heb ik flink laten verbouwen. Zo tof om te zien hoe het moois dat ik voor ogen had, werkelijkheid werd. De salon is petit, maar heeft alles wat ik nodig heb; een eigen opgang, prachtige pui, een toilet, twee kappersstoelen, een wastafel en zelfs een balie. Mijn man is mijn steuntje in de rug; hij werkt aan mijn website en zorgt dat deze up-to-date blijft.

Ergens sta ik versteld dat de zaak zo goed loopt in zo'n klein dorpje in de Betuwe. Ik heb klanten uit de hele omgeving en zelfs België. Dit jaar is er een stagiaire begonnen en ik ben van plan haar dit jaar in dienst te nemen. Samen met haar wil ik de salon bestieren en nog aantrekkelijker maken voor klanten. Ze is bijna twintig jaar jonger dan ik en heeft een heel andere kijk op dingen.

Voor de toekomst zou ik graag willen dat wat ik nu doe, mag blijven. Ik hoef niet groter te worden, maar wil mij verder blijven ontwikkelen in het vak. Zo wil ik graag een black hair training gaan doen en mijn barberskills op niveau houden door cursussen te blijven volgen. Daarnaast hoop ik mijn netwerk met andere ondernemers te kunnen uitbreiden zodat ik kan sparren en ervaringen kan delen. Iets meer aandacht voor de zakelijke kant, maar wél met een portie empathie." 





ZONDER JOU GEEN DATA!

(En zonder data, geen lobby...)

Bij de ANKO weten we veel. Over kappers. Over ondernemers. Over de brancheomzet. Over kosten. Over zzp'ers en werkgevers. Over wat kappers willen, waar ondernemers last van hebben en nog veel meer. En dat weten we allemaal dankzij JOU!

We zijn er ontzettend blij mee dat veel ANKO-leden de tijd nemen om vragen te beantwoorden en enquêtes in te vullen. Want we snappen heel goed dat dit tijd kost en zo'n verzoek lang niet altijd gelegen komt. Maar jullie input is zó belangrijk en we hopen dat leden die (nog) niet meewerken aan onderzoeken dat toch gaan doen. Hieronder leggen we je uit waarom.

Een branchevereniging kan niet zonder data en dus doet de ANKO heel veel onderzoek in de branche! Dat doen we op twee manieren:



WE LATEN ONDERZOEK DOEN IN DE HELE KAPPERSBRANCHE

Meestal doen we dat samen met de vakbonden. Zo wordt er jaarlijks een Branche Structuur Onderzoek gedaan door onderzoeksbureau Panteia om goed zicht te krijgen op de kappersbranche. Denk bijvoorbeeld aan het aantal en type kappersbedrijven, de brancheomzet en het aantal werkzame personen. De meest recente cijfers vind je op anko.nl/bs02023.

→ *Het BSO is dé bron van kerndata over de kappersbranche die de ANKO gebruikt voor de lobby in Den Haag, maar ook door heel veel andere instanties gebruikt wordt. Hoe meer kappers meewerken aan het onderzoek, hoe nauwkeuriger het beeld van onze branche.*



WE DOEN ONDERZOEK ONDER ANKO-LEDEN

Naast dat we graag willen weten of leden tevreden zijn over hun lidmaatschap, is de mening van leden over tal van zaken essentieel voor de vereniging, onze dienstverlening en ook weer voor de lobby in den Haag.

- Zo verstuurden we de afgelopen jaren vaak enquêtes over corona-gerelateerde onderwerpen. De resultaten daarvan speelden een grote rol bij het weer open mogen van de branche.
- In aanloop naar de verkiezingen van afgelopen najaar kregen we veel input van ons #VraagHet-DeKapper-panel, waarmee we de pers benaderde en flink wat publiciteit kregen.
- Eind 2023 deden we uitgebreid onderzoek onder leden die 50 jaar of ouder zijn, over het stoppen met hun onderneming. De resultaten daarvan lees je op pagina 22.
- En begin dit jaar vroegen we leden naar hun mening over de cao en hun wensen voor een nieuwe cao.

→ *Kortom: hoe meer ANKO-leden meewerken aan onze onderzoeken, hoe beter we de dienstverlening én belangenbehartiging kunnen laten aansluiten op jouw behoeften.* 📌

Onderzoek naar consumentengedrag

Wist je dat de ANKO ook veel onderzoek doet naar consumentengedrag. Een paar keer per jaar stellen we vragen aan een consumentenpanel en de resultaten hiervan delen we exclusief met ANKO-leden.

Deze data kun jij gebruiken om je dienstverlening aan te scherpen of nieuwe diensten te ontwikkelen waarmee je inspringt op de behoeften in de markt. Check anko.nl/consumentenonderzoek

BODEM PRIJZEN blondeer Voorkappers.nl



Voorkappers.nl

Voorkappers is al sinds 1928 dé kappersgroothandel met scherpe acties en aanbiedingen voor alle kappers en barbers. Ook nu hebben we weer geweldige catalogus aanbiedingen waar je tot en met 30 juni 2024 van kunt profiteren. Wees er snel bij, want in sommige gevallen geldt OP = OP!

Bodemprijzen blondeerpoeder

Geselecteerde blondeerpoeder is nu in de actie voor bodemprijzen. Van al onze topmerken is de best verkochte blondering nu extra voordelig verkrijgbaar. Dat wordt inslaan! Shop jouw favoriete blondering voor de scherpste prijs bij Voorkappers.

Hamam handdoeken actie

De zomer komt er weer aan! Wij kunnen niet wachten om aan het strand of het zwembad te liggen en dat doe je natuurlijk in stijl met een prachtige hamam handdoek. Bij Voorkappers spaar je nu voor GRATIS hamam handdoeken. Bij bestellingen vanaf € 200,- ex. BTW ontvang je een GRATIS handdoek. Spaar ze allemaal!

VK Deals

Deze actieperiode scoor je diverse stylingproducten extra voordelig met VK Deals! Van 3+1 GRATIS tot zelfs 2+1 GRATIS op de hardloper van jouw favoriete merk. Ontdek alle VK Deals bij Voorkappers en sla extra voordelig in.



Jouw klanten verheugen zich natuurlijk op hun behandeling en de meesten zijn dan ook keurig op tijd voor hun afspraak. Oké, misschien een keer een paar minuten te laat, kan gebeuren! Maar wat als ze helemaal niet komen opdagen? Op Instagram en Facebook vroegen we wat jullie in zo'n geval (zouden) doen.

WAT DOE JIJ BIJ EEN no-show?



“

@yvo.irvine: Wij hebben de policy dat als een klant zich 24 uur van tevoren niet afmeldt of niet komt opdagen, er dan een bedrag in rekening wordt gebracht op de volgende afspraak. Deze policy staat op onze website en in de salon vermeld. Alleen met ziekte en problemen met verkeer of OV wordt het niet gebruikt, dat zien wij als overmacht. Maar als een klant continu dit gedrag voortzet, dan wel.

“

@dekappereefde: Wij doen op dit moment nog niets, wat betreft in rekening brengen. Vind het lastig...

“

@Samsalon: Factuurtje!

“

@Kim Metje: Ik heb in mijn salon een briefje ophangen dat bij het niet komen opdagen de helft in rekening wordt gebracht. Daardoor vragen mensen ernaar en komen we in gesprek over wat het voor mij betekent als ze niet komen. Dit helpt enorm... en ja ik stuur ook een betaalverzoek als ze niet komen.

“

@Sandra Cloesmeyer: Ik stuur de eerste keer niks, de tweede keer een betaalverzoek met 50 procent van de kosten. Als ze betalen, heb ik geluk. Betalen ze niet, dan nemen we afscheid.

“

@hetkniplokaal: Wij rekenen dan 100 procent van de ingeboekte behandeling. Wij hebben deze nieuwe regel destijds in een mail uitgelegd aan klanten. Het staat vermeld op de website en in de afspraakherinnering die ze krijgen. Hierdoor hebben we grotendeels succes met no shows of op de dag afbellen. Het bedrag wordt altijd betaald, meestal bij de volgende afspraak. Boekt de klant geen nieuwe afspraak dan versturen we een factuur. Sommige klanten zijn het hier niet mee eens en zijn niet meer terug gekomen. Ik respecteer hun keuze, zolang ze die van mij ook respecteren.

“

@hairvisi: Sinds kort vraag ik een aanbetaling voor grote behandelingen.

“

@Haarmode C'est Ça: We sturen voortaan een no-show betaalverzoek met een deel van de kosten met een nette mail. Soms betalen ze niet. We gaan er niet achteraan jagen, maar het is wel prettig als ze betalen.



Het staartje van Wolfgang DE KRACHT VAN PLANNING

Veel kappers plannen hun vakanties beter dan de toekomst van hun zaak. Zij zien geen noodzaak om te plannen, want het komt zoals het komt.

Kappers die wel vooruitdenken en concrete plannen hebben zijn overduidelijk succesvoller. Als kappers mij benaderen voor advies en coaching is de meest gestelde vraag: 'Kun jij mij helpen bij het structureren van mijn ideeën en het realiseren van mijn plannen?' Kappers zijn creatieve mensen en dat blijkt ook bij hun hoeveelheid ideeën. Hun hoofd zit er vol mee, maar ze kunnen moeilijk keuzes maken. Plannen hebben ze meer dan genoeg en ad hoc proberen ze vandaag het een en morgen weer iets anders. Maar er zit geen structuur in. De plannen blijven door hun hoofd dolen en zijn niet op papier uitgewerkt.

RUST IN DE TENT

Al na enkele gesprekken met een kapperondernemer komt er rust in de tent en wordt duidelijk waar de prioriteiten liggen. Dan is het niet meer zo moeilijk om er een plan van te maken. Als het doel te groot is, wordt het grote geheel in overzichtelijke deeldoelen ingedeeld die makkelijk realiseerbaar zijn. Het blijft noodzakelijk om je plannen regelmatig te evalueren en bij te sturen. Want de wereld verandert elke dag, op elke straathoek.

DYNAMIEK

Door de talloze uitdagingen waar ook kleine ondernemers voor staan, is het geen overbodige luxe om een goed plan te hebben als fundament. In deze dynamiek van veranderingen zijn plannen essentieel voor het succes op de lange termijn.

Als je meer tijd neemt om aan je zaak te werken, krijg je meer tijd en rust om in je zaak te werken.

♥-lijke groet, Wolfgang Peppmeier

Wolfgang Peppmeier is een begrip in de kappersbranche. Hij is hét gezicht van vakblad Tophair. Wolfgang rijdt door het land in zijn Peppmobiel en met zijn trainingen en Pepptalks heeft hij al heel wat ondernemende kappers geïnspireerd. In ANKO Kapperszaken zijn de laatste woorden van elke editie voor hem.



IN DE VOLGENDE EDITIE

Eind juni valt de volgende editie van ANKO Kapperszaken bij je op de mat, helemaal in het teken van personeel!

HET RECEPT
VOOR EEN
DREAMTEAM



LEIDING-
GEVEN



GEN Z
OP DE
WERKVLOER

JE EERSTE
MEDEWERKER
AANNEMEN



EN NOG VEEL MEER....

HEB JE EEN TIP VOOR DE REDACTIE? MAIL DEZE DAN NAAR ANKOKAPPERSZAKEN@ANKO.NL



U-Consultancy

Themadag Haar- en hoofdhuidproblemen voor kappers en haarwerkers maandag 27 mei 2024

Tijdens deze themadag (georganiseerd door U-Consultancy) gaan wij in op haar- en hoofdhuidproblemen en worden verschillende onderwerpen besproken die direct toepasbaar zijn in de salon. Deze themadag is te volgen voor kappers, haarwerkers en andere geïnteresseerden. De lessen worden gegeven door twee dermatologen.

Programma van 10.00 tot 17.00:

- Alopecia androgenetica
- Alopecia areata
- Quiz pluis of niet-pluis op het hoofd
- Haaraandoeningen in de salon
- Alopecia cicatricialis
- Haaraandoeningen bij de donkere huid
- Bijzondere beelden
- Slotwoord Carla

De koffie, thee en lunch zijn inbegrepen. Locatie: Nieuwegein
Voor meer informatie scan de QR-code of kijk op: **www.uconsultancy.nl**



HEALING
COLOR



HEALING HAIR COLOR

De beste basis voor de mooiste haarkleur is haar dat zo gezond mogelijk is. L'ANZA Healing Color is de enige haarkleuring die herstelt, verzegelt en beschermt. Daarnaast staat het ook nog eens garant voor eindeloze creativiteit én is het economisch zeer aantrekkelijk voor je salon. Join the tribe: lanza.eu



L'ANZA
HEALING HAIR COLOR & CARE