

‘Eigen zaak opzetten is kwestie van doen’

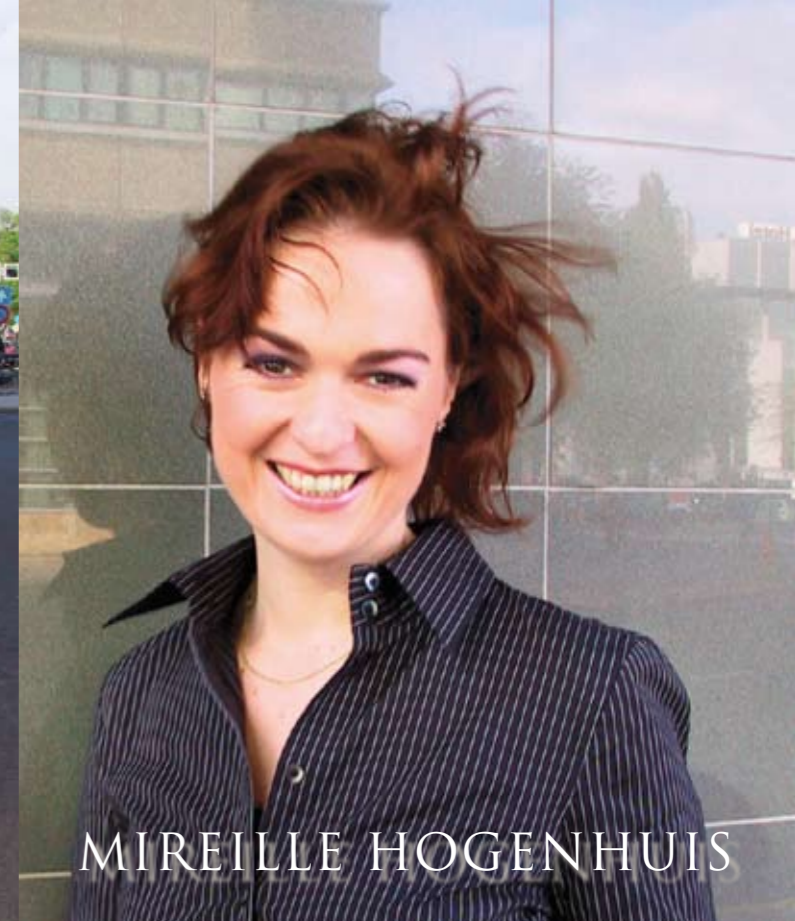
FRISSE START

Het nieuwe jaar is weer begonnen. Een jaar waarin je wederom de vruchten wilt gaan plukken van je inspanningen. We spraken twee jonge ondernemers die in 2006 een succesvolle nieuwe start maakten en die groei ook dit jaar willen voortzetten. Een eigen bedrijf opzetten is geen sinecure. De één start direct na de opleiding, dan ander maakt pas na jaren haar droom waar. Twee portretten van twee heel verschillend ondernemers die een ding gemeen hebben: succes!

LILLIAN NELISSEN



Lillian Nelissen:
“Als beginnend ondernemer zit je vol vragen.”



MIREILLE HOGENHUIS

Direct na haar opleiding begon Lillian Nelissen (27) een eigen salon. Eerst een paar jaar aan huis, bij haar ouders, sinds vorig jaar zit ze met haar eigen praktijk ‘Four Seasons’ in een bedrijfspand in Eindhoven. Een hele stap, maar dankzij een gedegen planning is het haar goed afgegaan en maakte haar instituut een flinke groei door. Ze werkt met het merk Mary Cohr en doet veel huidverbeterende behandelingen in combinatie met microdermabrasie.

Kwestie van doen

Volgens Lillian is het oprichten van een eigen praktijk gewoon een kwestie van doen. Bij haar verliep alles redelijk op rolletjes toen ze zeven jaar geleden haar praktijk aan huis startte. “Nadat ik me had ingeschreven bij de Kamer van koophandel, ging ik op zoek naar een merk. Mijn merk moest aan drie voorwaarden voldoen: het moest natuurlijk zijn, dierproefvrij en huidverbeterend. Tijdens een bezoek aan een vakbeurs in Utrecht, bezocht ik de stand van Mary Cohr (via Chronique Cosmétique). Ik was meteen verkocht.” Het merendeel van haar klanten bestond uit mensen uit de buurt. Maar Lillian wilde na verloop van tijd meer. Zowel op het vakinhoudelijke vlak als op ondernemers gebied.

Professionaliseren

Toen ze eenmaal besloot met haar praktijk naar een bedrijfspand te verhuizen, wilde ze alle aspecten van haar bedrijf professioneel aanpakken: de bedrijfsvoering, de klantenwerving, de prijsstelling en de marketing. Lillian volgde daarom een aantal trainingen bij haar leverancier. Ze specialiseerde zich in huidverbetering en legde daar de focus op in haar behandelingen. Voor haar waren de trainingen een grote steun in de rug. “Als beginnend ondernemer zit je toch vol vragen. Zo wist ik bijvoorbeeld

niet hoe hoog mijn tarieven moesten zijn. Mijn leverancier zei: “Kwaliteit kost geld.” Daar hadden ze gelijk in. Sindsdien heb ik mijn prijzen verhoogd.”

Een ander punt waar Lillian vorig jaar tegenaan botste was de marketing van haar instituut. “Ik wilde nieuwe klanten aantrekken, maar hoe doe je dat? Op school kregen we helemaal niets over dit vak. Tenminste niet in mijn tijd. Toch is dat essentieel, want het is zeker niet gemakkelijk je klantenkring uit te breiden. In het begin plaatste ik overal advertenties, maar dat leverde te weinig op. Zelf kwam ik tot de ontdekking dat redactionele artikelen bij huis-aan-huisbladen goed werken. Nadat zo’n artikel is gepubliceerd, wordt het meteen een stuk drukker in de praktijk. Een andere grote hulp is mijn website, die tevens makkelijk vindbaar is via Google. Via mijn website leren potentiële klanten mijn behandelingen, praktijk en mijzelf kennen, waardoor de stap naar mijn salon sneller gemaakt wordt. Daarbij houd ik zo nu en dan een open dag.”

Aan ambitie heeft Lillian geen gebrek. Haar plan voor de toekomst is een grote praktijk opbouwen, mét personeel, in het hartje van Eindhoven. “Ik heb de smaak nu goed te pakken, ondernemen is fun!”

“Ondernemen is fun!”

ANBOS-lid Mireille Hogenhuis (33) werkte twaalf jaar lang als schoonheidsspecialist bij een luxe parfumerie/schoonheidssalon in Winschoten. Het idee om een eigen schoonheidsinstituut op te richten zat altijd al in haar hoofd. Na een intensieve voorbereiding startte zij vorig jaar ‘Pure Beautycare’ in Assen. Ze werkt met de producten van Guinot (via Chronique Cosmétique) en gebruikt de make-up van Pupa (via Care Cosmetics). Haar specialismen zijn acne, visagie en massages.

Het roer om

Na twaalf jaar in de parfumerie te hebben gewerkt, gooide Mireille het roer om door een baan te nemen als secretaresse. Maar wel met het idee in het achterhoofd dat haar administratieve vaardigheden ooit goed van pas zouden komen bij een eigen praktijk. In de tussentijd trof ze de nodige voorbereidingen. “Als eerste las ik de Startersgids [nu GOS-gids, red.] van de ANBOS. Ik stelde een gedegen ondernemingsplan op. Ik belde ook allerlei merken met de vraag of ik informatie en proefjes kon krijgen.” Toen Mireille eenmaal deze zaken geregeld had, bezocht ze vakbeurzen met een lijstje van interessante merken en apparatuur. “Dankzij mijn lijst kon ik gericht zoeken. Ook bezocht ik andere schoonheidsinstituten, ik stelde vragen aan het personeel en testte bepaalde producten en behandelingen op mezelf uit.”

Verbouwing

Mireille heeft het geluk een partner te hebben met verstand van zaken. Dat zorgt voor een sterke combinatie: zij ziet alles vanaf de vaktechnische kant en hij geeft zijn mening over de zakelijke kanten van het bedrijf. Samen gingen ze op zoek naar een geschikt pand in het centrum van Assen. Mireille: “In Assen zijn er veel schoonheidsinstituten aan huis. Klanten missen daar toch een stukje

Mireille Hogenhuis: “Ik zie het runnen van een eigen schoonheidsinstituut als een vorm van topsport.”

professionele uitstraling in het centrum. Dat gat wilde ik opvullen.”

Een eigen zaak beginnen heeft voor-, maar ook nadelen. Mireille: “Ik heb wel wat tegenslagen moeten incasseren. Een verbouwing duurt bijvoorbeeld altijd langer dan je denkt. Het plan was voor de opening een paar weken vakantie te nemen. Dat ging mooi niet door, zelfs op de dag van de opening moesten we de laatste schroeven nog in de muur draaien! Maar goed, op zulke momenten moet je volhouden en niet bij de pakken neerzitten. Ik heb vroeger aan topsport gedaan en dan moet je ook beschikken over veel doorzettingsvermogen. Ik zie het runnen van mijn eigen schoonheidsinstituut ook als een vorm van topsport.”

Toekomst

Alle inspanning werd uiteindelijk beloond. Inmiddels heeft Mireille een goedlopend instituut. “Mijn klanten zijn heel trouw en waarderen de kwaliteit die wij leveren. En dankzij veel adverteren, het bezoek van een deskundig arts en de pedicure die in mijn pand ruimte huurt, krijg ik ook extra nieuwe klanten. Ook word ik goed begeleid door mijn leverancier, zij geven mij veel tips voor een goedlopende zaak. Door telkens nieuwe behandelingen te introduceren zorg ik er voor dat mijn klanten geprikkeld en nieuwsgierig blijven.”

Over de toekomst heeft Mireille al nagedacht. Dit jaar wil ze haar behandelaanbod verder uitbreiden. Op de lange termijn wil ze haar instituut uitbreiden tot een compleet beautycentrum. “Maar dat zal nog wel even duren hoor!”