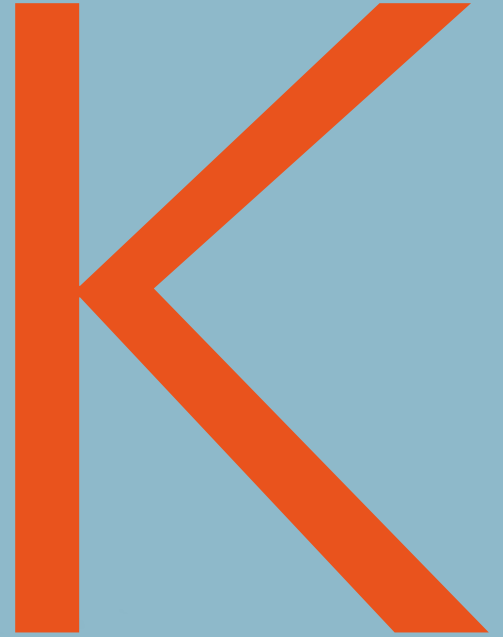




Kapperszaken
Juli 2025

Ervaring aan de stoel





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

Contact
communicatie@anko.nl

Lid worden?
Leden van ANKO ontvangen ANKO Kapperszaken automatisch als onderdeel van hun lidmaatschap. Niet-leden ontvangen één keer per jaar een kennismakingseditie. Wil je lid worden van ANKO? Meld je dan aan via ankokapperszaken@anko.nl

Redactioneel team
Aan deze editie werkten mee:
Therèse van 't Westende, Pieterenelle Vlaanderen, Bouwens Tekst

Columnisten
Maurice Crusio, Peter Bex, Ad Bergwerff

Vormgeving en productie
Ontwerp en opmaak: Member Since
Fotografie: Manola van Leeuwe, Evelien Sikkema, stockfoto's
Drukwerk en verspreiding:
ELMA Media B.V.

Advertenties
Acquisitie
ELMA Media B.V.
Silver Snoek, s.snoek@elma.nl
0226 - 331 600

Volg ons
📘 facebook.com/koninklijkeanko
📷 instagram.com/ankokappers
🌐 linkedin.com/koninklijke-anko
📍 [koninklijke-anko](https://koninklijke-anko.nl)

© 2025 - ANKO
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt op welke wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ANKO.

Hoewel bij de samenstelling van dit magazine de grootst mogelijke zorg is besteed aan de juistheid van de gepubliceerde informatie, aanvaardt ANKO geen aansprakelijkheid voor eventuele onjuistheden of gevolgen daarvan. Zet- en drukfouten voorbehouden.



6 Nieuwe producten

9 Beweging in het kappersvak

10 Verenigingsnieuws

14 Het belang van lobbyen

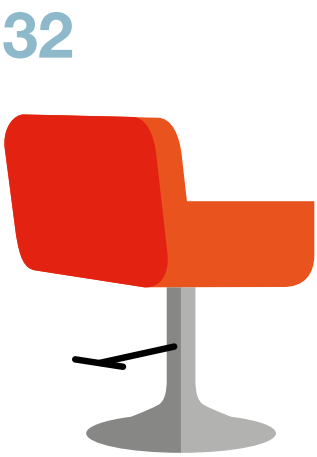
Aan de andere kant van de tafel:
Arend Kisteman en Maurice Crusio

18 De branche in beeld

20 Het was mij een eer en genoeg

21 Goede medewerkers zijn goud waard

Cynthia Horst: “Het valt niet altijd mee om ze te vinden en te behouden”



25 Ervaring aan de stoel is waardevol

Medewerkers die dat kunnen en willen, mogen na hun pensioengerechtigde leeftijd gewoon blijven werken

29 Topsport op vakgebied

Anouk van der Meer won opnieuw Skills Heroes voor kappers

32 Wet DBA, een gevaar voor stoel(ver)huur

36 Drie inspirerende ondernemerstips van Jacco Vonhof

38 Kapper in een real-life soap

Dante Deterala is de flamboyante kapper uit de real-life soap ‘St. Willebrord, het Mirakel van Brabant’

42 Column Peter Bex

Regeldruk en ruimte om te ondernemen



We hebben naar jullie geluisterd

Met gepaste trots presenteren we de gerestylede ANKO Kapperszaken! Zoals je zult zien, hebben we naar jullie geluisterd: meer beeld, meer verdieping en extra aandacht voor werkgeverschap, ondernemerschap, onderwijs en imago.

Voor deze Kapperszaken haalden we bij ondernemer en voorzitter MKB-Nederland Jacco Vonhof drie inspirerende ondernemerstips op. We spraken met Cynthia Horst over haar ondernemerspad en met Skills-winnares Anouk van der Meer en haar docent Froukje Dijkstra over topsport in het vak. Maurice Crusio en Kamerlid Arend Kisteman vertellen over het belang van lobbyen en kapper Dante Deterala vertelt over zijn bijzondere vrijwilligerswerk.

Verder vind je in dit nummer tips over doorwerken na de pensioengerechtigde leeftijd, een informatief artikel over schijnzelfstandigheid en stoel(ver)huur, en een interessante column over regeldruk. And last but not least neemt Ad Bergwerff met een column afscheid als voorzitter van de raad van advies.

Veel leesplezier – en laat ons vooral weten wat je ervan vindt!

Therèse van 't Westende
directeur

Een moderne vereniging die werkt voor jou

2025 is voor ANKO een jaar van vernieuwing. We investeren volop in jou als ondernemer met personeel, met betere ondersteuning, een sterke belangenbehartiging en een moderne, toekomstbestendige verenigingsstructuur. Die structuur is inmiddels van kracht en brengt grote voordelen met zich mee. De nieuwe opzet maakt ANKO wendbaarder, transparanter en toegankelijker. We werken nu met drie heldere lagen:

- Ledenraad
- Bestuur
- (Doelgroep)commissies en projectgroep

Daarmee zorgen we voor een betere balans tussen strategie, toezicht en de stem van jou als lid.

Het bestuur bepaalt de koers en bewaakt de voortgang. In het bestuur zitten ervaren ondernemers die beslissingen nemen vanuit de praktijk, maar met een brede blik.

De Ledenraad houdt toezicht, stelt kaders en benoemt het bestuur. Een krachtig democratisch orgaan waarin onze leden zelf richting geven aan hun vereniging.

Daarnaast zijn er commissies die zich buigen over thema’s als werkgeverschap, vakmanschap, ondernemerschap, onderwijs en de toekomst van de branche. Deze commissies bestaan uit leden die actief zijn in hun doelgroep: ondernemers met personeel, barbiers, jonge ondernemers, ketenbedrijven en zzp’ers. Er is ook een commissie Toekomstagenda, die de strategische koers van de vereniging twee keer per jaar tegen het licht houdt. En de projectgroep Imago volgt en adviseert over de campagne Ik ben Kapper. Een campagne die ons vakmanschap en onze branche op de kaart zet.

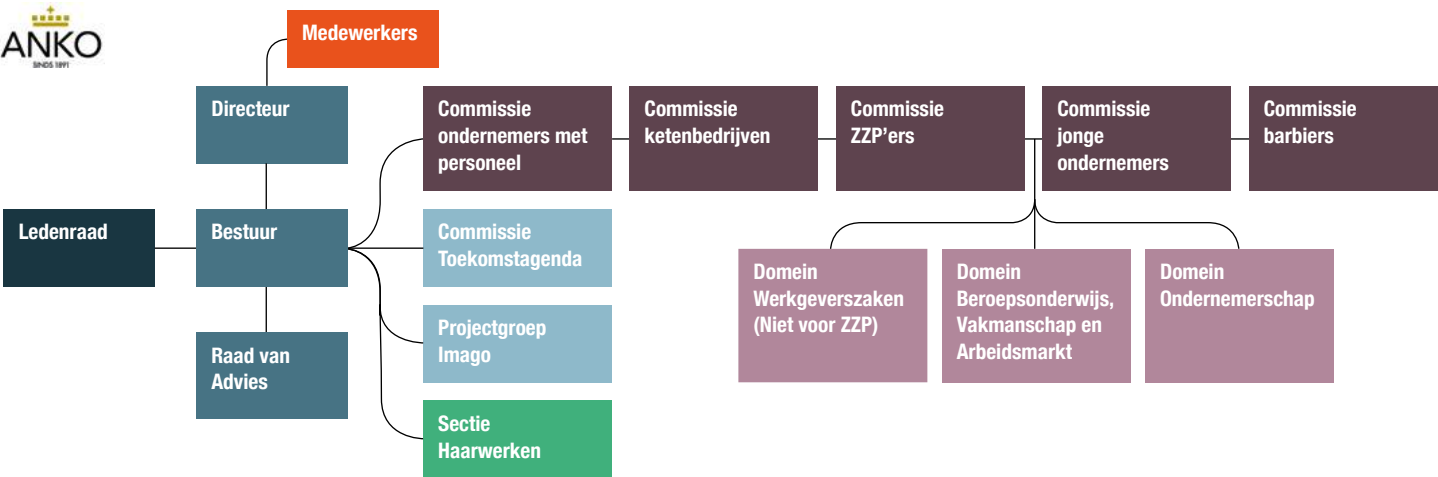
De Sectie Haarwerken blijft vooralsnog bestaan in haar huidige vorm. Wel is besloten dat de erkenningsregeling, die

bepalend is voor het zorggerelateerde karakter van de sectie, extern wordt ondergebracht. Dit versterkt de positie van de Sectie Haarwerken en schept duidelijkheid voor zowel de zorgverzekeraars, de patiëntenorganisaties als de ondernemers. Lees meer hierover in *In 't kort* op pagina 11.

Met deze structuur staat de praktijk aan het roer en blijft ANKO een vereniging vóór en dóór ondernemers, en dat merk je aan alles wat we doen. Zo bouwen we samen aan een sterke, representatieve en goed georganiseerde vereniging. En dat is belangrijk, want als ANKO goed is ingericht, kun jij als ondernemer verder groeien.

→ De verkiezingsuitslagen zijn bekend!

De uitslagen van de verkiezingen voor de Ledenraad, de commissies en de projectgroep Imago zijn bekend. Kijk snel op ankoverkiezingen.nl.



Sissie en Maarten Ploegmakers van kapsalon Ploegmakers – 50 jaar lid



Eric Craft van Salon Craft – 50 jaar lid

Alle eer voor onze jubilarissen

Een waardevolle ANKO-traditie is dat het bestuur, de directie of onze relatiebeheerder leden die 25, 40 of zelfs 50 jaar lid zijn van ANKO, persoonlijk bezoeken. Deze leden verdienen namelijk een warm applaus voor hun ondernemerschap, maar ook voor hun trouwe steun aan de vereniging. ANKO kan alleen bestaan dankzij leden die geloven in de kracht van samen sterk. Onze voorzitter Maurice beet dit jaar het spits af met de eerste bezoeken. Een blijk van waardering én een mooi moment van ontmoeting.

Deze nieuwe leden versterken ANKO

- Equipe Hairstyling

Hairstudio-NewLooks

Kappers Company by Loes

L.D. Rijken t.h.o.d.n. Hizi Hair

AMI Kappers

Hairview International B.V

Last Haarmode 2000

Chan Oost

Hairstudio De Buurman

Knapp! in Zeeland

Haarstudio Reflexion

NARDI Hairdesign

Kapsalon In4Hair Assendelft

Hair Lounge Ypenburg B.V.

Treatments By Icchha B.V.

Room 15

Samaan Hairstyling & Mimi's Beauty Skin

Kapsalon Berentsen

FKE De Salon

Studio1 Salon

Hair by SHRLY

Hair&care

The Curly House

Excellence Hairdesign

Hizi Hair Leusden

Fiens Haaratelier

Haarstudio Horjus

Salon Moos Culemborg

The Barbers Office

Beauty 4 All Nijverdal BV

De Scheermeesters

Hair & Beauty by Janna

Nick Justin

Hair By Branca

Diana's Hairfashion

Fleum Haarstudio

Hiphaar

JC Hair B.V.

Barbershop Benthuiser

Salon La Flore

Shine Hair&Beauty

Kapsalon Carlo Wesseling

Geknipt

Liaki Hair

Millstreet Barbershop
- Barbershop Nijverdal

Barber & Beauty Corner

Kapsalon Tres Tess

Mooi bij Haar

Assink Pure Identity Weespersluis BV

by Daan B.V.

Puur Geknipt

Masters of Hair

Anita Haarstyliste

Avance

Beauty Perfection JL'S

Capelli Kappers

De Haarpiraat

De Knipperij

Elles Jacobs Hair and Beauty

Esmie's Hairstyling

Herenkapper Borrie

Haarmode Louise

Haarstudio La'Stell

Hairclub Leonie

Hairin by Roots

Hairstyling Tamara

Hairview International B.V.

Kapsalon OLVG

Katinka's Haircare B.V.

Last Haarmode 2000

Maat Kappers

Salon Sassafras

Studio Hair

Vincent Silvester

Waxx Arnhem B.V.

Waxx Kappers

Hizi Hair Leerdam (h.o.d.n. Hizi Hair)

Hizi Hair Amsterdam IJburg

SOHO salon professionals

MeerLooks

Kapsalon Esmay

Kapsalon by Marie

Lesley-Ann Hair Atelier

Radjish Haircare

Mido barber

Mèlanie Mastenbroek

Parlour Amsterdam

Justhair

SHADES「EQ」 BONDER INSIDE

DE #1
DEMI-PERMANENT
TER WERELD*



+++

ALLES-IN-ÉÉN TONER & BONDER

- ◇ Intense glans & verzorging
- ◇ Zure pH-waarde brengt het haar terug naar natuurlijke zuurgraad.

Shades EQ proberen?
Stuur een DM op Instagram
en vraag jouw gratis Shades
EQ Sample kit aan!

📷 @RedkenBenelux

*KLINE'S 2023 PRO HAARKLEURING MARKT.

REDKEN
5TH AVENUE NYC



Column

Beweging in het kappersvak



Er waait een positieve wind door de kappersbranche. Uit ons periodieke arbeidsmarktonderzoek blijkt bijvoorbeeld dat de stijging van het aantal zzp'ers afvlakt. Ook tijdens mijn werkbezoeken hoor ik steeds vaker dat zzp'ers er weer voor kiezen om in loondienst te gaan. Bijvoorbeeld omdat ze onderdeel uit willen maken van een team of omdat de administratie van het zzp'erschap tegenvalt.

Positief is ook dat we op de arbeidsmarkt licht herstel zien. Het aantal vacatures neemt af, al blijven de verschillen regionaal wel groot.

Maar het mooiste nieuws is misschien wel dat voor het eerst in jaren het aantal BBL-leerlingen weer stijgt. Wat inhoudt dat het aantal studenten dat het ambacht echt wil leren groeit, en dat is goed voor de toekomst van de branche.

Deze signalen laten zien dat het kappersvak aantrekkelijk is en dat we een goede keuze hebben gemaakt om aan te sluiten bij de loonontwikkeling van andere ambachtelijke branches. Want daardoor zien we onder andere dat jongeren opnieuw kiezen voor ons mooie ambacht en ondernemers weer bouwen aan hun teams. Dat sterkt ons in onze strategische keuze: vol inzetten op goed werkgeverschap.

Tegen die achtergrond is het des te vervelender dat we nu in een cao-loze periode terechtkomen. Een cao geeft duidelijkheid en zekerheid aan zowel werkgevers als werknemers. Zonder cao zijn er geen collectieve afspraken over loon, werktijden en arbeidsvoorwaarden — afspraken die juist de basis vormen van een eerlijke en professionele branche.

Wij willen niets liever dan de cao-afspraken vernieuwen en verstevigen, op een manier die passend is voor zowel werkgevers als werknemers. Maar voor een cao zijn niet alleen werkgevers nodig.

Ook de werknemersorganisaties moeten bereid zijn om in beweging te komen en realistisch te kijken naar de prijselasticiteit (de mate waarin de prijs invloed heeft op de vraag) van consumenten. Wij blijven openstaan voor het gesprek, in de hoop dat we snel weer samen aan tafel kunnen om door te bouwen aan een sterke toekomst voor onze branche. Die toekomst vraagt om samenwerking, visie en wederzijds vertrouwen. Wij staan klaar!

Maurice Crusio, voorzitter ANKO



Kom naar ANKO Live, dé inspiratiedag voor de kappersbranche

Op maandag 3 november barst ANKO Live voor de allereerste keer los in Utrecht. Het wordt een dag vol inspiratie, kennis en verbinding voor alle leden van ANKO en ook mbo4-studenten zijn van harte welkom!

Keynote speaker is Sharon Hilgers, oprichter van My Jewellery. Wat begon aan haar keukentafel met handgemaakte sieraden, groeide uit tot een toonaangevend modebedrijf. Haar verhaal over passie, lef en ondernemerschap is een bron van inspiratie.

Tijdens ANKO Live staan ondernemerschap en werkgeverschap in de kappersbranche centraal. Alle actuele thema's komen aan bod. Van haar- en hoofdhuidproblematiek tot bedrijfsoverdracht en generatiedenken. Je ontdekt de kracht van AI, krijgt praktische tips over omgaan met verzuim én leert van de ervaringen van andere ondernemers. Daarnaast reiken we de ANKO Ondernemers Award uit aan een kapper, barbier of haarwerkspecialist die opvalt door innovatie, visie en vakmanschap. Dit kappersevent van het jaar wil je niet missen! Meld je vandaag nog aan via ankolive.nl. Want vol = vol.

Ontdek onze nieuwe website!

Onder het motto Samen groeien met ANKO bieden we een frisse, gebruiks-vriendelijke website die helemaal is afgestemd op jou als kapper, barbier of haarwerkspecialist met een eigen salon. Of je nu zoekt naar actuele informatie, ledenvoordelen of inspiratie, alles is nu overzichtelijk en snel te vinden. Ontdekt hoe ANKO jou ondersteunt bij ondernemen, werkgeverschap en vakmanschap. En dit is nog maar het begin, want na de zomer lanceren we ook nog een persoonlijk ledenportaal, volledig op maat gemaakt en gebaseerd op onderwerpen die voor jou van belang zijn.

Ga snel naar anko.nl en groei mee!



In memoriam:

Ons erelid Herman Wiekens



Op 31 maart is op 79-jarige leeftijd, de heer Herman Wiekens overleden. Met zijn overlijden verliest de kappersbranche een bevlogen vakman en een groot ambassadeur van het herenkappersvak.

Herman Wiekens maakte nationaal én internationaal naam als wedstrijdkapper, jurylid en wedstrijdleader. Zijn toewijding en passie voor het vak maakten hem tot een voorbeeld voor velen. Zijn bijdrage aan het opleiden van

jong talent, het bevorderen van vakmanschap en zijn jarenlange inzet voor het wedstrijdwerk leverden hem in 2015 het erelidmaatschap van ANKO op. Een terechte en verdiende erkenning voor een man die zijn leven in dienst stelde van het kappersvak.

Wij zijn dankbaar voor alles wat Herman voor onze branche heeft betekend. Onze gedachten gaan uit naar zijn familie, vrienden en allen die hem dierbaar waren.

ANKO ondertekent Zonvenant^R



Meer aandacht voor zonveiligheid

Bewustwording creëren rondom zonbescherming, met dat doel hebben we tijdens de ledenvergadering van de ANKO Sectie Haarwerken op 16 juni jl. het Zonvenant officieel ondertekend. ANKO sluit zich daarmee aan bij het Huidfonds en de ruim 400

andere deelnemers aan het Zonvenant. Omdat kappers en haarwerkspecialisten dagelijks op en aan de hoofdhuid werken, vindt ANKO het belangrijk om bij te dragen aan betere voorlichting en preventie van huidschade door de zon. De hoofdhuid is immers extra kwetsbaar voor uv-straling en wordt

vaak niet goed ingesmeerd met zonnebrand. In de komende maanden wordt er daarom in de salons en bij het aanmeten van een haarwerk, actief aandacht besteedt aan zonveiligheid.



Lees meer op huidfonds.nl

Volg de training

Professioneel Praktijkopleider

en wordt een erkend leerbedrijf

Om leden te ondersteunen bij het opleiden van nieuw talent in de branche, is ANKO gaan samenwerken met Groeizaken. In de in opdracht van ANKO ontwikkelde training Professioneel Praktijkopleider leren jij en je medewerkers leerlingen te begeleiden op de werkvloer.



Scan de QR-code voor meer informatie en aanmelden

Onderwerpen die aan bod komen zijn:

- Het opstellen van leerdoelen
- Effectief coachen en feedback geven
- Omgaan met generatieverschillen
- Het creëren van een veilig en leerzaam werkklimaat

Met deze training voldoe je bovendien aan de eisen die door SBB (Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven) worden gesteld aan een leerbedrijf.

De training wordt verzorgd door Groeizaken. Robert Douma, bekend van de ANKO Academie, blijft als trainer betrokken. Een garantie voor continuïteit en kwaliteit.

Leden van ANKO krijgen 100 euro korting op de training Professioneel Praktijkopleider.

Erkenningsregeling Haarwerkspecialisten ondergebracht bij stichting

De erkenningsregeling voor haarwerkspecialisten wordt ondergebracht bij een onafhankelijke stichting. Dat is besloten tijdens de ledenvergadering van de ANKO Sectie Haarwerken op 16 juni 2025. Het besluit volgt uit de nieuwe koers van ANKO waarin de focus ligt op rolvastheid en toekomstbestendigheid. Tevens sluit het aan bij de wens van de Sectie Haarwerken, de zorgverzekeraars en de patiëntenorganisaties dat de toetsing onafhankelijker wordt gedaan.

De nieuwe stichting wordt verantwoordelijk voor het beheer, de toetsing en het toezicht op de erkenning en gaat werken met heldere kwaliteitseisen, een aangepaste toetsingssystematiek en een vernieuwde gedragscode. Er komt een onafhankelijk bestuur en een commissie van deskundigen waarin haarwerkspecialisten, patiënten en zorgprofessionals vertegenwoordigd zijn. De overgang naar de nieuwe stichting wordt begeleid door een stuurgroep waarin ook leden van de Sectie Haarwerken zitting hebben.

ANKO blijft betrokken via het bestuur en blijft opkomen voor de belangen van erkende haarwerkspecialisten, onder andere in de lobby richting politiek, verzekeraars en toezichthouders. Daarnaast blijft ANKO twee keer per jaar een kennisdag voor haarwerkspecialisten organiseren.



LIFT JE LOOK met KIS Root Volumizer



Root Volumizer – een krachtige stylingmousse die fijn en dun haar direct volume en body geeft.

Met de Root Volumizer creëer je moeiteloos een volle, luchtige look die de hele dag blijft zitten. De sterke versteviging biedt de ideale basis voor elke stijl – van nonchalante waves tot glamoureuze volume-coupes.

Geef je haar de perfecte lift!



The
hairdresser's
secret

[kis-haircare.com](https://www.kis-haircare.com)

NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!
NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!
NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!
NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!
NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!

Het belang van lobbyen

Hoe is het om degene te zijn bij wie gelobbyd wordt?

“Dat is heel leuk. Je hoort heel veel. Soms krijg ik wel heel veel informatie en de tijd is beperkt dus ik kan niet alles lezen. Voor lobbyende organisaties is het daarom essentieel om een goede band te hebben met een Kamerlid. Bij ANKO zit dat wel goed. Maurice is een goede vriend van mij en een goede voorzitter. Dat klinkt als geslijm, maar hij weet wanneer hij iets moet doen en wanneer hij zijn mond moet houden, hij snapt dat spel heel goed.”

Waarom ben je overgestapt van het ondernemerschap naar de politiek?

“Toen ik in het hoofdbestuur van MKB-Nederland zat, merkte ik dat Kamerleden weinig kennis hebben over wat echt ondernemerschap is. Er zijn in de politiek zat mensen die over ondernemen kunnen praten, maar bar weinig die weten wat ondernemen is. Ik ben jaren ambachtelijk bakker met een eigen bedrijf geweest, dus ik weet hoe het is en voelt. Omdat ik dacht dat ik in de politiek iets kon toevoegen, heb ik contact opgenomen met de VVD en heb ik de overstap gemaakt.”

Wat heb je al bereikt voor ondernemers?

“Al verschillende dingen. Zo wordt naar aanleiding van een motie van mij, onderzocht of de risico inventarisatie en evaluatie (RI&E) vereenvoudigd kan worden. Ondernemers moeten dat soort dingen makkelijker kunnen doen. Dat voorkomt ook dat 60% van de ondernemers geen RI&E heeft omdat het te ingewikkeld is en veel tijd kost.”

Is het een voordeel om zelf ondernemer te zijn geweest?

“Zeker, ik spreek de taal van ondernemers en weet hoe het is als je een zieke medewerker hebt of als het vakantiegeld betaald moet worden waar ook de loonheffing nog overheen komt. Dat ik hier ervaring mee heb en de uitdagingen herken en begrijp, draagt enorm bij aan dit werk.”

Heeft lobbyen invloed op het beleid?

“Absoluut. Het zou niet goed zijn als ik hier achter mijn computer ga zitten met het idee: zo, wat zal ik nu eens verzinnen? Ik ben juist de politiek ingegaan omdat ik vond dat er meer naar ondernemers

Er zijn in de politiek zat mensen die over ondernemen kunnen praten, maar bar weinig die weten wat ondernemen is

geluisterd moet worden. Ik kaart in de Kamer zaken vanuit mijn eigen ervaring aan, maar bijvoorbeeld mijn motie over regeldrukvermindering voor onder andere de kappersbranche is pure lobby geweest. Dus het heeft zeker invloed op beleid en wet- en regelgeving.”



Wie: Arend Kisteman
Functie: VVD Tweede Kamerlid, voorheen ambachtelijk bakker, voorzitter branchevereniging ambachtelijke brood- en banketbakkers NBOV en lid van het hoofdbestuur van MKB-Nederland

Aan de ene kant van de tafel:

Arend Kisteman



Wie: Maurice Crusio
Functie: Voorzitter ANKO, lid van het hoofdbestuur van MKB-Nederland en mede-eigenaar van Crusio Hairstylers

Aan de andere kant van de tafel:

Maurice Crusio

Waarom is lobbyen belangrijk?

“Omdat je door te lobbyen de politiek kunt beïnvloeden bij beleid en wet- en regelgeving die jou als branche negatief raakt. Daarom is het belangrijk en doen we daar vanuit ANKO veel aan. Samen met Gert Jan Deben, onze senior adviseur belangenbehartiging en beleid, ben ik constant bezig met het leggen en onderhouden van contacten. Om daar doorlopend naar voren te brengen waar kappers in hun werk tegenaan lopen, wat ons raakt en waarom het anders zou moeten.”

Over welke onderwerpen lobby je?

“Dat zijn er veel. Vermindering van de regeldruk is het overkoepelende thema, maar met stip op één staat het behoud van het lage btw-tarief, omdat dat al onze leden (en niet-leden) en hun klanten direct in hun portemonnee raakt. Waar we ook voor lobbyen is een level playing field. Dat wil zeggen dat alle kappers aan gelijke verplichtingen en voorwaarden moeten voldoen, ongeacht of ze personeel hebben of niet. Verder lobbyen we voor het beperken van de loondoorbetaling bij ziekte, dat is echt een drama, en de omvangrijke verplichtingen bij de re-integratie van een zieke medewerker. En op ons lijstje staat ook het wettelijk minimumloon dat de laatste jaren fors verhoogd is en wat zo niet door kan blijven gaan. Dan hebben we nog de RI&E, ook zo’n gedrocht. Er staan zinnige dingen in, maar het kan de helft korter. Waar we ook voor lobbyen is het verkleinen van de wig. Medewerkers houden daardoor

van hun brutoloon meer nettoloon over en werkgevers hebben minder kosten en verplichtingen. En dan onderwijs, dat blijft in onze lobby ook een prioriteit, omdat het onlosmakelijk verbonden is met het vakmanschap in onze branche. En dan vergeet ik vast nog iets.”

Bij wie lobby je daarvoor?

“Bij wie niet. Ik heb gelukkig een goed gevulde telefoon met handige telefoonnummers. Afhankelijk van het onderwerp kan dat bij ministers, staatssecretarissen of Kamerleden zijn. Bij Arend Kisteman lobby ik ook. Hij is Tweede Kamerlid en woordvoerder

We brengen doorlopend naar voren waar kappers in hun werk tegenaan lopen

economische zaken. We kennen elkaar goed. Het is fijn dat hijzelf ondernemer is geweest, hij herkent de problematiek, weet hoe het voelt en kan dat goed overbrengen in een debat.”

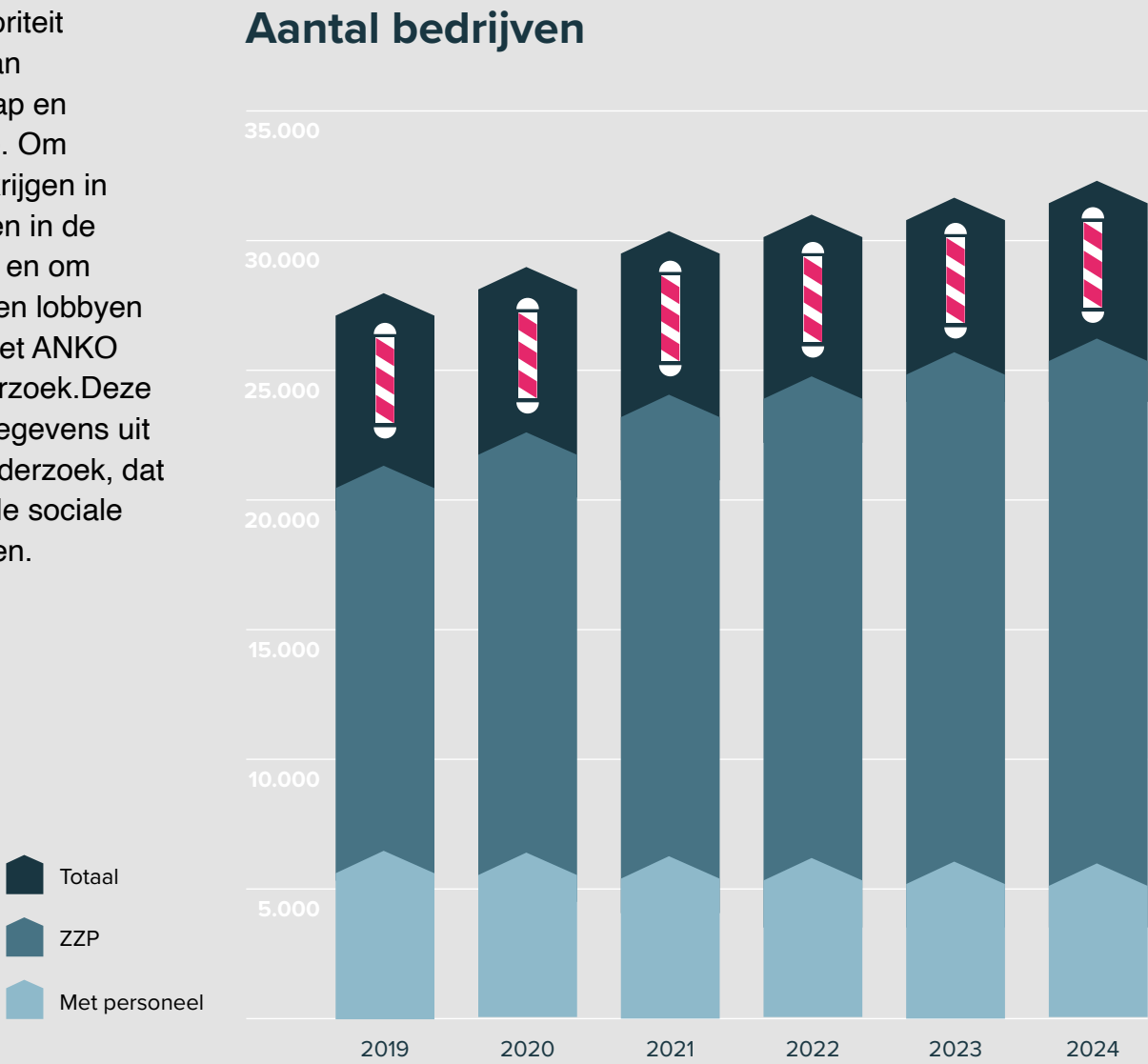
Het resultaat van onze lobby is niet altijd zichtbaar, het merendeel vindt in stilte plaats

Wat levert lobbyen op?

“Heel veel. Ik realiseer me dat dat niet altijd zichtbaar is voor onze leden, want het merendeel vindt in stilte plaats. Zo halen we vaak al dingen van tafel voordat het bijvoorbeeld in de Tweede Kamer komt. Dat komt dan niet naar buiten, maar dan kun je wel veel winst hebben geboekt. En niet alles lukt, want het algemeen belang is soms groter dan het belang van alleen onze branche. Een mooi voorbeeld van wat lobbyen kan opleveren, is de lobby rondom de regeldruk. In 2020 hebben we voor onze branche in kaart laten brengen tegen welke regeldruk we aanlopen en hoeveel tijd en geld dat kost. Dat is vastgelegd in het rapport ‘Kappers onder regeldruk’. Met de stripfiguur Freddie de Kapper hebben we daar een visuele vertaling van gemaakt en die hebben we gepresenteerd aan MKB-Nederland. MKB-Nederland heeft dit weer vertaald naar een aanpak voor het hele mkb. Uiteindelijk is het onderdeel geworden van het kabinetsbeleid ter vermindering van de regeldruk. Daar zijn we erg blij mee.”

De branche

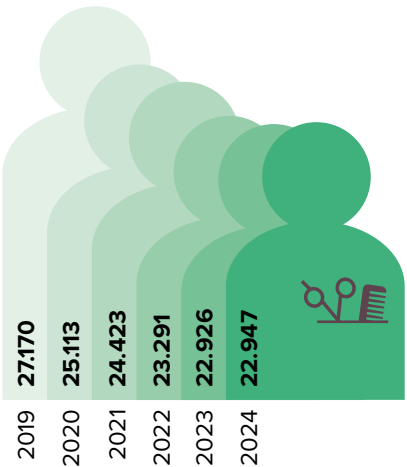
ANKO is de autoriteit op het gebied van ondernemerschap en werkgeverschap. Om meer inzicht te krijgen in de ontwikkelingen in de kappersbranche en om effectief te kunnen lobbyen in Den Haag, doet ANKO regelmatig onderzoek. Deze keer delen we gegevens uit het Kerndata-onderzoek, dat we samen met de sociale partners uitvoeren.



in beeld

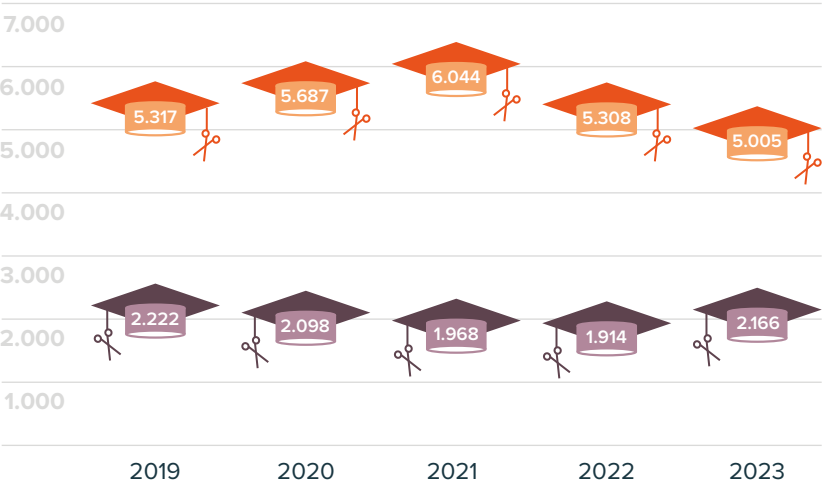
Aantal medewerkers

deeltijdfactor 0,645 (totaal 2024)



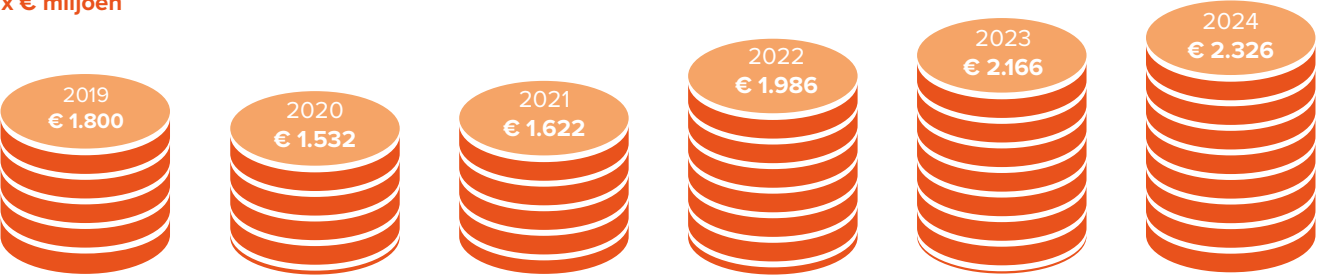
Aantal leerlingen

BBL BOL



Totaalomzet kappersbranche

x € miljoen



Het was mij een eer en genoeg

Het zit erop. Na vier jaar lid van de raad van advies van ANKO te zijn geweest, mocht ik er nog vier jaar als voorzitter van de raad aan vastknopen, maar nu zit mijn bestuurstermijn erop. Ik geef het stokje over. Terwijl ik dit schrijf, weet ik nog niet aan wie. De Ledenraad beslist daar namelijk over.

Met veel genoeg kijk ik op mijn bestuursperiode terug. Dankbaar ben ik dat de rust na een hectische periode weer terugkeerde in het bestuur. Blij ben ik met de komst van Maurice Crusio als voorzitter van ANKO. Een voorzitter die in staat is om over de schaduw van zijn eigen bedrijf heen te kijken en het geheel centraal stelt. En ook met de keuze voor een krachtige directeur als Therèse van 't Westende, die ik zeer hoog acht.

Met plezier kijk ik terug op de soms stevige discussies aan vergadertafels, waarna er wel altijd in goede sfeer een biertje werd gedronken in combinatie met de bekende bitterbal!

Ik waardeer de leden van ANKO als het eigenwijze en soms kritische ondernemersvolkje dat het is. Maar kritische vragen stellen moet en mag ook. Veel respect heb ik voor hoe zij in de afgelopen jaren met alle veranderingen zijn meegegaan, want dat waren er nogal wat. Denk bijvoorbeeld aan de komst van de Ledenraad.



Trots ben ik op die ledenraad en op ons bestuur, want het belang van een sterke branchevereniging is essentieel. Zeker in deze tijd, waarin van ondernemers zoveel gevraagd wordt, is het belangrijk dat de stem en het belang van ANKO-leden gehoord en gezien worden. Ik wens ANKO toe dat de nieuwe koers met succes geïmplementeerd wordt en perspectief voor de toekomst biedt.

Aan alle kappers, barbiers en haarwerk-specialisten: het was me een eer en genoeg om in jullie midden te mogen werken. Het gaat jullie goed!

Ad Bergwerff, voorzitter raad van advies



Na vaste dienst en zzp-schap een eigen kapsalon met medewerkers

Goede medewerkers zijn

goud waard

Na eerst in loondienst en daarna als zzp’er te hebben gewerkt, besluit Cynthia Horst in 2016 haar eigen kapsalon ‘Village Hair’ te openen. De zaak loopt goed, ze geniet van het opleiden van junior stylisten en zelfs het doen van de administratie vindt ze tot haar eigen verrassing leuk. De uitdagingen zitten vooral in het werkgeverschap: “Goede medewerkers zijn goud waard, maar het valt niet altijd mee om ze te vinden en te behouden.”

De kappersketen waar Cynthia werkte, wilde een nieuw filiaal openen. “Toen dat niet doorging, vond ik dat echt jammer. Want in plaats van 55 minuten rijden, had ik dan in 5 minuten naar mijn werk kunnen fietsen.” De wens om dichterbij huis te werken groeide, dus ze nam ontslag en werd zzp’er. “Ik ben toen als ambulant haarstylist gaan werken. Uiteindelijk had ik een eigen professioneel beletterde bus met alles erin, van handdoeken, verf en styling- en verzorgingsproducten tot aan een pinapparaat. Ik neem mijn vak serieus en voor mij hoort daar een professionele uitstraling bij. Je wilt niet overkomen als een beunhaas, je vertegenwoordigt tenslotte ook de hele branche.” Na elf jaar stopt ze als zzp’er en opent ze een eigen kapsalon met medewerkers. “Ik had het gevoel dat ik als zzp’er zowel persoonlijk als vaktechnisch niet meer groeide. Het openen van een eigen kapsalon met medewerkers was dan ook een goede keus, want dat biedt nieuwe uitdagingen als ondernemer en als werkgever. Als zzp’er was ik al lid van ANKO, dus ik wist dat als ik ondernemersvragen of vragen over de cao, arbeidsovereenkomsten of wet- en regelgeving heb, ik daar terecht kan.”

Goed werkgeverschap

Het grote voordeel van het werken als zzp’er vindt Cynthia dat je alles zelf in de hand hebt, niemand die roet in het eten gooit. “Toen ik mijn kapsalon opende, heb ik de eerste acht maanden alleen gewerkt, daarna heb ik een leerling aangenomen en een paar jaar later pas een vaste medewerker. Dat vond ik wel een stap, want het geeft meer verantwoordelijkheden omdat je dan werkgeverslasten hebt. Die kapster heeft vijf jaar bij mij gewerkt. Toen ze moeder werd, heeft ze het kappersvak verlaten. Heel jammer, want goede medewerkers met passie en het juiste arbeidsethos, die langere tijd blijven, zijn niet makkelijk te vinden. Bovendien starten steeds meer kappers als zzp’er, en jong talent dat ik met alle plezier zou opleiden, wil vaak liever in de stad werken en niet vijf kilometer naar een dorp hoeven fietsen. Het vinden en behouden van goede medewerkers is dus wel eens frustrerend. Maar ik geloof in goed werkgeverschap en wil mezelf altijd in de spiegel kunnen blijven aankijken. Dat daar niet altijd goed werknemerschap tegenover staat, is wel eens slikken. Maar als ik een goede

**Medewerkers
komen tegen-
woordig met een
wensenlijstje**

medewerker heb gevonden en het loopt allemaal lekker, ben ik dat ook zo weer vergeten”, lacht ze.

Wensenlijstje

Toen Cynthia haar salon begon, hoopte ze van vijf dagen op de werkvloer naar vier te kunnen gaan, zodat er ook tijd was om áán haar bedrijf te werken en niet alleen erin. “Ik werk er vaak nog vijf. Hoewel ik tegenwoordig zelfs de administratie en bezig zijn met bijvoorbeeld omzetcijfers leuk vind om te doen, laat de huidige arbeidsmarkt iets minder in de salon staan nog niet altijd toe. Ik heb nu wel een fantastische bbl-leerling, Chantal. Zij gaat een dag in de week naar school en werkt vier dagen bij mij in de salon. Ik ben een erkend leerbedrijf en heb via ANKO de tweedaagse training ‘Professioneel Praktijkopleider’ gedaan. Het opleiden vind ik boeiend om te doen. Dat je een jongere mag helpen zichzelf te ontdekken in het vak en stap voor stap wegwijs maakt in het beroep, ervaar ik als heel zinvol. Chantal heeft aangegeven bij mij in dienst te willen blijven. Daar ben ik enorm blij mee want ze pakt het vak snel op en kan bij mij in de zaak zeker nog verder doorgroeien. Waar ik een weg in heb moeten vinden, is dat medewerkers tegenwoordig met een wensenlijstje komen. Op de zaterdag willen ze bijvoorbeeld vaak niet meer werken. Nou is het klantgedrag veranderd, mensen werken meer thuis en gaan tussendoor naar de kapper, dus de zaterdagen en koopavonden worden verhoudingsgewijs wat rustiger. Dat maakt dat ik nu soms andere keuzes maak. Stevig vasthouden aan hoe het vroeger was, werkt niet. Je kunt beter meebewegen met de veranderingen in de maatschappij en de wensen van je medewerkers.”



Tips van Cynthia

Overweeg je een eigen salon met medewerkers te beginnen? Doe je voordeel met de tips van Cynthia:

- 1 Heb realistische verwachtingen.
- 2 Zorg voor een financiële buffer.
- 3 Laat dingen die je niet zelf in de hand hebt, los.
- 4 Word een erkend leerbedrijf.
- 5 Maak gebruik van ANKO voor raad en daad over ondernemerschap en werkgeverschap.

Training Professioneel Praktijkopleider

Wil je leerling kappers professioneel begeleiden, maar ben je nog geen erkend leerbedrijf? Tijdens de tweedaagse training Professioneel Praktijkopleider leer je hoe je een leerling goed begeleidt en werk je gelijk aan je eigen ontwikkeling. Leden van ANKO krijgen 100 euro(!) korting op deze training van Groeizaken.



Hier vind je alle informatie

HI YOU, DROOM JIJ VAN EEN EIGEN SALON?

Dan is het nu tijd om die droom werkelijkheid te maken! Als franchise-ondernemer bij AMI run jij je eigen onderneming, maar krijg je ook alle begeleiding en ondersteuning waar nodig. Reken op advies en coaching in bijvoorbeeld HR, opleiding en ontwikkeling, marketing en finance. Maar reken ook op de vrijheid om de salon helemaal de jouwe te maken. Jij hebt de ambitie... en wij de ervaring!

START ONZE NIEUWE SALON IN WADDINXVEEN

Op dit moment zoeken we een franchise-ondernemer voor onze nieuwe salon in Waddinxveen. Middenin winkelcentrum Gouweplein! Aan jou de taak om je eigen team samen te stellen en de salon helemaal de jouwe te maken. Natuurlijk met alle ondersteuning van de specialisten van ons AMI Huis!



MONIQUE VERTELT JE GRAAG MEER

Liever een salon openen op een andere locatie? Nog geen idee waar je wilt starten, maar wel dat je met AMI wilt samenwerken? Of twijfel je nog over het ondernemen en heb je behoefte aan meer informatie? We gaan graag in gesprek! Ga naar joinami.nl/franchise of bel direct met Monique via **06 46 19 49 43**.

Ervaring aan de stoel is waarddevol

Met pensioen? Niet als het niet hoeft

Ervaring telt bij Haarhuys Kappers in Gorinchem. Medewerkers die dat kunnen en willen, mogen er na hun pensioengerechtigde leeftijd dan ook gewoon blijven werken. "We zien dat dat heel waardevol is voor de persoon zelf, het team, de klant én het vak," stellen beide eigenaren Gerry en Hiska.



Wie binnenloopt bij Haarhuys Kappers voelt het meteen: dit is een salon waar mensen werken met liefde voor het vak. Geen haastige knipbeurten of vluchtige gesprekken, maar persoonlijke aandacht en echt vakmanschap. Wat opvalt is dat een aantal kappers de pensioengerechtigde leeftijd hebben. “Dat is juist de kracht van onze salon”, vertelt Gerry. “De kennis, ervaring en

Je moet het wel goed regelen

betrokkenheid die zij meebrengen, is goud waard.” Als het aan Hiska ligt, mogen er dan ook best meer mensen langer blijven werken. “Niet omdat het moet, maar omdat het kan. Je ziet vaak dat mensen juist op latere leeftijd tot bloei komen. Ze doen het werk niet meer voor het geld, maar puur uit liefde voor het vak. En dat voel je.”

Waarom stoppen als je werk je passie is?
Voor Gerry is dat nooit een vraag geweest. “We zijn een hecht, klein team en werken al heel veel jaren samen. Als iemand zegt ‘Ik wil nog niet stoppen’, dan kijken we naar wat kan. Want zolang het werk past bij de belastbaarheid en het plezier vooropstaat, zien we alleen maar voordelen.” Hij merkt dat het verlangen om door te werken vaak diepgeworteld is in de liefde voor het vak. “Voor veel kappers is het geen baan, maar een deel van wie ze zijn. Dat laat je niet zomaar los omdat je 67 bent geworden. En waarom ook?”

Vertrouwde gezichten, tevreden klanten
Wat zijn de voordelen van doorwerkende 67-plussers? Daar hoeft Gerry niet lang na te denken: “Het zijn vakmensen in hart en nieren. Hun handen weten wat ze doen, ze kennen de klanten vaak al jaren en brengen rust in de salon. Dat werkt aanstekelijk – voor het hele team én voor

Hun kennis, ervaring en betrokkenheid is goud waard

de klant.” Klanten reageren heel positief, vertelt Hiska: “Mensen vinden het fijn als ze geholpen worden door iemand die ze al jaren kennen. Het geeft vertrouwen en een gevoel van continuïteit. In een tijd waarin alles snel gaat, is dat heel waardevol.” Ook binnen het team speelt de ervaring van oudere collega’s een belangrijke rol. “Ze nemen jongere collega’s op sleeptouw, geven tips, zijn sparringpartner. Ze zijn geen ‘oude garde’ die alles beter weet, maar juist een veilige basis.”

Regels, contracten en praktische hobbels
Doorwerken na de pensioengerechtigde leeftijd is wel iets wat je goed moet regelen. Gerry: “Dat is belangrijk. Je wilt immers niemand tekortdoen en als werkgever wil je weten waar je aan toe bent. Er zijn best veel regels waar je rekening mee moet houden. Bijvoorbeeld dat je maar een beperkt aantal tijdelijke contracten mag aanbieden. En dat je bij ziekte andere verplichtingen hebt dan bij jongere medewerkers.” Gelukkig kregen ze hier onder andere van ANKO, ondersteuning in: “Zij hebben ons goed op weg geholpen met informatie over wet- en regelgeving.”

Tips voor collega-ondernemers

Wat Gerry en Hiska andere ondernemers aanraden die ook overwegen om medewerkers door te laten werken na hun pensioen:



Wees flexibel. “Misschien wil iemand geen vijf dagen meer werken, maar wel twee. Dat is ook waardevol.”



Zorg voor goede informatie. “Laat je adviseren door je accountant, jurist of branchevereniging zoals ANKO. Dan weet je wat wel en niet mag.”



Kijk naar de mens. “Het gaat niet om de leeftijd, maar om de passie en de inzet. Dat zie je vaak meteen.”



Praat op tijd met medewerkers over hun wensen. “Veel mensen willen best door, maar denken dat dat niet kan. Maak het bespreekbaar.”

CALURATEN

**CALURATEN 10 MINUTE
PERMANENT HAIR COLOUR**

**MAXIMAAL RESULTAAT.
MINIMALE TIJD.**

Met de introductie van CaluraTEN zet Oligo Professionnel een nieuwe standaard voor salons die snelheid willen combineren met uitzonderlijke kwaliteit. Deze innovatieve formule levert tot **100% grijsdekking** en een multidimensionale glans – in slechts **tien minuten!**

- 3x sneller dan traditionele permanente kleuring
- Verzorgt en beschermt haar en hoofdhuid
- 30 mengbare tinten voor oneindige mogelijkheden
- Compatibel met SMART Bond Building System

Vrij van PPD, parabenen, gluten, dierlijke ingrediënten. Getest door dermatologen. Bevat geen dierlijke materialen en is niet getest op dieren.



DE 10-MINUTEN REVOLUTIE IN HAARKLEUR EN VERZORGING.

Met CaluraTEN brengt Oligo Professionnel een **revolutionaire formule** die jouw klanten in slechts 10 minuten een **permanente haarkleur** biedt, terwijl het haar versterkt en beschermd wordt. Het resultaat? Gezond, glanzend haar met een diepe, **langdurige kleur** en tot 100% grijsdekking, geschikt voor alle haartypes.

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



**VRAAG NU EEN GRATIS
TESTKIT AAN!**

Topsport

op vakgebied

Anouk van der Meer won voor de tweede keer Skills Heroes voor kappers



19 is ze, Anouk van der Meer, en ze mag zich weer de beste kapper van Nederland noemen. Want voor de tweede keer op rij is ze Nederlands Kampioen geworden tijdens Skills Heroes, een wedstrijd voor mbo-studenten. Een enorme prestatie waar ze samen met haar docent Froukje Dijkstra hard voor heeft getraind.



“Ik heb Froukje echt gestalkt om mee te mogen doen aan Skills”, vertelt Anouk. “Ik zocht meer uitdaging in het kappersvak en meedoen aan Skills leek me hartstikke leuk.” Op haar school, het Firda in Leeuwarden, is er een excellente klas voor studenten die meer kunnen en willen. Studenten uit deze klas trainen voor Skills en battelen als voorronde tegen elkaar. Froukje is op Firda de drijvende kracht achter Skills en wordt ook wel de ‘kampioenenmaker’ genoemd, omdat haar studenten al zes achtereenvolgende jaren Skills Heroes winnen. Zo ook Anouk. “Anouk is heel gedreven”, vertelt Froukje. “Dat moet ook wel, want het is hard werken. Je moet het vaktechnisch snel oppakken en naast de lessen ook nog zo’n 500 uur trainen. In september doet Anouk mee aan EuroSkills in Denemarken. Vorig jaar heeft ze in Frankrijk meegedaan aan WorldSkills. Daar werd ze vijfde van Europa en vijftiende van de wereld. Echt een hele knappe prestatie.”

Groeien als mens

Anouk: “Froukje is heel belangrijk voor mij. Zonder haar had ik mentaal en vaktechnisch niet zo sterk gestaan.

Zij begeleidt en traint mij. Daarnaast heeft elke kandidaat een expert die allerlei dingen regelt zoals trainingen en wedstrijden in het buitenland om ervaring op te doen. Die experts zijn ook jurylid.” Naast beter worden in het kappersvak groeien de deelnemers ook als mens. Froukje: “Ze weten zich een houding te geven op een podium, worden communicatief sterker, hun Engels verbetert en ze leren omgaan met stress.

Het vak gaat naar de bliksem

Ze krijgen ook een andere kijk op hun omgeving, ze zien beter wie het goed met ze voor heeft, van wie ze energie krijgen en wie ze leegzuigt. Ze krijgen in een jaar tijd een hele trits aan ervaringen mee. Het is topsport op vakgebied en ze groeien daardoor explosief, dat is heel mooi om te zien.”

Fingerspitzengefühl

Voor de wedstrijden traint Anouk waarin ze nog beter kan worden, maar ze traint vooral waar ze al heel goed in is, zodat ze daarin echt excelleert. Anouk: “Mijn sterktes zijn knippen, kleuren en afstylen, en opsteken vind ik nu ook leuk om te doen.” Volgens Froukje zit de sterkte van Anouk in het feit dat ze creatief is, op details let en een fantastisch tempo heeft waardoor ze aan het eind tijd overhoudt voor een mooie finishing touch. Allemaal dingen die ze op de opleiding heeft geleerd. Want vakmanschap leer je op school, stelt Froukje: “Het vak leer je niet uit jezelf. De vaktechnische vaardigheden, dat fingerspitzengefühl, leer je op school, van mensen die daar kennis van hebben. Iedereen kan overweg met een tondeuse met opzetstukjes. Maar vakmanschap is dat je het zonder opzetstukjes mooier en strakker kunt. En daarnaast ook weet wat je met een kam en een schaar moet. Die vakspecialisatie, dat leer je niet van een video op YouTube. Als iedereen zonder opleiding aan het werk gaat als kapper of barbier, gaat het vak naar de bliksem.”

Ik heb Froukje echt gestalkt om mee te mogen doen

Dromen

Vorig jaar heeft Anouk de allround opleiding dames afgerond. Omdat ze dit jaar weer aan Skills wilde meedoen en je daarvoor bij een mbo ingeschreven moet staan, volgt ze dit jaar de barbiersopleiding. Daarnaast werkt ze als zzp'er in haar eigen salon of is ze aan het trainen voor Denemarken. Een Skills-wedstrijd winnen, doe je vooral voor de eer, maar Anouk won dit jaar bij Skills Heroes ook leuke prijzen: 1000 euro opleidingstegoed bij Keune en ze mag meedoen aan de Amsterdam Fashion Week. Anouk: “Mijn droom is te mogen stylen voor televisie en catwalks, dus ik vind het echt superleuk dat ik mag meewerken tijdens Fashion Week.” A dream comes true.



Skills Heroes, EuroSkills en WorldSkills

Skills Heroes zijn vakwedstrijden voor mbo-studenten. Studenten van kappersopleidingen door heel Nederland doen eraan mee. Via een voorronde op school en een kwalificatiewedstrijd kunnen ze in de nationale finale komen. De winnaar daarvan gaat door naar EuroSkills of WorldSkills, dat wisselt elkaar om het jaar af. Dit jaar vindt de 9e EuroSkills Competition plaats in Denemarken. Anouk van der Meer gaat daar de strijd aan met kapper studenten uit heel Europa.

Skills Heroes en het onderwijs

In 2026 organiseren WorldSkills Netherlands, ANKO, CNV en FNV MOOI samen met ROC's en particuliere opleidingen de wedstrijd Skills Heroes voor kapper studenten. De wedstrijdopdracht wordt gebaseerd op het kwalificatiedossier kapper en is bruikbaar als les- en toetsingsmateriaal en als voorbereiding op het examen of de proeve van bekwaamheid. De wedstrijd past in het beleid van de minister van Onderwijs om excellentie onder mbo-studenten te stimuleren. Scholen die interesse hebben kunnen contact opnemen met WorldSkills Netherlands – 088-0808857 of met het Brancheplatform Kappers - 030-6071080.

De Wet Deregulering Arbeidsovereenkomsten (DBA)

Een gevaar voor stoel- (ver)huur



Door mr. Antonio Robustella, advocaat en partner bij Van Veen Advocaten

De Belastingdienst handhaaft sinds 1 januari 2025 op schijnzelfstandigheid. Ook de stoel(ver)huur in de kappersbranche wordt met deze handhaving geconfronteerd. Maar wanneer kwalificeert de huurder als zelfstandige en wanneer als schijnzelfstandige (dus eigenlijk als werknemer)? Daarover moet meer duidelijkheid komen.

9 criteria om te beoordelen of sprake is van een arbeidsovereenkomst

In de Deliveroo-uitspraak heeft de Hoge Raad in 2023 negen criteria geformuleerd om de vraag of sprake is van een arbeidsovereenkomst, te kunnen beantwoorden. Deze criteria worden door de Belastingdienst bij het handhaven op schijnzelfstandigheid toegepast. Die negen criteria zijn echter geen hard and fast rules. Ze geven namelijk geen zekerheid over het feit dat de overeenkomst tussen de verhuurder en de huurder kwalificeert als arbeidsovereenkomst of als overeenkomst van opdracht. Aan de hand van de criteria en alle omstandigheden moet per geval worden onderzocht of sprake is van een arbeidsovereenkomst of juist niet.

Bepaal aan welke vereisten moet worden voldaan

Bij de verhuur van stoelen in de kappersbranche streven de verhuurder en de huurder zelfstandigheid van de huurder na. Het is daarom belangrijk om bij het maken van de afspraken te bepalen aan welke vereisten moet worden voldaan om schijnzelfstandigheid te vermijden. En voor bestaande overeenkomsten is het belangrijk om te onderzoeken of gemaakte afspraken moeten worden aangepast.



Indicatoren voor schijnzelfstandigheid

Er is weinig rechtspraak over de vraag of een overeenkomst tussen de verhuurder en de huurder van een stoel een arbeidsovereenkomst is of juist niet. Van belang is dat de volgende indicatoren erop wijzen dat sprake is van schijnzelfstandigheid:

- ✗ de verhuurder bepaalt nadrukkelijk gedurende welke uren en op welke locatie de huurder zijn werkzaamheden moet verrichten;
- ✗ de verhuurder spreekt de huurder aan op de uitvoering van de kapperswerkzaamheden en het op tijd aanvangen van zijn werkzaamheden;
- ✗ de verhuurder heeft met de huurder afgesproken dat voor de huurder een concurrentiebeding geldt;
- ✗ de verhuurder verplicht de huurder om afspraken met klanten te maken via het softwaresysteem van de verhuurder;
- ✗ de verhuurder bepaalt eenzijdig welke vergoeding de huurder voor zijn werkzaamheden ontvangt;
- ✗ de verhuurder bepaalt dat de huurder aan hem factureert na goedkeuring van een aangeleverd overzicht van uitgevoerde werkzaamheden;
- ✗ de betaling door klanten van de huurder vindt uitsluitend plaats via het kassasysteem van de verhuurder;
- ✗ de overeenkomst van opdracht is door de verhuurder opgesteld en over de inhoud ervan is door de huurder niet onderhandeld;
- ✗ de huurder gedraagt zich niet als zelfstandig ondernemer.

Degene die de stoel huurt en dat als zelfstandig ondernemer wil doen, moet zich onthouden van het maken van afspraken zoals hiernaast weergegeven. Voor de verhuurder die wil vermijden dat afspraken met de opdrachtnemer kwalificeren als schijnzelfstandigheid (en dus als een arbeidsovereenkomst), geldt hetzelfde advies.

Vakkappers & Hairlounge: Krullen & ontspanning in Heemstede.

Met een te krappe salon voor het huidige klantenbestand en wekelijks ‘nee’ moeten verkopen omdat je vol zit, was het voor Sandra Volkersz en haar dochter Lizzy duidelijk: een nieuwe, grotere salon moest er komen. Na een zoektocht van drie jaar stuitte Sandra in augustus 2024 op een 340 m² groot pand in het meest pittoreske straatje van Heemstede.

Inmiddels zitten de twee Hairlounge-ondernemers vol in de verbouwing, zijn alle interieurschetsen gemaakt, waarbij ze de expertise van Vakkappers inschakelden, dé specialist in saloninrichting en maatwerkmeubilair. Ze hopen in de zomer de deur van hun salon in Hoofddorp voorgoed achter zich dicht te trekken om zich in Heemstede te settelen. “In dit pand kunnen we alles doen wat we willen en onze dromen achterna gaan.”

Expertise delen in de sfeervol ingerichte Hairlounge Academy. Van 65 m² naar 340 m², dat is nogal wat. “Met elf man personeel en een groot klantenbestand groeiden we uit ons jasje. Maar niet alleen dat: we hebben al heel lang het gevoel dat er veel meer uit onze salon te halen valt.

Voor onze ambities en dromen hebben we ruimte nodig die we nu niet hebben”, vertelt Lizzy. Hairlounge is gespecialiseerd in krullenknippen en de nieuwste kleurtechnieken, waaronder balayage.

“In ons nieuwe pand komt een scholingsruimte waarin we kappers kunnen ontvangen die meer willen leren over krullenknippen en kleurtechnieken. De academy was al heel lang een droom van ons, dus het is geweldig dat dit pand de ruimte biedt”, legt Lizzy uit.

Samenwerking met Vakkappers: Maatwerk voor elke ruimte. Om Sandra en Lizzy tijd te besparen, laten ze door het team van Vakkappers alle ruimtes inrichten en ontwerpen, waarbij de meubels op maat worden gemaakt.

Dit geldt ook voor de educatieruimte, wat geen kil klaslokaal moet zijn, maar een warme, sfeervolle ruimte waar je graag wil zijn. “Vakkappers heeft ons geholpen om de ruimte volop tot z’n recht te laten komen. Zowel praktisch en werkbaar, maar ook met een luxe uitstraling vol sfeer.”

In de head spa heeft Vakkappers aan alle details gedacht. “Onze nieuwe salon wordt echt een plek waar je komt om te relaxen. In het pand wordt een ruimte ingericht als head spa, met twee behandeltafels waar je kan plaatsnemen om je hoofdhuid te laten reinigen, je haar te laten verzorgen en nog belangrijker: tot rust te komen.

De routine voor onze head spa-behandeling zijn we momenteel zelf aan het ontwikkelen, waarbij de focus echt ligt op de massage”, vertelt Sandra.” Ook voor de head spa lieten de dames zich adviseren door Vakkappers.

Bij de inrichting van de spa is optimaal gebruikgemaakt van de ruimte, zodat het een open, maar toch warme, sfeervolle behandelkamer is. Aan alle details is gedacht.



Lizzy & Sandra

Warme, sfeervolle salon mét coffeebar.

Op dit moment zitten Sandra en Lizzy middenin de verbouwing. Een hele klus die ze gelukkig samen met Vakkappers klaren.

Sandra: “Toen we het pand in Heemstede net hadden gekocht, zag ik Vakkappers voorbijkomen. Ik dacht: ik ga gewoon eens bellen en informeren naar de mogelijkheden. Dat gesprek voelde zó goed dat ik na afloop Lizzy belde en zei: dit gaan we doen.”

Een eerste afspraak was snel gemaakt. “We deelden onze ideeën over het interieur en daar werd heel enthousiast op gereageerd. Sterker nog: Vakkappers kwam gelijk met aanvullende ideeën. De interieurtekeningen waren nog mooier dan we hadden durven dromen. Het is echt super hoe ze meedenken, nu nog steeds. Zo werd last-minute het lichtplan nog aangepast”, zegt Sandra.

Het is heel fijn dat Vakkappers zich gelijk kon vinden in onze keuzes en hierin kan ondersteunen. Niet alleen op interieurvlak denken ze mee, ook adviseren ze over praktische zaken.



“Bij de inrichting van de spa is optimaal gebruikgemaakt van de ruimte, zodat het een open, maar toch warme, sfeervolle behandelkamer is.”

Ook jouw droomsalon tot leven brengen?

Bij Vakkappers denken we met je mee en helpen we je om jouw droomsalon te realiseren. Van inspirerend interieuradvies en stijlvolle saloninrichting tot persoonlijke begeleiding. Wij staan voor je klaar met kennis, ervaring en passie voor het vak.

Of je nu een bestaande salon wil vernieuwen of helemaal opnieuw begint, wij bieden alles wat jij nodig hebt om de salon van jouw dromen te creëren! Ga naar www.vakkappers.nl of scan de QR-code en ontdek wat er mogelijk is!

Nieuwsgierig naar het vernieuwde Hairlounge in Heemstede? In de volgende editie van ANKO Kapperszaken is het eindresultaat te bewonderen.

“Niet alleen op interieur vlak denken ze mee, ook adviseren ze over praktische zaken.”



De kasten bijvoorbeeld, en waar je je spullen opslaat. Daar hadden we allebei totaal niet aan gedacht. Maar ook de kappersstoelen: die zijn volledig kantelbaar, wat heel handig is bij het föhnen van krullen”, vertelt Lizzy. “We kwamen uit op de meubels van Salon Ambience.

Deze passen het best bij onze salon, zowel qua kwaliteit als functionaliteiten.” Ook is Vakkappers verantwoordelijk voor de inrichting van een heuse coffeebar. Sandra: “Als je je haar bij ons laat kleuren, zit je niet een uur lang met folies in de kappersstoel, maar kan je tijdens het inwerken plaatsnemen in onze coffeebar.

Vakkappers heeft een geweldige bar ontworpen die er op de tekening al te gek uit ziet. We kunnen niet wachten om deze in het echt te zien, net zoals de rest van de salon!”



Scan mij!



Ontworpen & gerealiseerd door

VAK KAPPERS

Luca Rossini
MADE IN ITALY

Mirplay Salon Ambience

Wil jij de salon van jouw dromen tot leven brengen? Scan de QR-code!

1

De vraag achter de vraag

3 inspirerende ondernemerstips van ondernemer en voorzitter MKB-Nederland, Jacco Vonhof

2

waar heb je invloed op

Hij is ooit als glazenwasser begonnen en droomde van een eigen bedrijf. Als directeur-eigenaar van Novon, een groot schoonmaakbedrijf, is Jacco Vonhof na ruim 30 jaar een doorgewinterde ondernemer. Als we vragen wat kappers kunnen leren van zijn ondernemerschap zegt hij: “Mijn ondernemerschap kenmerkt zich door luiheid. Ik weet niet of dat voor kappers nou een hele goede eigenschap is.” En dan volgen vlot drie inspirerende ondernemerstips.

3

investeer!

Zoek de vraag achter de vraag

“Het allerbelangrijkste wat kappers van mij zouden kunnen leren, is dat ik continu zoek naar wat mijn klant nodig heeft, wat is de vraag achter zijn vraag? Wil de eigenaar van een vakantiepark schone huisjes of is zijn uitdaging dat hij zijn klant, de vakantievierder, een zorgeloze vakantie wil bezorgen? Bij een kapper kan de vraag achter de vraag een hele andere zijn dan: wil je mijn haar knippen? Misschien zit iemand met haarproblemen waarmee je kunt helpen. Als je het antwoord op de eigenlijke vraag van je klanten kunt vinden, word je een heel succesvolle kapper, daar ben ik van overtuigd.”

Steek je tijd en energie in dingen waar je invloed op hebt

“Op sommige dingen heb je geen invloed, zoals stijgende kosten voor energie en lonen. Je moet er wel over nadenken en kijken of je dingen anders kunt doen, maar als je er echt geen invloed op hebt, steek er dan niet heel veel tijd en energie in. Daar is het lidmaatschap van je brancheorganisatie juist zo nuttig voor. Waar je naartoe wilt, is dat waar je wel invloed op hebt. Zoek bijvoorbeeld uit wie je beste klanten zijn en wie bereid is om iets meer te betalen voor wat je toevoegt, zodat je kosten en omzet in balans blijven. Ik realiseer me dat dat spannend is. Maar dat is toch waar je het moet zoeken. Je kunt niet voor je eigen verlies werken, dat hou je niet lang vol.”



Wie Jacco Vonhof zelf inspirerend vindt?

Investeer in jezelf, in mensen die beter zijn dan jij en in je omgeving

“Investeren in jezelf is het allerbeste wat je kan doen. Dat kan investeren in je vak zijn, maar ook in nog beter weten hoe je cijfers in elkaar zitten of personeelsmanagement. Stop daar tijd in. Investeer daarnaast ook vooral in mensen die iets beter kunnen dan jij. Denk niet dat je de maat der dingen bent omdat jij het bedrijf bent begonnen. Dat je onderneemt en kansen ziet, dat is jouw kracht. Maar misschien is iemand anders in je bedrijf veel beter in inkopen. Laat diegene dat dan doen en geef die ook daadwerkelijk de verantwoordelijkheid daarvoor. Daar word je heel gelukkig van, echt waar. En nog een investering die ik heel belangrijk vind, is investeren in je omgeving. Kijk of je een paar uurtjes van je tijd kunt investeren in de samenleving. Mijn bedrijf is ondertussen zo groot dat we iemand in dienst hebben die dat organiseert en zelf draag ik in mijn vrije tijd bij aan verschillende stichtingen en goede doelen, zoals de Stichting Lezen en Schrijven. Ik vind dat elke ondernemer dus ook een kapper, zich af en toe moet realiseren dat hij onderdeel uitmaakt van een groter geheel. Het is nog een ondernemerstip ook, want je maakt jezelf daarmee zichtbaar. Hoef je niet voor te adverteren en het is nog leuk om te doen ook.”

Mark Rutte, omdat hij in staat is om boven de partijen te staan en om te verbinden. Hij weet heel veel, en voor wat hij niet weet omringt hij zich met goede mensen.

Voormalig minister **Wouter Koolmees**, een briljante man en een heel leuk mens.

Kim Putters, voorzitter van de SER, die is ook zo verschrikkelijk slim.

Hans de Boer, voormalig voorzitter van VNO-NCW en MKB-Nederland, van hem heb ik heel veel geleerd.

En mijn kapper **Gert**. Als ik bij hem kom, vertelt hij mij precies wat er aan de hand is in ons dorp (hij roddelt niet hoor, hij geeft een samenvatting).”

Kapper in een real-life soap

Zieke mensen
knippen doe ik
vanuit mijn hart

Het enorme Mariabeeld heeft geneeskrachtige werking

Dante Deterala is de flamboyante kapper uit de real-life soap 'St. Willebrord, het Mirakel van Brabant' die RTL5 dit voorjaar uitzond. In zijn salon biedt hij een breed palet aan diensten: van knippen, kleuren, stylen en het aanmeten van een haarwerk tot aan faith healing. In zijn spaarzame vrije tijd knipt hij zieke mensen die niet naar zijn salon kunnen komen. "Ik wil het leven van mensen een beetje lichter maken."



Door de real-life soap over Sint Willebrord, een plaatsje gelegen tussen Breda en Roosendaal, heeft Dante zichzelf en zijn salon Kam & Schaar goed op de kaart gezet. "Mensen rijden helemaal hiernaartoe om zich door mij te laten knippen. Hartstikke leuk toch? Mijn werk is mijn hobby, ik werk dan ook zes dagen per week en besteed veel tijd aan mijn klanten; mijn partner is wel eens jaloers op ze", grapt de goedlachse kapper.

Mariabeeld

Naast klanten die naar hem toekomen voor hun haar, komen mensen ook voor het enorme Mariabeeld dat in zijn salon staat. Het beeld heeft volgens hem geneeskrachtige werking. "Naast mijn werk als kapper doe ik ook faith healing. Aan het Mariabeeld ontleen ik krachten om mensen te verlossen van lichamelijke klachten. Kijk maar naar de eerste uitzending van Het Mirakel van Brabant. Het is terug te zien op Videoland."

Mensen rijden helemaal hiernaartoe om zich door mij te laten knippen

Uit het hart

Op maandagen en in de avonden gaat Dante naar zieke mensen toe die niet naar de salon kunnen komen. Door zijn deelname aan de soap, bellen en e-mailen er nu mensen uit het hele land. "Zieke mensen knippen doe ik vanuit mijn hart. Ik doe alleen mensen uit de omgeving, hoor. Tot zo'n 30 kilometer weg, verder niet. Dat vind ik niet eerlijk tegenover andere kappers, ik wil geen klanten afpakken. Als het verder weg is, is daar vast ook wel een kapper die wil komen." Of er betaald moet worden voor het bezoek is afhankelijk van de situatie. Heeft iemand het geld, dan wordt er gewoon betaald. Heeft iemand het niet, dan worden alleen de kosten voor de producten en reiskosten in rekening gebracht. Zijn tijd steekt hij er gratis in. "Ik ben blij als ik mensen blij kan maken. Als ik bij mensen die krap bij kas zitten hun haar kom doen en ik reken daar heel weinig voor, betekent dat veel voor mensen. Soms huilen ze. Ze weten niet wat hun overkomt en kunnen niet geloven dat je dat voor ze doet. Maar als ik iemand kan helpen doe ik dat. Ik zeg altijd: als we elkaar helpen zijn de problemen van de wereld zo opgelost."

KAO Netherlands B.V.

VAN STOEL TOT STIJLICOON: DE VISIE VAN HUUB EYSINK

DOOR KAO NETHERLANDS B.V.

In een stijlvolle samenwerking tussen Oribe en Goldwell vierde topstylist Huub Eysink een persoonlijk én professioneel hoogtepunt. Tijdens een exclusieve fotoshoot, geïnspireerd op de iconische flair van de jaren '90, bracht hij zijn visie tot leven: schoonheid creëren die krachtig, tijdloos en persoonlijk is. “Dit is geen commerciële samenwerking,” zegt Huub. “Dit is een bekroning. Een manifest van gedeelde waarden. Van precisie, schoonheid en het vermogen om iemand écht te laten stralen.”



Het vak als levensmissie

Vanaf zijn vijftiende draait Huub mee op het hoogste niveau in de kapperswereld. Niet als volger, maar als vormgever van identiteit. “Wat mij drijft? Mensen krachtiger maken. Als iemand in de spiegel kijkt en denkt: dát ben ik. Dan is mijn missie geslaagd.” Dat gevoel leeft in zijn salon Hairplaza, die hij op 26-jarige leeftijd opende vanuit een drang naar vrijheid en creatie. Geen regels. Alleen ruimte voor groei. Hairplaza groeide uit tot meer dan een salon: een platform voor jong talent, een broedplaats voor ideeën, een plek waar schoonheid en professionaliteit elkaar versterken.

Goldwell en Oribe: een match made in heaven

In een wereld vol aanbod kiest Huub bewust. “Goldwell is pure topkwaliteit. De kleur doet exact wat ik wil, elke keer weer. Dat geeft me artistieke vrijheid en rust. Geen verrassingen, alleen controle, creativiteit en vertrouwen.” Over Oribe is hij net zo uitgesproken. “Er is simpelweg geen beter verzorgingsmerk. Je ziet het verschil aan het haar, je voelt het. Oribe maakt mijn werk af.” Samen staan ze garant voor gezond haar met een luxueus eindresultaat. En dat is uiteindelijk wat elke klant verdient.

Een mentor met een missie

Huub gelooft dat leiderschap begint met geven. “Ik ben gekomen waar ik ben omdat anderen mij kansen gaven. Nu is het mijn beurt.” Zijn team van veertien jonge stylisten begeleidt hij intensief in techniek, ondernemerschap en klantbeleving. “Ik selecteer op energie. Dat vuur, die nieuwsgierigheid, voel je meteen. Daarna begint het echte werk: bouwen aan hun kracht.” Huub leidt zijn salon zoals hij leeft: met visie, zonder dogma’s. “Onze cultuur lééf je. In hoe je werkt, hoe je met elkaar omgaat. Alles klopt. Alles voelt net even magischer.”

Onder zijn leiding doorloopt elke stylist een intensief traject, ondersteund door trainingen van Kao in Amsterdam, Antwerpen en Apeldoorn. “Ik wil dat ze zich bewust zijn van hoe bijzonder ons vak is. Met je handen, ogen en gevoel iemand laten stralen. Dát is magie.”

Vooroplopen door jezelf te blijven

Voor Huub draait het niet om trends najagen. Zijn kracht ligt in authenticiteit. “Mijn onderscheid zit in mijn verhaal, mijn keuzes, mijn stijl.” Hij laat zich inspireren door zijn internationale netwerk, met als vaste sparringpartner Angelo Seminara. “We facetimen vaak. Niet om te

kopiëren, maar om ideeën te laten stromen. Dat is hoe je groeit. Dat is echt leiderschap.”

Succes is een levend begrip

“Vroeger dacht ik dat succes zat in awards en applaus. Nu weet ik: het zit in doen waar je hart sneller van gaat kloppen. Omringd door mensen die datzelfde vuur voelen.” Zijn succesformule is helder: kwaliteit boven alles, een team dat leeft voor het vak en merken die zijn visie versterken. Maar vooral, een onuitputtelijke drive om te blijven groeien. “Wat gisteren goed was, is vandaag mijn nieuwe standaard. Niet perfect, maar altijd beter.”

Vergroot je impact en laat je inspireren.

Vergroot je impact en laat je inspireren. Schrijf je in voor Nocturnal Glam, de masterclass van Huub Eysink. Aanmelden kan via education.nl@kao.com.

Regels genoeg, nu nog ruimte voor ondernemen



Peter Bex is directeur van Sira Consulting, expert in het verbinden van beleidsmakers en regelgevers met de praktijk

“Wanneer moet ik nou nog knippen?” verzucht een kapper, terwijl ze me vertelt over haar poging om de regels rond de re-integratie van een zieke collega te begrijpen. Ze wil niets liever dan haar medewerker op een goede en zorgvuldige manier helpen terug te keren op de werkvloer – maar waarom moet dat allemaal zo formeel, zo juridisch, zo verantwoord in formulieren en stappen-plannen? “Ik doe mijn best”, zegt ze, “maar het voelt alsof ik een fout maak als ik niet alles exact volgens de regels opschrijf.”

Natuurlijk is regelgeving nodig. We willen geen onveilige werkplekken of ongelijke behandeling. Maar regels zouden duidelijk, doelgericht en uitvoerbaar moeten zijn en niet een papieren werkelijkheid moeten

creëren waar niemand (zonder dure adviseurs) nog wijs uit wordt. Ondanks allerlei initiatieven, zoals Help123 en de vereenvoudiging van de RI&E, blijft er een stortvloed aan nieuwe of gewijzigde verplichtingen komen.

Neem de aankomende Europese regelgeving rond gelijke beloning voor mannen en vrouwen (verplicht vanaf 2026). Belangrijk onderwerp, maar niet een probleem dat binnen de kappersbranche speelt. Gevolg is wel dat het voor ondernemers met personeel extra administratie met zich meebrengt. Daardoor houden ze minder tijd en energie over voor hun vak en wordt het gelijke speelveld tussen ondernemers met en zonder personeel verder verstoord.

Regels mogen geen doel op zich zijn. Ze moeten proportioneel zijn, uitvoerbaar zijn in de praktijk en iets opleveren voor alle betrokkenen. Als het risico verwaarloosbaar is, laat kleine bedrijven of sectoren dan met rust en faciliteer degenen waar het echt speelt zo goed mogelijk.

ANKO heeft concrete voorstellen gedaan om de regeldruk merkbaar te verminderen. In de top 3 staan: de loondoorbetaling bij ziekte en re-integratie, de ingewikkelde regels rond arbeidscontracten en de hoge administratieve last van arbo- en RI&E-verplichtingen. De plannen liggen op tafel. Nu is het aan het nieuwe kabinet: beslis, voer uit en kies voor vertrouwen.





WIJ EEN NIEUW JASJE, JIJ EEN NIEUW TASJE!

Koos van der Beek heeft een nieuwe webshop,
een nieuw logo en nieuwe merken!
Ontvang nú tijdelijk een gratis tas bij je order.



BEKIJK DE NIEUWE
WEBSHOP!



WWW.KOOSVANDERBEEK.NL
ALLES VOOR HET HAAR

Sinds 1939 de leukste groothandel van Nederland!
Klokhoeck 14 - 3833GX Leusden - 033 494 6688 - info@koosvanderbeek.nl



SAMEN GROEIEN NAAR MEER SUCCES

Met L'ANZA kies je niet alleen voor producten van topkwaliteit, maar ook voor een exclusief partnerschap waarin jouw salon centraal staat. Al 30 jaar ondersteunen wij professionals met Healing Haircare die zichtbaar verschil maakt – en met persoonlijke begeleiding die verder gaat dan alleen producten.

Met L'ANZA investeer je in gezond haar, tevreden klanten en een succesvolle toekomst. Maak samen met ons het verschil in jouw salon.

Kies voor L'ANZA – exclusief, krachtig en gericht op jouw succes.



L'ANZA
HEALING HAIR COLOR & CARE

JA, dit
wil ik ook!

