



Terugblik ANKO Live
Winnaars ANKO Ondernemers Award
Erkenningsregeling haarwerkspecialisten
Dealen met ziekteverzuim
Bijzondere kapper Siko van Berkel

Kapperszaken
December 2025

Haarlijn





Ontdek onze exclusieve giftsets
Samengesteld voor elke haar- en hoofdhuidbehoefte



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,
Jacqueline Lycklema, Bouwens Tekst,
Sonja Huising

Columnisten
Maurice Crusio, Koen van Strien,
Ronald van Welie

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: @ankokappers
Instagram: @ankokappers
LinkedIn: koninklijke-anko
TikTok: @ankokappersvereniging

© 2025 - ANKO
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd, 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.



12

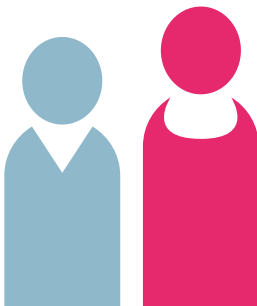


14



32

20



6 In 't kort

8 Jubilea

11 Tijd om het net op te halen

12 Ledennet, exclusief voor leden van ANKO

14 Een dag in Den Haag

20 ANKO onderzoekt

20 Een andere erkenning
De Stichting Certificering Haarwerkspecialisten

26 Terugblik ANKO LIVE

32 Winnaars ANKO Ondernemers Award 2025



39

42



44



48

35 Fijne feestdagen

38 Dat je denkt: ik ga het gewoon doen!
Column Koen van Strien, ondernemer en lid van de Commissie Jonge Ondernemers

39 Dealen met verzuim
Nathalie de Jong vertelt over haar ervaringen

42 Het belang van de ZZP-community
Wat drijft deze drie ambassadeurs?

44 Bijzondere kapper Siko van Berkel

48 Ondernemers in de spotlights Dennis van Dun

48 Gastcolumn Ronald van Welie



Samen vooruit

Met tevredenheid kijken we terug op een jaar waarin we samen vooruitgingen. Denk aan een cao die duidelijkheid geeft, aan meer ruimte om te ondernemen, aan een sterkere verbinding met het onderwijs en de nieuwe generatie, en aan ontwikkelingen binnen de vereniging. In deze Kapperszaken zie je dat terug in de artikelen over ziekteverzuim, het nieuwe Ledennet en de erkenningsregeling ANKO Haarwerkspecialisten.

Natuurlijk kijken we in deze Kapperszaken ook uitgebreid terug op ANKO Live. Een dag vol energie, verhalen uit het vak, vakmanschap en het gevoel van dit doen we met elkaar. De positieve reacties, het enthousiasme en de ontmoetingen geven vertrouwen en kracht om ook in 2026 verder te bouwen aan een sterke, herkenbare en toekomstbestendige kappersbranche en ANKO. Samen met jullie!

Ik wens iedereen een mooie decembermaand toe – druk in de salon, maar ook warm en sfeervol.

Fijne feestdagen en alle goeds voor het nieuwe jaar.

Therèse van 't Westende
directeur



Let op: ledensticker zit bij dit blad!

Als ANKO-lid ontvang je elk jaar een nieuwe ledensticker. Veel leden plakken deze op de deur of de etalage van hun salon. Zo laat je klanten en potentiële medewerkers zien dat je staat voor vakmanschap, goed werkgeverschap en professioneel ondernemerschap. Het is een klein gebaar, maar het zegt veel over jou als ondernemer.

Tot nu toe ontvang je de sticker apart per post. Dit jaar kiezen we voor een meer duurzame oplossing en ontvang je de sticker samen met Kapperszaken. Dat scheelt namelijk een hoop verpakkingsmateriaal. Dus let op voordat je de wikkel weggooit want daar zit ook de sticker in! Plak 'm op een zichtbare plek en laat zien dat jij lid bent van de ANKO-community.

ANKO-kantoor sluit tijdens de feestdagen

Het ANKO-kantoor is gesloten op 29, 30, 31 december en 2 januari. We zijn deze dagen telefonisch niet bereikbaar. Heb je in deze periode een dringende vraag? Mail naar info@anko.nl. We lezen de mail zo veel mogelijk.



Dag van het Haarwerk

Op 9 oktober was het de Dag van het Haarwerk. Een dag waarop we stilstaan bij wat een goed haarwerk kan betekenen.

Voor veel mensen die door bijvoorbeeld ziekte, behandeling of alopecia hun haar verliezen, heeft dat een grote impact. Een haarwerk kan dan helpen om je weer jezelf te voelen.

ANKO-gecertificeerde haarwerk-specialisten begeleiden mensen hierin met tijd, aandacht en vakmanschap.

Om onze haarwerkspecialisten in het zonnetje te zetten, kregen alle bij ANKO aangesloten haarwerkspecialisten op de Dag van het Haarwerk een taart bezorgd.

Een klein blijk van waardering voor het belangrijke werk dat ze doen.



ANKO Achievement Award

Tijdens ANKO Live zijn twee bijzondere mensen in de spotlights gezet: Willeke Pietersma en Richard Koffijberg. Beiden kregen de slechts in bijzondere gevallen uitgereikte ANKO Achievement Award voor hun langdurige inzet, vakmanschap en betrokkenheid bij de branche.

Willeke is al jaren een herkenbaar boegbeeld voor het vak van haarwerk-specialisten. Met haar kennis, vakliefde en warme manier van werken, betekent zij veel voor cliënten en collega-haarwerkspecialisten. Ze draagt het vak verder door te delen, te coachen en altijd te kijken hoe het beter kan.

Richard staat bekend om zijn ondernemerschap, visie en oog voor kwaliteit in het kappersvak. Hij stimuleert ontwikkelingen binnen salons en de branche als geheel, en heeft veel mensen geïnspireerd om met trots en toekomstdenken naar het vak te kijken.

De ANKO Achievement Award is een zeer verdiende erkenning voor deze boegbeelden die onze branche steeds sterker maken.

In het eerste nummer van 2026 lees je een uitgebreid interview met Willeke Pietersma en Richard Koffijberg.

Word in 2026 erkend leerbedrijf

Om erkend leerbedrijf te worden en dus mbo-studenten te mogen begeleiden in je salon, moet je de training 'Professioneel praktijkopleider' gevolgd hebben. In deze training, die door onze samenwerkingspartner Groeizaken gegeven wordt, leer je motiverend begeleiden, duidelijke leerlijnen voor leerlingen en nieuwe medewerkers uit te zetten en te bouwen aan een leer- en groeicultuur in je salon.



Groeizaken

Na afronding ontvang je het certificaat Professioneel praktijkopleider. Hiermee voldoet je salon aan de eisen voor erkend leerbedrijf.



Bekijk de opleidingsdata in 2026, meld je aan en word erkend leerbedrijf!

Blijf op de hoogte via onze sociale media

Volg ANKO op de socials voor inspiratie, verbinding, kennis, praktische tips en verhalen van collega-kappers.

Facebook: @ankokappers

Instagram: @ankokappers

LinkedIn: koninklijke-anko

TikTok: @ankokappersvereniging



Subsidie voor opleidingen en trainingen

Goed nieuws voor erkende leerbedrijven. Om de ontwikkeling van je medewerkers te stimuleren, stellen sociale partners vanaf 1 november 2025 tot en met 31 december 2026 een Opleidingssubsidie beschikbaar. Heb je je medewerkers een externe vakgerichte cursus, vakgerichte training of iets soortgelijks laten volgen, dan kun je een tegemoetkoming in de kosten ontvangen.

Medewerkers krijgen volgens de cao 2025-2026 een opleidingsbudget van € 200. Als werkgever kun je 50% van de kosten terugvragen, tot maximaal € 100 per medewerker.

De regeling loopt – namens ANKO, CNV en FNV MOOI – via het Brancheplatform Kappers.

Het budget is beperkt. Dus ben je erkend leerbedrijf check de voorwaarden en vraag de subsidie tijdig aan.



Nieuwe podcastserie

Typisch Haar

powered by ANKO

We hebben iets nieuws: een eigen podcastserie over het kappersvak en onze branche. In 'Typisch Haar – powered by ANKO' gaat Petra van den Burg in gesprek met mensen uit het vak: kappers, ondernemers, werkgevers en mensen die zich inzetten voor de toekomst van ons ambacht.

In elke aflevering hoor je over herkenbare onderwerpen die spelen in de salon en in de branche. Bijvoorbeeld: hoe je een team meekrijgt en medewerkers laat groeien, het cao-proces en wat dit betekent in de praktijk, ondernemen in een tijd waarin veel op je af komt, het vak van nu en hoe de toekomst van de branche er mogelijk uit gaat zien.

De gesprekken zijn open, persoonlijk en praktisch. Geen ingewikkelde theorie, maar verhalen en voorbeelden uit de dagelijkse kapperspraktijk.

Luister je mee?

Je vindt de podcast op Spotify en andere podcastplatforms. Zoek op: Typisch Haar – powered by ANKO.

25 jaar



Kawayan Hair
IINN - sustainable beauty
Charlton hair Salon
Kapsalon Van Weerdenburg
Sjonnie Kapper
Kapsalon Sjoerd Wiessing
Bo Haarmode
Happy Hair
Nouveau Coiffures
Vrede en Vrijheid Styling VOF
Kapsalon Jenny
V.O.F. Creations Hair&Make-up
Hair by Belinda Spronk
Rob Peetoom Hair + Beauty Haarlem
Kapsalon Koppie-Right
Conforza Kappers
Salon 2gether
Kapsalon Wilco van Smoorenburg
Kapsalon Style Achterover
Studio Friendshair
Haarmode voor 2
De Kinderkapsalon
Beautyhouse Denise
Hair by Chantelle
Snel Kappers
Maat Kappers
Hairview International B.V.
Whoops
Hairstudio Carmen
Haarspecialist Goldfinger
Huib van Kooij Haarstylisten
Kapperazzi
Kapsalon Haarscherp
SieYou
Hair Studio Face to Face
Lyda's Knipwinkel
Kapsalon Jacqueline
Bas Haarstudio
Bon Soigné
Michel Arendsen Kappers B.V.
Kapsalon Margreet Bos
Willy's kapsalon

Kapsalon Mate
Just-MO
Sisters Haarmode
De Knipsalon
Anita van der Plaat-v.d Pol
Haarmode Céline
Kapper Jaap
Castell's
Haarstudio Miranda
Haarmode Louise
Alexandra's Knipperij
Kapsalon Raats
Henny's Haarmode
Kapper Joss
Kapsalon Creatief
RICCIO KAPPERS
Ixxi-haarwerken
Haarstudio Edwin
Anita Haarstyliste
Haarmode Mariëlle
Capelli Kapper
Haarboetiek Pascal
eNJeé Kappers
Praedé kappers
Ancha Haarwerken & Kapsalon Will
Steenbakkers
Kapsalon Thea
Kapsalon Zentjens
Ingènte-Haarmode
Salon de coiffure Trianon
Kapsalon Zijlstra
Hair-Care-Shop
Haarinstituut Smeets
Kapsalon Avalon
De Heerenkamer Kappers
B-Bop Haarmode
Hair and Faces
Le Clou Kappers
Hairstyling Annemarie
Peter de Kapper
House 4 Hair
Hairlook Simone

Kapsalon Wuestenenk
Claudia's Hairdesign
Haarsalon Michelle
Hairstudio Inge
De Kapperij
Herenkapsalon De Barbier
Haarmode Maureen
Kapsalon Petra
Beauty Centre Hair Affair
Kapsalon Paula
Kapsalon Kimo
't Kappershoekje
Haarmode Carin's
BIJ BHORONI
Touchez



40 jaar

Rob Style
Lorenzo Coiffures
Kapsalon Gerrit
Haarstudio Agnes
Kapper Frans
Studio Bibob
Hairfashion Robert Jan
Tukker Haarmode
Kapsalon Wouter
Hairstyle
Kappersakademie Young Proffesionals
Salon Booms
Hairstyliste Martha Boellaard
Kapsalon Bianca
Kapsalon Modern
Kapsalon Jeanne Versteeg
Salon Artistique / Salon Frens
Kapsalon Ans
Ziezo Kappers
John de Kort Coiffures
De Kok Haarwerken ETZ Elisabeth
Ziekenhuis
RICCIO KAPPERS
Gi-Gi Coiffures
D-Line Haarmode
Peels Haarmode
V.O.F. Schoemakers-van Montfort
V.O.F. Stans Hairstyling
Haarsalon Dorien
Norbert Hairstyle
Haarmode Koeleman
Salon Houwer
Hairstyling Dick
Ehair Hairstyling
Men's-World Herenkappers
Salon Jasper
Kapsalon Henriëtte

50 jaar

Maison Yvonne
Kapsalon P. Pijl
Salon Groesbeek
Edward's
Kapsalon Hans en Annelise
Haarstudio Jean-Pierre
Kapsalon Up to Date
Kapsalon Ploegmakers BV
Salon Craft
Everline Care for Hair
V.O.F. Jonkers Haarmode
Van den Berg Hair & Beauty
De Bruin en Cho Hair Spa Lifestyle Salon



Nieuwe leden

AMI Kappers Apeldoorn
AMI Kappers Capella a/d IJssel
's-Gravenland
AMI Kappers Waddinxveen
Annas Hairextensions Salon
Azi Beauty Academy
Bellalux
BIJ en CO
Bohemian Hair
Britt HaarAtelier -
By Franchesca -
By Jace Luxury Hair Extensions
Byrutchairis cv
chefdecabine
Cyn's Hairstyling
Darios Barbershop BV
De Salon
Haar & Vlecht Passie
Hair treatment
Hairdone
Hairdrobe&Garderobe
Hizi Hair Bergen op Zoom -
Hizi Hair De Bilt
Huid en laserkliniek zeeland
Justhair Nederland BV
Kim in t Veld Kinki Kappers Korte Poten
Kims Haarsalon
Kinki Kappers Leiden
Leander Hairdressers Zutphen B.V.
Mèche Salon
Nobel Beauty
Nona's studio
Salon Kingston
Savohs -
Studio glow hair & beauty
THE kimaji hair boutique
The-Hairroom -

NIEUW

COLOR RHAPSODY 10 IT'S ABOUT TIME!

3x sneller dan
traditionele haarverf

Tot 100% dekking¹

Tot 2.8x minder schade²

Niet-progressieve,
voorgemengde tinten



¹ Bij klanten met maximaal 60% grijs haar.

² Gebaseerd op klinische tests, waarin het gepatenteerde ProArginine + ArganID®-systeem en de ColorKinetic Booster van Moroccanoil werden vergeleken met alternatieve alkaliserende middelen en onbehandeld haar.

Meer informatie? Neem contact op met Beautydistrict via www.beautydistrict.nl en vraag een GRATIS testkit aan!

MOROCCANOIL®

ANKO | Column

Tijd om het net op te halen



Ken je dat, dat onbedwingbare gevoel aan het einde van het jaar? Dat je – terwijl het door de naderende feestdagen gekkenhuis is in je salon – toch al even wil kijken hoe dit jaar financieel is geweest en hoe het met je personeel is gegaan? Die drang om aan het einde van het jaar het net op te halen, ken ik niet alleen voor mijn eigen salon, maar ook voor ANKO.

Want wat hebben we dit jaar bereikt voor onze leden? Het antwoord op die eerste vraag is: veel. Zijn we klaar? Nee, nog lang niet, maar we zijn in beweging, maken vaart en hebben ontzettend veel zin in het nieuwe jaar.

Een beweging die dit jaar is ingezet, is de bewuste keuze voor een duidelijke koers op werkgeverschap, want een sterke salon begint bij een sterk team. Na een stevig lobbytraject ligt er nu een nieuwe cao die werkgevers en werknemers tot eind volgend jaar rust en zekerheid geeft.

Beweging zie je ook terug in het versterken van de verbinding met het onderwijs. Samen met scholen en opleiders kijken we naar meer instroom, het versterken van de kwaliteit en een warme kennismaking met ANKO, want de toekomst begint daar.

En ook Den Haag beweegt. Zo wordt daar hard gewerkt aan het schrappen van 500 onnodige regels voor ondernemers. Iets waar we ons al langer voor inzetten, omdat het meer ruimte biedt om te ondernemen.

Naast extern is er bij ANKO ook intern beweging. Om het geluid van onze ondernemers met personeel, ketenbedrijven, barbiers, haarwerk-

specialisten en zzp'ers scherper te horen, hebben we dit jaar een nieuwe Ledenraad en verschillende commissies geïnstalleerd. Zo worden we gevoed met datgene wat er echt leeft bij onze leden en kunnen we nog betere en realistischere keuzes maken.

Verder hebben we dit jaar hard gewerkt aan het verduidelijken en zichtbaar maken van de meerwaarde van het lidmaatschap en aan hoe we ons verhaal vertellen. Kapperszaken kreeg een frisse uitstraling. De website is vernieuwd. En onze socials kregen nieuwe energie en meer bereik.

Maar het mooiste voorbeeld van 'in beweging zijn', vind ik toch wel ANKO Live. Na jaren was het weer zover. Een verbindend en inspirerend event waar je elkaar ontmoet en nieuwe energie krijgt. Waar je voelde dat je deel bent van iets groters dan alleen jouw eigen salon.

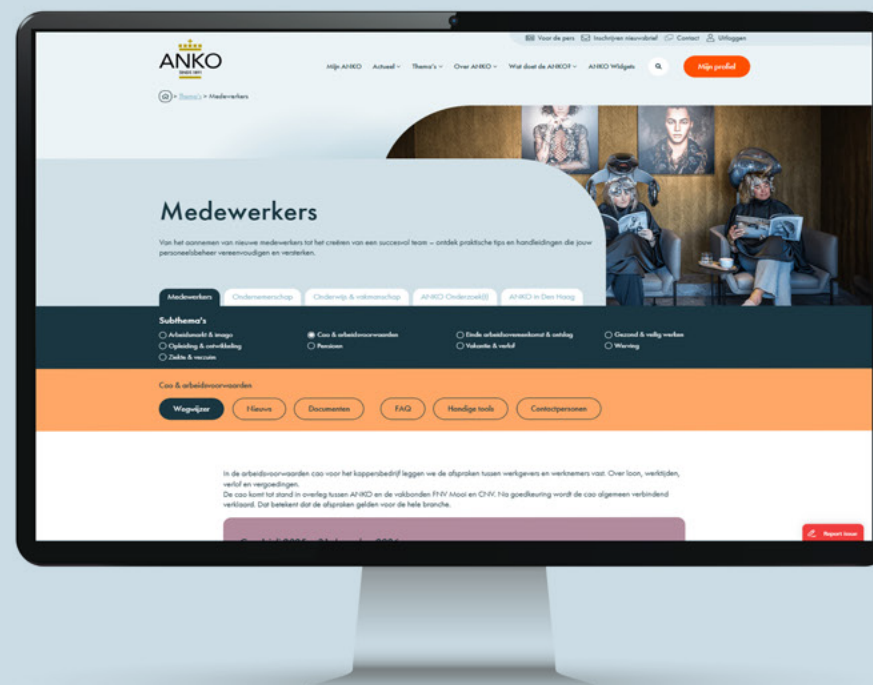
Op naar een succesvol nieuw jaar.

Maurice Crusio, voorzitter ANKO

Exclusief voor leden van ANKO

Belangrijkste thema's

Bij de indeling van de ledenpagina's zijn we uitgegaan van de grote drie. Dat zijn de onderwerpen waarop wij ons profileren: werkgeverschap, ondernemerschap, onderwijs & vakmanschap. Natuurlijk zijn er nog veel meer zaken van belang, maar hiermee bieden we een kapstok voor het zoeken van informatie.



Het is zover: de ledenpagina's van de ANKO-website zijn klaar! Op deze pagina's in ons blad geven we een beeld van de belangrijkste pagina's online. Als je ingelogd bent, krijg je meer informatie (dan de collega-kappers die geen lid zijn van ANKO), en vooral informatie op maat. Geef aan welke onderwerpen jij belangrijk vindt en de nieuwsberichten, filmpjes en tools daarover komen naar je toe.

Mijn profiel

Informatie geven op maat lukt alleen als we weten wie je bent. Check of je gegevens kloppen. En geef aan waarover je informatie wilt ontvangen.

In de rubriek ANKO in Den Haag vertellen we over onze lobbytrajecten in Den Haag en wat we daar voor onze leden willen bereiken en bereikt hebben. Maar hoe ziet een dag in Den Haag er voor ANKO-voorzitter Maurice Crusio eigenlijk uit? Op 12 november 2025 hebben we hem een dag gevolgd.

Een dag in Den Haag



10.30 uur

Vergadering hoofdbestuur MKB-Nederland

Vandaag ben ik bij MKB-Nederland voor een overleg met het hoofdbestuur. ANKO is aangesloten bij MKB-Nederland en zo'n 10 keer per jaar is er een overleg met het hoofdbestuur. Ik zit daar met veel partijen om tafel, waaronder onze collega's uit de winkelstraat: de bakkers, de slaggers en andere retailers. Op de agenda staan vandaag de laatste politieke en economische updates, de begroting, de contributie voor 2026 en verschillende beleidsnotities. Een van de belangrijkste stukken die we vandaag bespreken, is de Arbeidsvoorwaardennota 2026. Daarin staat hoe MKB-Nederland kijkt naar thema's als loonontwikkeling, werktijden, sociale zekerheid en inzetbaarheid van medewerkers. Namens ANKO heb ik wederom het verdwijnen van de lagere loonschaal voor BBL-studenten ingebracht. BBL-studenten zijn enorm belangrijk voor de instandhouding van ons mooie vak, maar het zijn nog geen vakvolwassen medewerkers. De Arbeidsvoorwaardennota is vandaag aangenomen. Daar ben ik blij mee, omdat deze nota input geeft voor onze cao-onderhandelingen die volgend jaar weer worden opgestart.



12.30 uur

Lunch en ontmoetingen

Geen fancy lunch, maar gewoon op zijn Hollands een broodje, kopje soep en een kop koffie. Veel belangrijker dan het eten is dat er ruim tijd is om bij te praten met voorzitters en directeuren van de andere brancheorganisaties. Ik had een goed gesprek met de verenigingsmanager van MKB-Nederland en de directeur van het Vakcentrum over het belang van ontmoeten en het bieden van een netwerk aan je leden. Dit allemaal naar aanleiding van ANKO Live. ANKO-directeur Therèse van 't Westende schuift ook aan, want na de lunch begint de Algemene Ledenvergadering van MKB-Nederland.



13.30 uur

Algemene Ledenvergadering MKB-Nederland

De algemene ledenvergadering begint om klokke 13.30 uur met een interessante presentatie van Olaf Sleijpen, president van De Nederlandsche Bank. Hij gaat in op de staat van de economie en de rol van het mkb. Wat ik vooral uit zijn presentatie meeneem, is dat hij ondanks de onzekerheden volop kansen ziet als we investeren in samenwerking, innovatie en gezonde overheidsfinanciën. En dat hij oog heeft voor de positie van de kleinere mkb-ondernemer. Deze ondernemers spelen een belangrijke rol in het Nederlandse economische klimaat. Het zijn onderwerpen die ook bij ANKO hoog op de agenda staan.



14.15 uur

Politieke update na de verkiezingen

Na de presentatie van Olaf Sleijpen geeft Leendert-Jan Visser van MKB-Nederland een update over de verkiezingsuitslag en de lopende lobby. Vooral regeldruk en de stijging van het wettelijk minimum jeugdlloon kregen de laatste maanden extra aandacht. Tegelijkertijd is het politieke klimaat op dit moment weerbarstig, waardoor het lastig is om concrete resultaten te boeken. Bij ANKO merken we dat ook.

15.00 uur

Begroting 2026

De leden stemmen unaniem in met de begroting voor volgend jaar. Een belangrijk moment, omdat deze begroting richting geeft aan de inzet van MKB-Nederland in 2026.



16.00 uur

Geen bezoek Tweede Kamer

Het was een intensieve dag met veel gepraat, maar ook met veel resultaat. Nadat Therèse en ik na de alv nog even genetwerkt hebben met de andere brancheverenigingen, zit de dag erop. Een vroegertje deze keer want meestal sluiten we de dag af met een bezoek aan de Tweede Kamer, maar door de installatie van de nieuwe Kamer was daar nu geen ruimte voor. Jammer, want we hadden nog graag even met Arend Kisteman van de VVD over de positie van de mkb-ondernemer en de regeldruk willen praten. Onderwerpen die een vast punt op ons lobbylijstje zijn, dus die staan er sowieso bij ons volgende bezoek aan Den Haag ook weer op.

KLAAR VOOR DE NEXT STEP IN JE CARRIÈRE?

Start je eigen salon bij Hizi Hair!

Al meer dan 40 jaar maken wij elke dag mensen mooier. Met ruim 85 salons en een bewezen formule bouwen wij samen met onze ondernemers aan succes.

In 2025 werden we bekroond met de Franchise Trofee van de NFV én de Silver Award bij de European Franchise Awards. Een prachtige erkenning voor onze samenwerking met gedreven ondernemers.

Wij bieden persoonlijke ondersteuning, zodat jij kunt doen waar je goed in bent. Je team en jezelf laten groeien via onze eigen Hizi Hair Academy, klanten laten stralen en je ondernemersdroom waarmaken.

Samen maken we mensen mooier.

Heb je vragen of ben je benieuwd naar de mogelijkheden? Ga naar hizihair.nl/franchisen of neem contact met ons op!

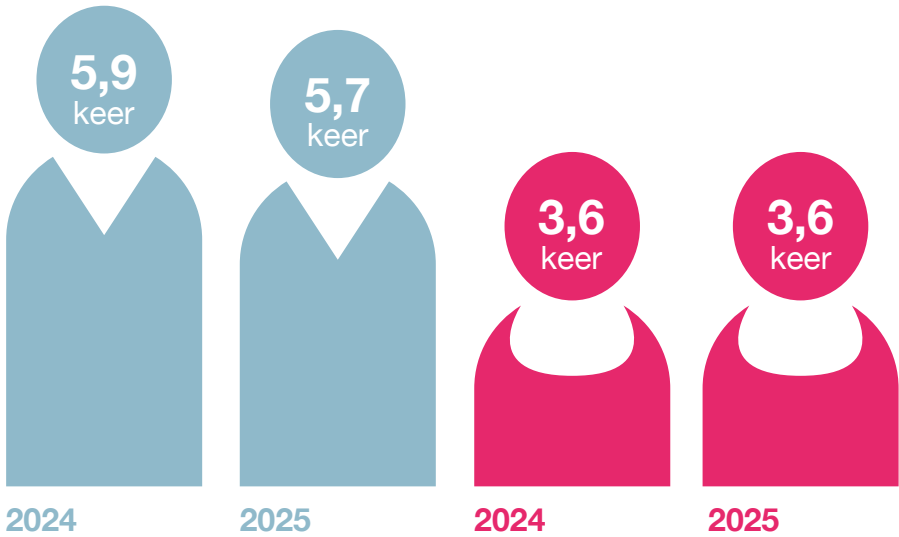
Anne-Christien - Franchise Talent Scout
info@hizihair.nl of 06-46337007

hizihair.nl/franchisen

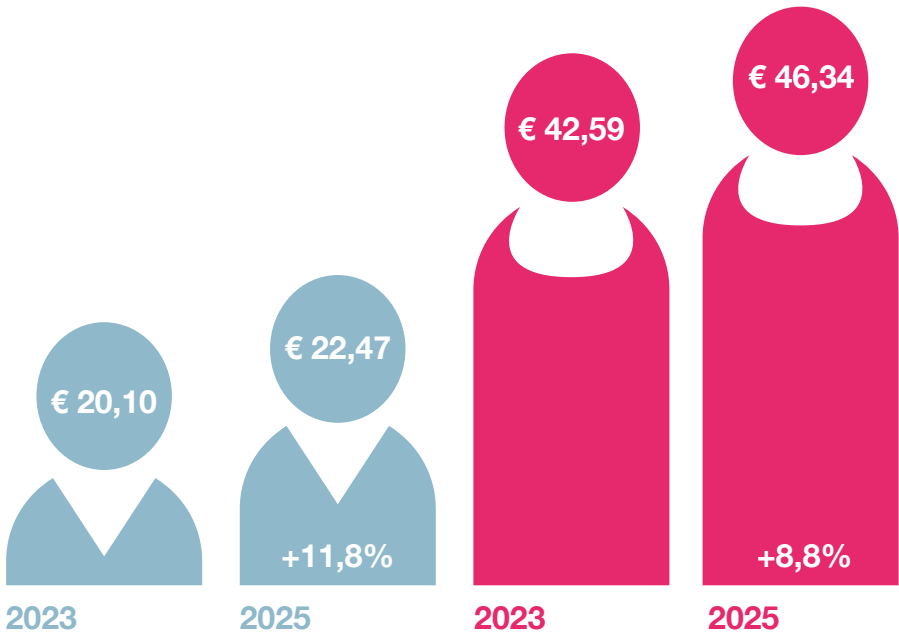
HIZI HAIR



Gemiddeld aantal kappersbezoeken per jaar



Gemiddelde besteding in euro's



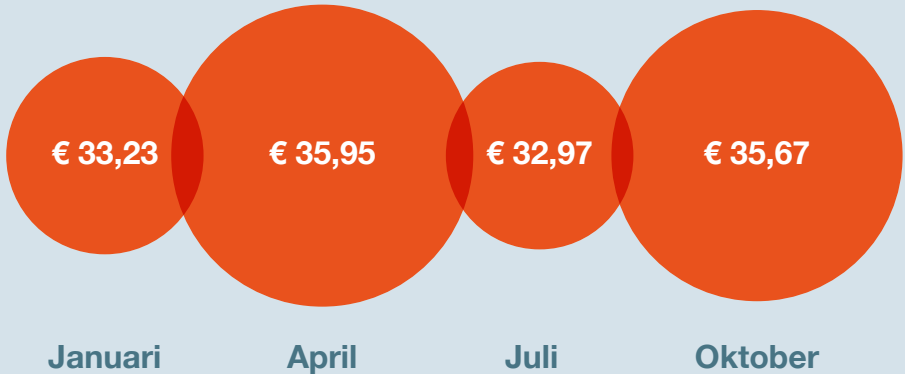
4,4

We gaan gemiddeld 4,4 x per jaar naar de kapper. Zoals we weten gaan mannen vaker naar de kapper dan vrouwen. In het beeld over 2025 valt op dat mannen iets minder vaak naar de kapper gaan.

€ 34,45

De gemiddelde besteding in 2025 is € 34,45. De trend vanaf 2023 laat zien dat de gemiddelde besteding flink oploopt. Een toename van 8,8% tussen 2023 en 2025. Tussen 2024 en 2025 is de toename 2,7%.

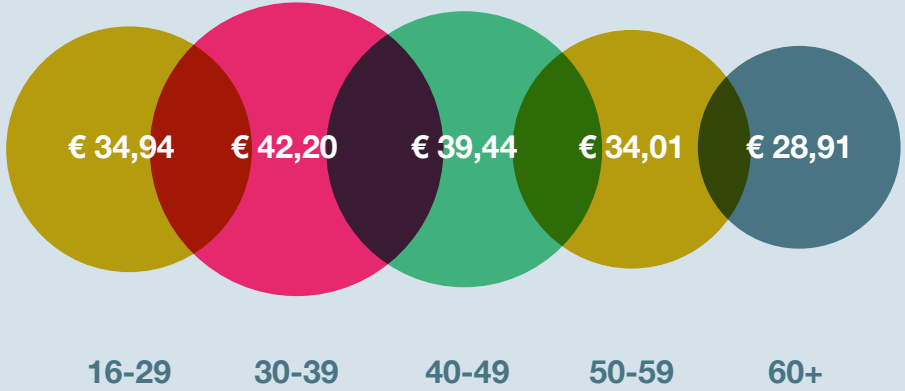
Gemiddelde besteding door het jaar heen 2025



7,4%

Gedurende 2025 valt op dat in april en oktober meer wordt uitgegeven aan behandelingen. Januari en juli blijven iets achter. Het verschil tussen januari en oktober is 7,4%.

Gemiddelde besteding per leeftijdsklasse in euro's 2025



€ 42,20

In 2025 geven consumenten tussen de 30 en 40 jaar aan behandelingen gemiddeld per bezoek het meeste uit. (€ 42,20). Consumenten van 60 jaar en ouder geven het minst uit (€ 28,91).

Een andere erkenning

Per 1 januari gaat er voor de haarwerkspecialisten een andere erkenningsregeling in werking. In dit artikel lees je meer over de reden daarvan. Maar ook over wat die regeling in de praktijk betekent.

Willeke Pietersma (voorzitter ANKO Sectie Haarwerken): “We zijn professionals. Als haarwerkspecialisten verstaan we ons vak en betekenen we veel voor onze cliënten. Daarom kunnen we transparant zijn, verantwoorden wat we doen en hoe we werken. Dat deden we altijd al. Binnen onze vereniging bestaat een systeem van toetsing. Maar vanaf volgend jaar wordt die toetsing door een onafhankelijke stichting uitgevoerd.

Daarmee komen we tegemoet aan geluiden vanuit patiëntenorganisaties én zorgverzekeraars. Met name uit de hoek van de verzekeraars zullen er in de toekomst strengere eisen worden gesteld. En regeren is vooruit zien, dus nemen we zelf het initiatief om een meer onafhankelijke erkenningsregeling op te stellen. Dat doen we binnen de Stichting Certificering Haarwerkspecialisten (SCH).”

Wat gaat er gebeuren?

De SCH gaat erkenningen verlenen en controleren. Daarnaast geeft de stichting informatie over de nieuwe erkenningsregeling, maar gaat zij ook de klachtenafhandeling inregelen en uitvoeren. Verder adviseert een commissie van deskundigen over kwaliteit en scholing.

“We gaan er natuurlijk alles aan doen om ervoor te zorgen dat collega’s aan de vereisten kunnen (blijven) voldoen. Het goedgekeurde ingroeimodel is hierbij belangrijk. Doel daarvan is dat haarwerkspecialisten in het vierde jaar minimaal 20 haarwerkleveringen per jaar realiseren. Voor specialisten die alleen maathaarwerken leveren

Het is goed als de kwaliteit op niveau blijft en wordt gecontroleerd

ligt dat aantal lager. Hierop wordt nu nog niet streng gecontroleerd. De SCH gaat vaststellen of de aantallen haalbaar zijn. Daarom is het goed dat haarwerkspecialisten hun leveringen zorgvuldig registreren. We zetten daarmee een kwaliteitsstandaard neer, ook richting de zorgverzekeraars. Wie het aantal niet haalt, kan via vaktechnische trainingen alsnog aantonen aan de eisen te voldoen.

Verder bieden we verschillende vormen van scholing bijvoorbeeld op het gebied van marketing. Maar ook op het vlak van techniek: één van de twee scholingsdagen die daarover gaan is verplicht. We vertellen dan ook over het waarom van de SCH en wat die precies gaat doen”, aldus Willeke Pietersma.

Wat verandert er voor jou?

De toetsing is anders:

- 1x in de 3 jaar: volledige toets op locatie
- tussentijds een online toets
- de toetsing vindt plaats per vestiging; erkenning na groen licht voor alle vestigingen
- er wordt een onderscheid gemaakt in grote en kleine fouten

Er is een eigen klachtenregeling – per erkend haarwerkbedrijf – nodig en aansluiting bij de Geschillencommissie Uiterlijke Verzorging (gaat automatisch voor ANKO-leden die aangesloten zijn bij SCH).

Alleen erkende specialisten mogen een intake en aanmeten uitvoeren.

Er zijn duidelijke regels voor klachten, administratie, uitbesteding en scholing.

Er komt een nieuwe gedragscode voor iedereen die klantcontact heeft.

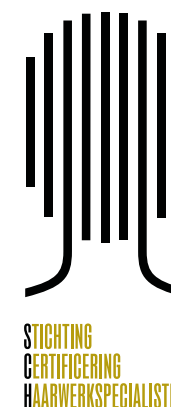


ANKO & SCH samen op weg

Therèse van 't Westende (directeur ANKO): “Natuurlijk blijft ANKO bij de Stichting Certificering Haarwerkspecialisten betrokken. Want we zijn en blijven de brancheorganisatie voor alle kapper-ondernemers en dus ook voor de collega’s die belangrijk werk doen als het gaat om haarwerken. Dat betekent onder meer dat we:

- twee keer per jaar een opleidings- en netwerkdag organiseren
- de zorgvergoedingwijzer beschikbaar blijven stellen
- de Dag van het Haarwerk organiseren
- het Zonvenant uitdragen
- de belangen van de haarwerkspecialisten behartigen richting zorgverzekeraars, NZA en overheid gericht op een passende vergoeding en het aantonen van onze maatschappelijke waarde

ANKO neemt ook plaats in het bestuur van de stichting en draagt haar steentje bij via de commissie van deskundigen. Het is belangrijk dat ANKO en SCH samen optrekken, we kunnen niet zonder elkaar. En op deze manier is dat goed geregeld.”





Ministry of Beauty

#1 *Professioneel Merk*
HAARVERZORGING
WERELDWIJD*

FRISSE START

Sinds 1 oktober is Ministry of Beauty de officiële en trotse distributeur van John Paul Mitchell Systems in de BeNeLux. Wij brengen iconische salonmerken nog dichterbij jou en jouw klanten.

Paul Mitchell bestellen eenvoudiger dan ooit!

Werk je al met Paul Mitchell in jouw salon, dan kun je via onderstaande QR-code de Paul Mitchell bestellapp downloaden zodat je verzekerd bent van continuïteit in je salon. Of bel +31 (0)55 543 1111.



PAUL MITCHELL





Terugblik ANKO Live

"Het verbinden van onze leden is vanmiddag in optima forma gelukt en smaakt absoluut naar meer." Met die woorden beschreef voorzitter Maurice Crusio op 3 november heel tevreden het inspirerende event ANKO Live. Met ruim 500 deelnemers, een line-up met voor ieder wat wils, inspirerende stands, een grappige photobooth, gezellige muziek en heerlijke hapjes en drankjes was het precies zoals oud-vicevoorzitter Richard Koffijberg verwoordde: "ANKO Live = ANKO Leeft. En dat laten we nu zien!"

- 1 Voorzitter Maurice Crusio opent de middag met een warm welkom aan alle vakgenoten, studenten en andere betrokkenen bij ANKO.
- 2 Studenten van ROC Midden Nederland verzorgen een wervelende dance act.

- 3 Voorzitter van de haarwerkspecialisten Willeke Pietersma, ontvangt een ANKO Achievement Award als blijk van onze enorme waardering voor haar inzet om het vak naar een hoger plan te tillen en het organiseren van inspirerende activiteiten als Prinsjes voor een dag en Dag van het haarwerk.
- 4 "In onze branche kun je veel doen: creatief, qua ondernemerschap en bestuurlijk." Het zijn de woorden van Richard Koffijberg die als trendsetter op verschillende terreinen en niveaus het vak nationaal en internationaal vertegenwoordigt. Ook hij ontvangt een ANKO Achievement Award.

- 5 **Workshop Generatiedenken**
Ronald en Sjors de Bont, René en Jasper Minnee en Margot Poppes en Chantal Konijn vertellen tijdens het panel 'Generatiedenken – samen verder met het familiebedrijf' o.l.v. vicevoorzitter Arien van Pelt over hoe zij de overname van hun bedrijven vormgeven. Heel veel tips passeren de revue, zoals houdt privé en zakelijk gescheiden; pas op voor ouwe-jongens-krentenbrood en regel het formeel; maak een familiestatuuat, een taakverdeling en een tijdspad; laat je adviseren over de bedrijfswaarde; kijk eens naar de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en de Nationale Overname Dag is een aanrader; en kijk uit voor het founderssyndroom – oftewel wordt geen oude zeikert.

- 6 **Workshop De toekomst - shock of kans?**
De wereld verandert razendsnel – en onze branche moet mee. Hoe blijf je relevant als werkgever en ondernemer? Lindsey Bennett-Hoesen, Dimitri Last en Joyce Kranendonk bespreken het o.l.v. ANKO directeur Thérèse van 't Westende. Een keur aan onderwerpen, meningen en tips komt voorbij, zoals: je moet mee in ontwikkelingen als AI, anders word je ingehaald; meer salaris motiveert maar kort, zingeving – van welk verhaal willen ze onderdeel zijn – wordt steeds belangrijker; ga in gesprek en vraag door; concurrenten die lage prijzen hebben: klanten zien echt wel dat je meer levert; maak gebruik van de SLIM-regeling voor leren en ontwikkelen tijdens het werk; en organiseer stage in blokken: 20 uur school, 20 uur praktijk.

- 7 **workshop Pitchen als een pro**
Hoe pak jij je podium en breng je jouw verhaal kort, krachtig en onweerstaanbaar over? Pitchkoning Patrick van Gils geeft daarvoor tips & tricks in de workshop Pitchen als een pro.

"Hij deed het heel leuk. Waar het om gaat, is dat je trots mag zijn op wat je doet en dat je dat ook benoemt. Wees dus niet te bescheiden en vertel je doelgroep gewoon wat jou uniek maakt."
Martine Hendriksen, Martine Hair + Beautysalon in Hengelo

- 8 **workshop De kracht van ANKO Ondernemers Award winnaars 2024**
Barry en Marleen Bosman vertellen in de workshop De kracht van ANKO Ondernemers Award winnaars 2024, op interactieve wijze over hun grootste uitdagingen en hoe ze daarmee omgaan. Zoals het ombuigen van een erfenis – een salon die al 53 jaar bestaat – richting de visie die ze voor ogen hebben door veranderingen stapsgewijs door te voeren en medewerkers te blijven betrekken.



9

workshop Van kiekje tot knaller
Hoe je met je telefoon foto's maakt die wél opvallen, vertelt fotograaf Delia Appelman van RAUWcc in de workshop Van kiekje tot knaller. Met haar praktische tips voor een betere belichting en over hoeken en rasters kun je gelijk aan de slag.

"Ik ga het morgen gelijk uitproberen."
Willy Vroomans, Willy's hairstudio in Wouw



10

workshop Er was eens een sprookje – Hairy Tales
Van spiegelkje spiegelkje aan de wand naar een selfie op je telefoon. In de workshop Er was eens een sprookje – Hairy Tales, brengen Dennis Kil & Daniëlle Sant sprookjes als Doornroosje en Sneeuwwitje met een vrolijke en soms confronterende twist naar de hedendaagse praktijk van kappers.

"Ze vertelden over sprookjes, maar tussen de regels door ging het over de rol van kappers en dat ons werk van mens tot mens is. Dus dat naast het knippen ook het sociale aspect zo belangrijk is."
Anne Vernhout, student



11

workshop Van idee tot inhaker
Hoe beweeg je slim mee met de actualiteit en maak je content voor je socials die klanten niet kunnen negeren? Manon Bode, strateeg bij RAUWcc, geeft antwoord op die vraag in de workshop Van idee naar inhaker.

"Ik ga een nieuwe telefoon kopen en dan kijken wat in Almere hot is en daarop inhaken."
Rumulia van de L'Isle, Haarstudio Marijke in Almere



12

workshop Next level ondernemen
Hoe bouw je aan een onderscheidende salon en blijf je trouw aan jezelf? Leander Grotenhuis, winnaar van de ANKO Ondernemers Award 2021, deelt zijn inzichten en gouden tips in de workshop Next level ondernemen. Zoals goed communiceren binnen het team is key, maak duidelijke afspraken met medewerkers en zet ze op papier, en richt je op de doelgroep die je leuk vindt, niet elke klant is voor jouw salon.

"Ik voel me gesterkt door wat hij vertelde. Ik probeer me door prijsaanpassingen te richten op een bepaalde doelgroep. En niet bang te zijn voor concurrenten die lagere prijzen hanteren. Dat werkt, ik zie verschuiving."
Priscilla Westgeest, Hairstyling by Priscilla in Vleuten



13

workshop Groei begint bij jou
In de workshop Groei begint bij jou, doet Groeizaken de 3M-methode – Mensen, Minuten en Munten – uit de doeken. Een methode die bijdraagt aan groei: in omzet, structuur, als mens en als ondernemer. 3M geeft daarbij inzicht, praktische handvatten en een stevig fundament om op door te bouwen.

"Ik neem uit deze workshop zeker twee dingen mee: we gaan onze prijzen opnieuw berekenen en de kernwaarden van de zaak herzien."
Eric Kuipers, E-hair in Hengelo



14

workshop Haar- en hoofdhuid onder de loep
Weet jij wat je met haar- en hoofdhuidproblemen moet? Kapper en haar- en hoofdhuiddeskundige Willeke Pietersma gaat in de workshop Haar- en hoofdhuid onder de loep, uitgebreid in op die vraag. Naast actuele inzichten deelt ze praktische tips waar je gelijk mee aan de slag kan, zoals de ABCDE-regel om te zien of een plekje aandacht behoeft. Dermatoloog Ids Boersma geeft daarnaast tips over vroegsignalering.

"Heel inspirerend. Die plaatjes van Willeke en Ids waarmee je kunt zien wat het is, ga ik meer gebruiken."
Jaap van den Akker, Kapper Jaap in Bergen op Zoom



15

workshop Voorkom verzuimstress
Verzuim hoeft geen spelbreker te zijn, stellen Robin van der Starre van ANKO Verzekeringsdiensten en Stefan Adriaansen van Richting in de workshop Voorkom verzuimstress. Ze laten zien hoe je met open communicatie en vroegtijdig signaleren verzuim kunt voorkomen. De arbodienst biedt daarbij steun met deskundig advies, begeleiding en aandacht voor duurzame inzetbaarheid.



16

workshop BabyLissPro
De Drying wand – een innovatieve föhn die haar snel droogt met minder hitte, waardoor het glanst, gezond blijft en beter in model valt – en andere exclusieve ontwikkelingen, worden geshowd door ambassadeur Shah Hosseinpour van BabyLissPRO.



17

Keynote speaker
founder en CEO van My Jewellery

Sharon Hilgers

Creativiteit en lef. Het kenmerkt het verhaal van Sharon Hilgers over hoe het maken van armbandjes uitgroeide tot een global brand met 52 boetieks, 850 medewerkers en meer dan een miljoen omzet. Over tegenslagen die ze uiteindelijk toch overwon – de boetiek in Parijs is in 2024 geopend. Over het belang van sociale media en influencers voor haar marketing. Over dat ze een groot team om zich heen heeft verzameld en ze dit in haar eentje nooit had kunnen bereiken. Over bedrijfscultuur en hoe je een aantrekkelijke werkgever blijft. Over dat goede ideeën overal vandaan kunnen komen en dat ze daarom

bijvoorbeeld creatieve studenten in haar bedrijf laat meedenken. Over dat ze soms uren voor een winkelpand zit om te zien of het de juiste locatie voor een nieuwe boetiek is. Over dat ze zich ook nog steeds bezighoudt met sieraden maken, want dat is haar passie. En over hoe belangrijk het is om fris en optimistisch te blijven, zodat je altijd het beste uit jezelf haalt.

Meer weten over het verhaal achter My Jewellery?



“Ik rond het leuk, leerzaam, inspirerend, motiverend en heel onderhoudend. En dat je uit je schulp moet kruipen en zelfverzekerd jezelf en je salon moet pitchen, neem ik zeker mee naar mijn studenten.”

Camilla Biever, docent ROC Mondriaan Den Haag

“We ronden het heel interessant om de managementverhalen van andere ondernemers te horen.”

Sylvia Haverkate en Carla van Fulpen, Hairmatters in Leiderdorp en Oegstgeest

“Het was goed georganiseerd en voor ieder wat wils. Leuk ook dat er verschillende stands waren. We hebben genoeg stof tot nadenken gekregen. Volgend jaar weer!”

Claudia Thomassen, kapsalon Nuance in Roermond en Linda Booten, kapsalon Be-thair in Arsensgenhout

“Ik rond het hartstikke leuk, ik ben echt ANKO fan. Volgend jaar weer. Ik ben er hoor!”

Angela Hermus, Hairstudio Variaty in Almere en Kiki Curls Academy & Community

Kim Martens en Mandy Pormmes

Onwerkelijk, niet verwacht – wat het extra leuk maakt – maar helemaal fantastisch vinden Kim en Mandy het. Op 3 november kregen ze tijdens ANKO Live de ANKO Ondernemers Award 2025 uitgereikt. De jury roemt ze in hun rapport om hun werkgeverschap, ondernemerschap en onderscheidend vermogen. Over wat ze daarvoor doen en waar ze van dromen, vertellen ze in hun salon Beichies.

Ze hadden echt niet verwacht de meeste stemmen van de ANKO-leden te krijgen en zo te winnen. “Heb je gezien wie de andere genomineerden waren?”, vraagt Kim. “Dimitri Last en Maurice Pierôt. Dimitri staat aan het roer van een grote keten en Maurice heeft ook een hele goede naam in de branche. En dan wij. Het gaat niet om beter of slechter, maar het is appels met peren vergelijken. Maar we zijn superblij. En niet alleen wij, maar het hele team heeft deze award verdiend, want zonder ons team hadden we niet gestaan waar we nu staan.”

Liefde, geen angst

Een van de dingen waar Kim en Mandy volgens het juryrapport in uitblinken, is ondernemerschap. Onder het motto ‘liefde, geen angst’ geven ze hun ondernemerschap vorm en dat zie je terug. Bijvoorbeeld in hoe ze hun

salon zijn begonnen. “Mandy en ik zijn nichtjes”, vertelt Kim. “We zijn absoluut elkaars tegenpolen, maar we delen dezelfde normen en waarden en dezelfde toekomstvisie. Vanaf de eerste plannen voor onze salon hebben we alles op papier gezet, we noemen dat onze huwelijkse voorwaarden. Dan kun je als er een kink in de kabel komt, ook weer liefdevol uit elkaar. En voor wat betreft ‘geen angst’, je kunt geen onderneming beginnen zonder risico’s, die zijn er altijd, dat moet je aandurven.”

We zien elkaar als concurrent

Ook voor het team geldt ‘liefde, geen angst’. Mandy: “We zijn in totaal met 30 vrouwen. Dan gaat er wel eens iets mis, dan baal je, maar in het grotere geheel valt het meestal allemaal wel mee. Ons motto geldt overigens ook voor onze klanten. We zijn allemaal vakvrouwen,

dus we weten wat we doen en we doen dat met liefde.” Waar de dames hun motto ook wel terug zouden willen zien, is in hoe collega-ondernemers met elkaar omgaan. Kim: “We zien elkaar snel als concurrent waardoor we geen kennis delen en vaak allemaal opnieuw het wiel uitvinden. Terwijl als we elkaar helpen, we samen een sterkere branche neer kunnen zetten. En daar heeft iedereen baat bij.”

Het team is belangrijk

Ook goed werkgeverschap wordt in het juryrapport genoemd. Mandy: “Onze HR-dame, Fenne, heeft ons genomineerd. Maar zonder haar hadden we niet alles zo op orde hier. Het team is belangrijk, dus daar zorgen we goed voor. In onze branche is geen tijd voor pauze en overwerken heel gebruikelijk. Dat gestress willen we niet. We vinden rust en kalmte in de salon belangrijk.



Daarom hebben we bijvoorbeeld geen telefoon, al het contact gaat via e-mail. Dat zorgt voor rust op de werkvloer. We hebben dames buiten de salon die de mail beantwoorden en de afspraken inplannen die via het formulier op onze website gemaakt worden. Zo houden we onze agenda overzichtelijk, kan iedereen pauze nemen en werken we zelden over.” Wat Kim en Mandy ook doen, is doelen-en-dromen-gesprekken houden. Kim: “Dat werkt veel beter dan functioneringsgesprekken omdat we daarmee meer op de toekomst focussen. Wat er uit die gesprekken komt, leggen we vast, want heldere communicatie en afspraken vinden we belangrijk, dat voorkomt onduidelijkheden.”

Ons motto is ‘liefde, geen angst’

Het klopt als een malle

Om het team zo goed mogelijk in zijn kracht te zetten, werken ze met Human design. Mandy: “Alle kappers krijgen van ons zo’n sessie. Op basis van je geboortedatum, -tijd en -plaats wordt een blauwdruk gemaakt van wie je bent. Het klinkt misschien vaag, maar het klopt als een malle. En bijvoorbeeld in de communicatie helpt het echt als je weet dat je aan de een kunt vragen ‘wat wil je eten?’ en aan de ander beter ‘wil je friet of een broodje?’, omdat je anders lang op een antwoord moet wachten. Kim en ik hebben zelf ook zo’n sessie gedaan. Kim is heel georganiseerd en ik ben supergeorganiseerd chaotisch. Dat

Het hele team heeft deze award verdiend

weet iedereen, dus dan weten ze ook wat ze beter bij wie neer kunnen leggen. Het werkt echt heel goed.”

Beloning en een assistent

De dames waren al bezig met het uitdenken van een beloningssysteem in de vorm van een 13e maand voor alle teamleden, toen corona een spaak in de wielen stak. Kim: “In 2027 zijn we uit de coronaschulden, daarna gaan we hiermee los. Het hele idee is afhankelijk van wat je als werkgever zelf uit je onderneming wil halen, maar we werken hier als team, dus als het kan, waarom niet?” Ondertussen hebben de kapsters al wel per twee een eigen assistent die werkzaamheden als uitspoelen en föhnen overneemt. Mandy: “Dat zijn vaak studenten die iets heel anders studeren en dit als bijbaan doen. Het zijn geen kappersleerlingen. Die hebben we ook, maar die worden doorlopend opgeleid en begeleid door een eigen begeleider.”

Ouchies

Het derde punt dat in het juryrapport wordt genoemd, is onderscheidend vermogen. Daarbij wordt onder andere genoemd hoe ze zich presenteren op sociale media. Mandy: “In plaats van alles nog mooier en glanzender te maken dan het al is, proberen we op onze socials het echte leven in en om de salon te laten zien. Ook als er iets

niet goed gaat, als we bijvoorbeeld ergens van wakker liggen zoals met corona, zijn we eerlijk. Als je dat doet zonder negatief te worden, werkt dat heel goed.” Iets anders waarmee ze zich onderscheiden, is de samenwerkingen die ze aangaan met andere ondernemers. Zo heeft Mandy samen met een collega Ouchies opgezet. Een webshop voor vintage kleding waar Mandy haar liefde voor mode en styling in kwijt kan.

Toekomstplan

Waar ze zich ook in onderscheiden, is dat ze hun eigen vakschool gaan beginnen. “De SLIM-subsidie daarvoor is al binnen en we hopen de school in 2028 te openen”, vertelt Kim. “De school is onderdeel van ons toekomstplan want we willen dat er genoeg goed opgeleide, jonge mensen instromen. En medewerkers die al langer bij ons werken, willen we blijven boeien en toekomstperspectief bieden. Het idee is dan ook dat medewerkers met veel ervaring les gaan geven aan jongeren die het kappersvak in willen. Dan blijft het stromen en dat is goed voor onze medewerkers en voor de salon.”

Vieren met een vet festival

Wat begon met een droom, een eigen salon, is uitgegroeid tot een inspirerende onderneming. “We zitten nog midden in onze droom”, besluit Mandy. “Beichies bestaat bijna tien jaar en zie wat we samen met ons team al hebben bereikt. Volgend jaar gaan we dat met ons hele team en al onze klanten en andere contacten dan ook uitbundig vieren met een vet festival.”

**Fijne feestdagen
en een
ondernemend
nieuwjaar**





KISColor

Heavenly Good

Met trots introduceert KIS Haircare haar nieuwste innovatie: de Color Protecting Line

Ontwikkeld voor gekleurd haar dat méér verdient - meer glans, meer bescherming, meer verzorging. Deze 100% vegan formule beschermt niet alleen je haarkleur, maar tilt de algehele haarconditie naar een hoger niveau. Shampoo, conditioner en treatment zijn perfect op elkaar afgestemd en verrijkt met slimme technologieën om kleurvervaging tegen te gaan. Je kleur blijft intens, je haar blijft levendig.

For hair that speaks in color.



The
hairdresser's
secret

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! NEW! NEW! NEW! NEW! NEW!



Dat je denkt:

ik ga het gewoon doen!

Wet- en regelgeving, arbocatalogus, cao. Ik schrok me een ongeluk toen ik vier jaar geleden mijn eerste salon overnam en zag waar ik allemaal mee te maken kreeg. Ik was 22 jaar en vers uit de studiebanken. Ik had geen idee hoe het allemaal precies zat. Dus bij de eerste vraag van een personeelslid heb ik de hele cao doorgelezen. Dat moet makkelijker kunnen, dus goed dat er nu een commissie Jonge Ondernemers is.

Want het is fijn als je de hele cao kent, maar die verandert nog wel eens. En dat is naast het feit dat ie je als ondernemer weinig bewegingsruimte biedt om te ondernemen, op zijn zachts gezegd vervelend. Het mooie van de commissie Jonge Ondernemers is dat je alle ondernemersuitdagingen niet alleen hoeft aan te gaan. Je kunt sparren met ANKO en andere jonge ondernemers over juridische kwesties, cao-vraagstukken of gewoon over hoe je je bedrijf laat groeien zonder jezelf te verliezen in de dagelijkse hectiek.

De commissie is net gestart, dus grote wapenfeiten zijn er nog niet te melden. Met de nadruk op 'nóg niet'. Want we staan wel ergens voor. Naast kennisdelen, sparren en netwerken met andere jonge ondernemers, denken we bijvoorbeeld ook mee over hoe we meer jonge mensen kunnen motiveren om ondernemer te worden in onze mooie kappersbranche. Dat ze ondanks de mitsen, maren en risico's denken, ik

ga het gewoon doen; met de hulp van ANKO durf ik dat aan. Met de commissie Jonge Ondernemers willen we binnen ANKO alles ready maken zodat jonge ondernemers kunnen, durven en blijven ondernemen. Dat houdt onder meer in dat we ANKO in stelling brengen om een zo goed mogelijke partner voor jonge ondernemers te zijn en dat we een netwerk voor jonge ondernemers opzetten.

Daarin zit voor mij ook de kracht van de vereniging: verbinding tussen ondernemers en het ANKO-bureau en tussen ondernemers onderling. We hebben immers allemaal hetzelfde doel — onze branche sterker maken. En dat doen we niet alleen door de cao te volgen, maar juist door met elkaar te blijven praten over wat beter kan, en hoe dan. Want (jong) ondernemen kun je niet alleen.

Koen van Strien, ondernemer en lid van de Commissie Jonge Ondernemers



Nathalie de Jong

Dealen met verzuim

Verzuim is geen leuk onderwerp. Maar het is wel belangrijk. Voor de zieke werknemer natuurlijk én voor de werkgever die met de gevolgen ervan moet omgaan. Wat moet er wanneer in gang gezet worden, wat kun je wel en niet vragen?

Nathalie de Jong, eigenaar van Beautiful Change in Biddinghuizen, vertelt over haar ervaringen. En over de ondersteuning die ze daarbij kreeg. Via de ANKO Verzekeringsdienst kunnen ook andere leden daarvan gebruikmaken.

“Ik ben nu negen jaar bezig en heb altijd een laag verzuim gehad. Van één medewerker, die een burn-out had vanwege privéomstandigheden, heb ik destijds – in goed overleg met haar – het contract niet verlengd. Nu werk ik in een team van tien en heb ik zes zieken (gehad) in een jaar, waarvan drie langdurig. De aanleiding voor de ziekmeldingen varieert: vier medisch en twee in verband met een situatie thuis.

In de Corona-tijd zaten we als kappers allemaal in hetzelfde schuitje. Dit is anders, stressvoller. Als persoon heb ik alle begrip voor mijn medewerkers, maar zakelijk is het ingewikkeld. Ik kan er zelf nauwelijks invloed uitoefenen, terwijl verzuim mij dit jaar zeker 10.000 euro kost. Van de arbodienst verwacht ik meer sturing en begeleiding. De casemanager stelt mij bijvoorbeeld de ene keer snel op de hoogte en een andere keer niet. En als ik al een gesprek met een arboarts heb duurt dat kort, soms maar drie minuten. Dan kun je geen goed gesprek voeren. En dus ook niet wat meer sturen op mogelijkheden in plaats van op knelpunten. Ik hoor zelfs van medewerkers terug dat zij het contact met een arboarts vaak niet erg stimulerend vinden.

Voor het herstel van iemand die een been gebroken heeft, staat een bepaalde tijd, maar met een burn-out is het



lastiger. Ik merk dat ik verwacht dat er vanuit de arbodienst goed wordt opgevolgd, dat mensen gestimuleerd worden om een lijntje met het werk te houden. Maar dat gebeurt lang niet altijd.

Waarom draai ik als werkgever op voor de kosten als het bij verzuim draait om de privé situatie van mijn medewerker?

Wat ik als werkgever zelf kan doen...
Ik heb zelf goed contact met mijn zieke medewerkers. Hoe langer je thuis zit, hoe moeilijker het wordt om weer over de drempel van de salon te stappen. Daarom komen mijn collega's die (nog) niet kunnen werken hier elke week een kopje koffie drinken. En in een volgende fase beginnen ze alvast met bijvoorbeeld de afwas of de telefoon op te nemen. Ik probeer ze te laten voelen dat we als team een lijntje met ze houden. En dat we ze – al was het maar omdat de andere collega's de boel moeten

opvangen – graag snel weer terug zien keren. Toch hoor ik regelmatig vanuit de arbodienst “Het lukt nog niet”.

Verzuimregisseur
Ik heb een verzuimverzekering afgesloten die na de eerste twee weken ziekte uitkeert én een verzuimregisseur biedt. Bij haar kan ik even spuien, ik voel dat ze zich in de situatie inleeft en niet alleen met ‘het ondernemersrisico’ komt aanzetten. En ze denkt mee over wat ik wel en niet kan vragen aan bijvoorbeeld de arboarts voordat er weer een gesprek plaatsvindt met de medewerker. Ik zou collega's aanraden te gaan voor een verzuimregisseur. Dan staat er iemand echt aan jouw kant, aan de kant van de werkgever”, aldus Nathalie de Jong.

Sinds vorig jaar lopen al mijn verzekeringen via de ANKO Verzekeringsdienst; dat scheelde me 1.000 euro per jaar

ANKO Verzekeringsdienst is Schouten Zekerheid

Door een collectieve aanpak van leden is – zo'n 25 jaar geleden – de ANKO Verzekeringsdienst ontstaan. Kapper-ondernemers die aangesloten zijn bij de brancheorganisatie kunnen hun verzekeringen via deze dienst goedkoper organiseren. En ze kunnen schakelen met deskundigen die zich in hun vak en werkpraktijk verdiept hebben. Michiel Krouwer is directeur van Schouten Zekerheid, de verzekeraar die concreet uitvoering geeft aan het afsluiten van en invulling geven aan verzekeringen.

“We bieden een breed pakket aan voor kappers: de knip en klaar-polis. De naam zegt het al: kappers zijn goed in hun vak, daar willen ze mee bezig zijn. En wij zijn goed in verzekeringen, dus samenwerken ligt voor de hand. Zo'n 35% van de ANKO-leden heeft de weg naar ons dus ook al gevonden. Voor één of meerder verzekeringen zoals aansprakelijkheid, brand of verzuim.

Als samenwerkingspartner van ANKO rond de verzekeringsdienst hebben we ook een belangrijke rol bij het geven van informatie. Dat doen we onder meer via de website van ANKO en door middel van campagnes. Volgend jaar organiseren we weer, net als twee jaar geleden, informatiebijeenkomsten door het hele land.

Als het gaat om de inhoud leggen we bijvoorbeeld uit dat elk bedrijf zich moet aansluiten bij een arbodienst, dat is een wettelijke verplichting. Je verzekeren tegen de kosten van ziekteverzuim is dat niet. Op dat punt kun je keuzes maken. Bijvoorbeeld om na tien ziektedagen van een medewerker de verzekeringsmaatschappij al te laten uitbetalen. Je kunt dat ook doen na 60 of 90 dagen. Veel hangt af van het antwoord op de vraag hoeveel risico je als ondernemer wilt en kunt dragen. En dat is dan weer verbonden met de hoogte van de premie”, aldus Michel Krouwer.

Verzuimregisseur

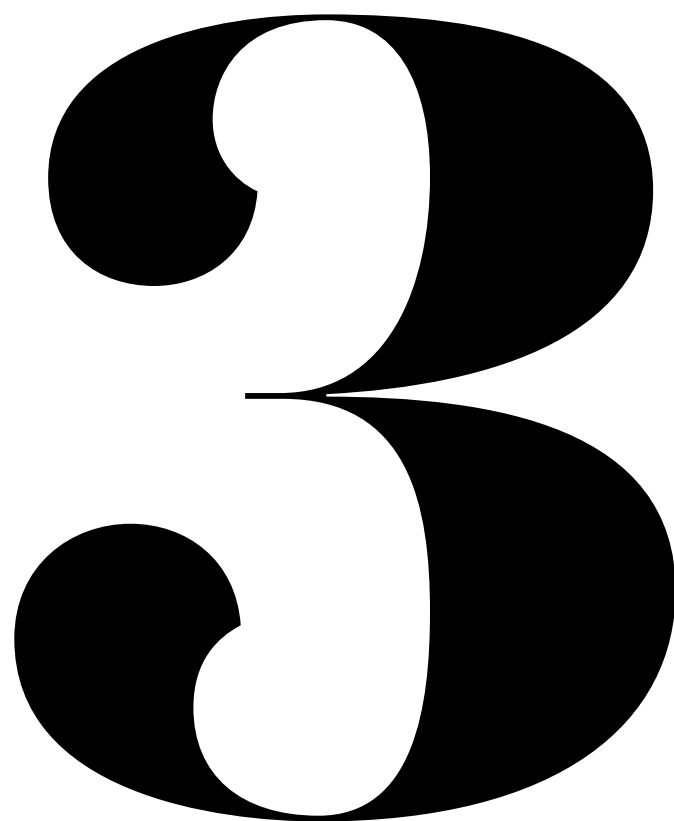
Een ziekteverzuimverzekering is, naast de aansprakelijkheids- en brandverzekering, de belangrijkste verzekering voor een kapper. Via de ANKO Verzekeringsdienst kunnen leden met zo'n verzekering standaard gebruikmaken van de ondersteuning van een verzuimregisseur. Want bij ziekte is de verzekeraar er niet alleen voor het doorbetalen van loon. Meedenken en adviseren is minstens zo belangrijk.

Bij ziekteverzuim is veel wetgeving van toepassing, zoals de Wet Poortwachter. Daarnaast moet de werkgever na acht weken een plan van aanpak maken voor de (geleidelijke) terugkeer van een zieke medewerker. Dat is natuurlijk geen corebusiness voor een kapper; een verzuimregisseur kan daarbij helpen. Maar ook als het gaat om wat je als werkgever wel en niet aan je zieke medewerker mag vragen. Rechtstreeks informeren naar wat iemand heeft, mag bijvoorbeeld niet. Maar dat betekent niet dat er geen andere mogelijkheden zijn. De verzuimregisseur kan de do's en dont's in dit soort situaties met je doornemen.

Heb je als werkgever jouw medewerkers goed in beeld?

De vis in het water	De vraagtekens	De serieuze signalen	Verzuim
Denken in oplossingen	Denken in problemen	Paniek denken, jezelf ‘sussen’	
Relativeren	Snel willen afhandelen, ‘nog ff’	Dan zal het beter gaan	
Contact maken, positief	Teruggetrokken, negatief	Sociale activiteiten afzeggen	
Alles onder controle	Minder overzicht, lijstjes maken	Veel vergeten	
Proactief	Reactief	Tot niets komen	
Blij	Kortaf, korte mails	Snel wisselende emoties	
Humor / lachen	Kort lontje, geïrriteerd	Schuldgevoel	

Bron: Richting, arbodienst



Het belang van de ZZP-community

ambassadeurs vertellen...

De ZZP-community heeft zes ambassadeurs. Zzp'ers die zich enthousiast inzetten om deze nieuwe community vorm te geven. Ze dragen onderwerpen aan die leven onder zzp'ers zoals ondernemerschap, bedrijfsvoering, pensioen, financiële planning en kostprijsbepaling. Samen met communitymanager Roy Eckringa, zorgen ze ervoor dat het een levendige community wordt. Op WhatsApp is al een ANKO ZZP-community gestart waar leden snel vragen kunnen stellen en ervaringen kunnen delen. En binnenkort wordt er een bijeenkomst georganiseerd volop inhoudelijke informatie en ruimte om te netwerken. Over de voordelen van de ZZP-community en waarom ze zich daar graag voor inzetten, vertellen ambassadeur Marjan Oskam, Niki Vos en Vincent Silvester.

Volg al het nieuws over de ZZP-community via het besloten deel op anko.nl. Wil je deelnemen aan de ANKO ZZP-community op WhatsApp of heb je een vraag aan Roy Eckringa bel dan naar 088 - 998 75 00 of mail naar community@anko.nl.



Marjan Oskam

Just-MO, Driebergen

In de vorige ANKO Kapperszaken las ik over de ZZP-community. Dat is wat voor mij, dacht ik. Het is tijd dat er binnen ANKO iets meer gebeurt voor zzp'ers en als ambassadeur draag ik daar graag aan bij. De community staat nog in de kinderschoenen, maar het lijkt me heel inspirerend om vakgenoten te ontmoeten. Ik werk al 27 jaar als zzp'er. Ik mis het soms om te kunnen sparren en te horen hoe andere zzp'ers tegen dingen aankijken, zoals de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering. Of hoe zeg je zonder schuldgevoel 'nee' tegen klanten waar je anders altijd 'ja' tegen zegt? En hoe regel je het als je met pensioen gaat? Daarnaast lijkt het me leuk om startende zzp'ers op weg te helpen. Ik denk dat we met de ZZP-community ANKO beter richting kunnen geven in wat zzp'ers nodig hebben. En het zorgt voor verbinding, een netwerk waar je kunt halen en ook brengen. Mijn eerste actie als ambassadeur was het plaatsen van een bericht over ANKO Live in de ANKO ZZP-community op WhatsApp. Daar kreeg ik leuke reacties op. Het is iets kleins, maar heeft de bal aan het rollen gebracht.



Niki Vos

The set, Amsterdam

Zzp'ers hebben andere regels, vragen en behoeftes dan kappers met personeel. ANKO moet ook daar goed op in kunnen haken en daarvoor is een actieve ZZP-community belangrijk. Omdat ik daar mijn steentje aan bij wil dragen, ben ik ambassadeur geworden. Ik ben deels zzp'er. Mijn salon heeft een stoelverhuurconcept en ik doe haar en make-up voor fotoshoots. Daarnaast ben ik ook werkgever, ik heb twee mensen in dienst – een meisje dat schoonheidsbehandelingen doet en een kapster die ook bijspringt in de koffiebar. Ik heb veel kennis te delen, bijvoorbeeld over stoelverhuur, waar je rekening mee moet houden in je boekhouding, prijsberekening en verzekeringen zoals de arbeidsongeschiktheidsverzekering of een broodfonds. Dat is belangrijke informatie waar zzp'ers goed over geïnformeerd moeten zijn. Naast informatie brengen en halen, is het ook fijn dat de ZZP-community een veilige omgeving biedt om met andere zzp'ers open te praten over hoe zij bepaalde dingen doen. Want ook als zzp'er hoeft je het niet allemaal alleen te doen.



Vincent Silvester

Salon Vincent Silvester, Barneveld

Ik ben ambassadeur van de ZZP-community geworden omdat ik dacht: Ik ben lid van ANKO, ik ontvang Kapperszaken, e-mails met informatie en ze regelen dingen zoals met de btw. Maar daarmee blijft het zo eendimensionaal, zij zenden en doen, en ik ontvang. Door ambassadeur te worden, gaat het meer leven, voel ik me meer betrokken en kan ik iets bijdragen. Naast ambassadeur van de ZZP-community ben ik ook lid van de ZZP-commissie die meedenkt met het bestuur. Door in beide actief te zijn, vorm ik een mooie link daartussen. De community moet nog echt op stoom komen, maar in de WhatsApp-groep zag ik al de eerste buzz. Dus ik roep alle zzp'ers van harte op om daaraan mee te doen. Het is dé plek om je vragen te stellen, zowel algemene ondernemersvragen als specifieke vragen als hoe spread ik mijn klanten in aanloop naar de kerst zodat ik met kerst niet voor bla lig. Ik geloof er sterk in dat door kennis en ervaringen te delen iedereen verder komt. Dus hoe meer zzp-leden aan de WhatsApp-groep meedoen, hoe meer informatie en handige links we daar verzamelen, en daar kunnen we allemaal ons voordeel mee doen.

Siko van Berkel

Kapper van de Sterren

Hij omschrijft zichzelf als een ambitieuze man met liefde en passie voor het creatieve proces en conceptmatig denken, als Ajaxied, boeddhist en vader van drie kids. Je ziet het terug in zijn salon, zijn klanten, zijn videopodcast en zijn grote droom “ambassadeur worden van ons mooie vak”.

De liefde van Siko van Berkel voor het conceptmatig denken zie je onder andere terug in zijn salon die de sfeer van de Jordaan in de jaren '90 ademt. “Mijn salon is een ode aan de Jordaan en aan hoe Jordanesen met elkaar omgaan: rechtdoorzee, nuchter en simpel. Het hele volkse verdwijnt een beetje uit de Jordaan, dat is jammer, maar met kapsalon ‘In de Jordaan’ brengen we dat een beetje terug. Het interieur heeft veel tierelantijnen en vloerbedekking met een panterprint, we draaien alleen

volksmuziek en we zijn er veel met Ajax bezig. Sommigen omschrijven het als ordinair. Dat mag, maar het maakt ons wel onderscheidend.”

Influencers

Het klantenbestand van Siko bestaat uit veel influencers en bekende Nederlanders als Roxeanne Hazes, Maan, Bente en Monica Geuze. “Voor hun werk is het heel belangrijk hoe ze zich profileren. Als ze bijvoorbeeld een nieuw album uitbrengen, kijk ik waar dat over gaat en bedenk ik daar een stijl omheen. Hun uiterlijk is onderdeel van hun werk, dat is toch anders dan bij Truus.” Maar ook bij “gewone” klanten is het mensbeeld - ben je jong, wat ouder, creatief, klassiek, hoe zit je cultureel in elkaar etc. - en wat ze willen uitstralen leidend voor hoe er geknipt en gekleurd wordt. “Je zult hier nooit de vraag krijgen: wat wil je met je haar? Dat is als dat de tandarts vraagt wat je in je bakkes gedaan wilt hebben. Je hebt geen flauw idee. Wij zijn de specialist en hebben verstand van kapsels, vormen, structuur, valling, kleur en combinaties

De tandarts vraagt ook niet wat je in je bakkes gedaan wilt hebben



daarvan. Ons vak is ontzettend gelaagd, dat maakt het zo interessant.”

Videopodcast

In de videopostcasts die hij in samenwerking met LINDA. maakt, gaat hij in gesprek met bekende Nederlanders. “Acteurs, zangeressen, documentaire makers ze zitten allemaal bij mij in de stoel. Ik bereid me extreem goed voor op die gesprekken en lees en kijk in de week ervoor alles wat er over diegene te vinden is. Dat is best intens, als je een week lang aan het graven bent, gaat dat in je systeem zitten, zo iemand wordt onderdeel van je. Tijdens het knippen en kleuren praten we dan over het leven, hun werk, hun jeugd, de liefde. Het zijn hele leuke gesprekken. Uiteindelijk zijn het hele normale mensen, ze gaan bij mij ook gewoon naar de wc.”

Ambassadeur

Zijn grote droom is om ambassadeur te worden van het kappersvak. “Het is een waanzinnig mooi vak. Het niveau van de kappersscholen is alleen belabberd. Als dit zo doorgaat wordt het drama in Nederland. Jeugd die creatief en visionair is wordt niet gevoed, niet geprikkeld op school. Die haken af. Ik wil eraan bijdragen om de opleidingen naar een beter niveau te brengen en de jeugd vertellen over dit leuke vak. Ik doe dat al door seminars te geven en ik heb elk jaar een of twee leerling-kappers in de salon. Maar ik wil wel meer doen. Het is tijd om terug te geven.”

COMPACT ZONDER CONCESSIES



De nieuwe compacte LO-PROFX collectie heeft dezelfde kracht en strakke resultaten als het originele LO-PROFX gamma, maar dan in een compacter ontwerp voor extra comfort en nog meer controle. Met een robuuste metalen behuizing die klaar is voor dagelijks gebruik en een krachtige motor voor een constante, snelle beweging van het mes. Door het kleinere formaat heb je optimale controle bij detailwerk zoals baardstyling, neklijnen en contouren.

BaBylissPRO
POWERED BY PROFESSIONALS

Advertorial

BABYLISSPRO INTRODUCEERT DE COMPACT LO-PROFX COLLECTIE

DOOR **BABYLISSPRO**

BaBylissPRO, wereldleider in professionele stylingtools, presenteert zijn nieuwste innovatie: de Drying Wand, speciaal ontwikkeld voor de behoeften van de stylist van nu.

BaBylissPRO introduceert de Compact LO-PROFX Collectie, de net zo krachtige opvolger van ons originele LO-PROFX assortiment, maar dan in een compacter design voor professionals die op zoek zijn naar ultieme controle en comfort.

Compact zonder concessies. De nieuwe collectie omvat een draadloze tondeuse, trimmer en single foil shaver, ondersteund door een nieuw universeel laadstation dat met alle drie de tools compatibel is voor optimale efficiëntie op elke werkplek. Het kleinere formaat ligt beter in de hand en is makkelijker te hanteren waardoor professionals meer nauwkeurigheid en controle krijgen, zeker in kleinere zones en bij detailafwerking.

De Compact LO-PROFX Cordless Clipper is 10% kleiner* en beschikt over een krachtige motor van 6.800 tpm om sneller, vloeiender en efficiënter te knippen, plus ultradunne Black Titanium fade messen die zero-gap instelbaar zijn met ingebouwde smering. Tot 150 minuten draadloos gebruik met USB-C opladen, een instelbare taperhendel met vijf standen, acht opzetkammen en een mesbeschermer.

De Compact LO-PROFX Trimmer is 12,5% kleiner** en uitgerust met een Graphite 2,0 mm T-blad dat zero-gap instelbaar is en een krachtige motor van 6.800 tpm. Tot 120 minuten draadloos gebruik met USB-C opladen en compleet met een mesbeschermer.

De Compact LO-PROFX Single Foil Shaver is 18% kleiner***, heeft een Black Titanium precisie-foil met magnetische cover en een superkrachtige motor van 10.000 tpm. Tot 75 minuten draadloos gebruik met USB-C opladen en heeft een magnetische cover om de foil te beschermen.

Alle drie de Compact LO-PROFX tools zijn compatibel met hetzelfde universele laadstation, zodat barbiers, kappers en stylisten hun werkplek georganiseerd en altijd klaar voor elke grooming- of stylingtask kunnen houden.

*in vergelijking met de BaBylissPRO FXONE LO-PROFX Tondeuse

**in vergelijking met de BaBylissPRO FXONE LO-PROFX Trimmer

***in vergelijking met de BaBylissPRO FXONE Scheerapparaat



Fabrice Oyedele

BaBylissPRO Nederland
Weltevreden 2B, 3731 AL De Bilt
+31 30 221 9630
info_babylisspro@conair.com

2 Hét concept en de beste plek daarvoor

1 Breed aanbod

3 Investeren in medewerkers

“Ik ben opgegroeid in de slagerij. Mijn ouders waren altijd aan het werk, privé en zakelijk liepen door elkaar. Ik vond dat boeiend. Nadat ik de slagersvakschool had gedaan, wilde ik eerst wat andere dingen verkennen. Ik ben levensmiddelentechnologie gaan studeren, heb een tijdje in de industrie gewerkt. Maar uiteindelijk keerde ik terug naar ons bedrijf en vooral naar een heel leuk vak.

Dennis van Dun

Breed aanbod

Toen ik definitief aan boord kwam, heb ik me de vraag gesteld waar ik over 20 jaar wil staan. Mijn ouders waren vooruitstrevend en hadden een goede tent neergezet. Zij zagen al in dat we het aanbod moesten verbreden. Vandaar dat ze ook als traiteur actief zijn geworden. Mijn interesse lag meer bij vleeswaren. Met ons brede assortiment zijn we succesvol en hebben we alle prijzen gewonnen die er te winnen zijn.

Ik heb geen verstand van het kappersvak, maar ik neem aan dat een knipbeurt alleen in de huidige markt niet meer voldoende is. Wij hebben ingezet op genieten, op een moment voor jezelf. Je weet wel, vrijdagavond na een lange werkweek, op de bank met een drankje en een heerlijke hapje. Dus als kapper-ondernemer zou ik nadenken over cross-selling, iets met nagels, sieraden enzovoort.

Hét concept en de beste plek daarvoor

Wat ik ook belangrijk vind, is de ontvangst en de sfeer in de winkel. We wilden een ander concept neerzetten. Want klanten willen kwaliteit en gemak, maar vooral aandacht. We hebben gekeken naar fijne verlichting en goede muziek. Maar ook is het concept radicaal omgegooid. Klanten moeten bewegen en dat werkt fantastisch. Er zijn nu als het ware eilanden in de winkel: slagerij,

vleeswaren, maaltijden en traiteur. Een deel daarvan is zelfbediening. Om dat te realiseren zijn we verhuisd naar een ander pand.

Maar beweging is ook op een andere manier noodzakelijk. Ik wil niet alleen weekendklanten, maar ook klanten die regelmatig in de winkel komen kijken. Dat betekent dat het aanbod door de week heen moet variëren. En natuurlijk ook met de seizoenen.

Investeren in medewerkers

In onze winkel zijn experts gekoppeld aan de verschillende productgroepen. Zij adviseren klanten op hun vakgebied vanuit een eigen winkeltje, waarin ze onder meer verantwoordelijk zijn voor het voorraadbeheer. Om dat op te zetten met onze mensen was wel een hoofdstuk apart. Dat ging soms met een lach en een traan, maar we zijn er gekomen. Bijvoorbeeld door te investeren in productkennis en verkooptechniek. We hebben ook geleerd dat we het niet alleen redden met specialisten; generalisten zijn ook nodig om uitwisselbaarheid te realiseren.”



Wie Dennis van Dun zelf inspirerend vindt?

“Bij die vraag denk ik toch aan mijn ouders. Zij hebben het bedrijf door een generatie heen getild. En grote stappen gezet door vaak als eerste dingen te doen. Zij waren van de tijd dat het gourmetten opkwam en de eerste kant-en-klaarmaaltijden beschikbaar kwamen. De sector was daar wars van, maar zij besloten toch bami te gaan verkopen.

We hebben in Waalwijk een paar grote ondernemingen zoals Mandemakers Keukens en Van Mossel. Het keukenbedrijf ging van start in de schuur van de eigenaar. Hij is goed bevriend met Van Mossel. Allebei hebben ze het in de basis simpel gehouden: de klant moet 100% tevreden zijn. Misschien zijn juist daardoor deze zeer succesvolle bedrijven ontstaan.”

Duurzaamheid is geen keuze meer,

het is een must!

Laten we eerlijk zijn: duurzaamheid is geen keuze meer. Klanten verwachten dat jij als kapper hierin meebeweegt, en terecht. Maar waar begin je?

Een eenvoudige eerste stap is om aan je leveranciers te vragen wat ze doen op het gebied van duurzaamheid. Binnen de cosmeticabranche worden namelijk belangrijke stappen gezet. Ingrediënten worden zorgvuldig gekozen om het water te beschermen en er worden nieuwe formules ontwikkeld zodat je minder water nodig hebt om uit te spoelen. Ook verpakkingen gaan vooruit: er wordt vaker gerecycled materiaal gebruikt om ze te maken, lege verpakkingen kunnen vaak opnieuw gerecycled worden of zijn herbruikbaar door bijvoorbeeld refill pouches te gebruiken.

Maar verduurzaming stopt niet bij het product. Ook jij als salonhouder kunt verschil maken en vaak al met

vrij eenvoudige stappen. Zo kun je de hoeveelheid water en energie die je in je salon gebruikt sterk verminderen. Bijvoorbeeld door energiezuinige ledlampen en een waterbesparende kraan met filter te gebruiken, een A+-label droger aan te schaffen, zuinig om te gaan met het gebruik van producten als haarverf, lege tubes, verfresten en zelfs haren in te zamelen. Zo kun je al een aanzienlijk verschil maken. En ja, ze vragen een investering vooraf, maar uiteindelijk bespaar je geld en verlaag je je impact op het milieu.

Ondanks dat je met eenvoudige stappen al veel kunt doen, is kennis niet altijd eenvoudig te vergaren. Bijvoorbeeld over welke ingrediënten bijdragen aan een beter milieu. De NCV en haar leden zetten zich volop in voor duurzaamheid en bieden inzicht en bewustwording. Bijvoorbeeld met de COSMILE Europe App die inzicht biedt in ingrediënten en initiatieven als The Green Circle Salons die je kunnen helpen bij het zetten van concrete stappen. En stel vooral vragen aan je leverancier, zij hebben veel kennis in huis.

Duurzaamheid is geen keuze meer, het hoort tegenwoordig bij een moderne bedrijfsvoering. De klant gaat ervan uit dat je met duurzaamheid bezig bent. Maak stappen en belangrijk: vertel je klanten er ook over!



Ronald van Welie, directeur van de Nederlandse Cosmetics Vereniging



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. Met een gemiddelde jaaromzet van €340.000, een krachtig netwerk van meer dan 60 collega-ondernemers en door te sturen op cijfers dankzij slimme automatisering en data analyse, maken we jouw droom samen waar. Jij hebt de ambitie... en wij de ervaring!

RUN ONZE NIEUWE SALON IN WADDINXVEEN

We hebben een nieuwe salon geopend in Waddinxveen, middenin winkelcentrum Gouweplein! Het team staat al voor je klaar – aan jou de taak om als franchis ondernemer 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 heb je behoefte aan meer informatie? We gaan graag in gesprek! Ga naar joinami.nl/franchise of bel vrijblijvend met Monique via 06 46 19 49 43.

from RITUAL *to* RESULT



TIJDLOOS. STIJLVOL. FILMISCH

Dat is de geheel eigen en nieuwe identiteit van L'ANZA.
Voor én van professionals, geliefd bij bewuste consumenten
met oog voor kwaliteit, duurzaamheid en wellness.

www.lanza.eu

L'ANZA®

