

de kapper

SPECIAL
EDUCATIE



COVERSTORY

GET EDUCATED BY **BABYLISSPRO**

SALON X

PERFECT HAIR & MAKE-UP

INTERVIEW

MARTIJN ABERS – NEDERLANDSE KAPPERSAKADEMIE

TRY NOW
YOU'LL LOVE IT!



Meer informatie
Lisap Benelux B.V.
Tel. 0475-342903
www.lisaplex.nl

LISAPLEX™



Vakinformatie voor de totale kappersbranche

Verantwoordelijke uitgever Nederland:
 GPmedia BV
 Van Schaeck Mathonsingel 8
 6512 AP Nijmegen, The Netherlands
 Telefoon: +31 (0)24 3 246146
 E-mail: info@gpmedia.nl
 Internet: www.gpmedia.nl
 www.dekapper.biz

Verantwoordelijke uitgever België:
 De Mey Michéline
 Eekhoudriesstraat 67
 9041 OOSTAKKER (B)

Uitgever:
 Peter Peeters

Redactie:
 Jos Kennis (hoofdredacteur)
 j.kennis@gpmedia.nl

Advertentieverkoop:
 GPmedia BV
 Gerdo van de Peppel (verkoopster)
 g.peppel@gpmedia.nl
 Jeroen Koebrugge (media-adviseur)
 j.koebrugge@gpmedia.nl
 Tarieven op internet: www.gpmedia.nl

Alle orders worden afgesloten en uitgevoerd conform de Regelingen voor het Advertentiewezen, gedeponneerd ter griffie van de Arrondissementrechtbanken en bij de Kamers van Koophandel.

Vaktijdschrift De Kapper heeft het HOI Keurmerk. Dit betekent dat de oplage is gegarandeerd en gecontroleerd.



Abonnementen:
 www.gpmedia.nl
 of via info@gpmedia.nl
 Per jaar in Nederland € 42,-
 Per jaar in Europa € 51,-
 Losse verkoop € 10,50

Het abonnement kan elk gewenst moment ingaan.

Vormgeving:
 Studio Intensive
 Telefoon: +31 (0)24 3 246140
 info@studio-intensive.com
 www.studio-intensive.com

Druk:
 Geers Offset (België)

ISSN:
 1872-9363

© Copyright 2016

Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.



De Kapper besteedt de grootst mogelijke aandacht aan de juistheid van de informatie die in het vaktijdschrift wordt opgenomen. Fouten zijn echter niet volledig uit te sluiten. De uitgever en de auteurs zijn dan ook op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade, van welke aard ook, die is ontstaan als gevolg van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de bedoelde informatie.

De Visie

Soms zou je willen dat er geen deadlines bestaan... Deze uitgave van vaktijdschrift De Kapper is in de laatste week van mei naar de drukker gestuurd, een datum die al maanden geleden was vastgelegd. En laten er in de week daarna nou net een aantal belangrijke evenementen plaatsvinden...

Lees je even mee? Op maandag 30 mei vond in Markelo de eerste editie van Hairdressers Day plaats, tegelijk met Hair Fashion Night van L'Oréal Professionnel. De dag erop was er een bijeenkomst van Business-Factory waar vier topondernemers uit de kappersbranche spraken over verschillende bedrijfsconcepten. Op woensdag 1 juni werd in Den Haag de ANKO Zomerborrel gehouden en de week eindigde met BarberSociety Live op zondag 5 juni.

DE JUISTE TOOLS OM VERDER TE PROFESSIONALISEREN

Je zult begrijpen dat we ernstig hebben overwogen om de deadline ruim een week te verplaatsen (zodat we al deze evenementen toch konden meenemen in deze juni-editie), maar na lang wikken en wegen hebben we besloten dat dit een brug te ver was. Dit betekent echter wel dat er begin juni extra veel redenen zijn om onze website en social media-accounts in de gaten te houden, waar reports, foto's, backgrounds en video's van al deze events te vinden zijn. Overigens is het mooi om te zien dat er weer zoveel verschillende (en deels nieuwe) initiatieven georganiseerd zijn en al met al is het een betere afsluiting van het 'evenementen-seizoen' dan de kappersbranche in de afgelopen jaren heeft gehad.

Het vasthouden aan de deadline heeft trouwens wel een aantal bijkomende voordelen, namelijk dat er extra veel redactionele ruimte is voor andere onderwerpen dan de bovengenoemde evenementen. Zo is er in deze uitgave van De Kapper volop aandacht voor de onderwerpen 'Educatie' en 'Salonautomatisering en -management', thema's die ervoor zorgen dat jij de juiste tools in handen hebt om verder te professionaliseren en je salon nog beter te stroomlijnen.

In het kader van de educatie-special hebben we een uitgebreid interview gehouden met Martijn Abers, directeur van De Nederlandse Kappersakademie. Nu ging dit interview vooral over NKA zelf, maar kwam als vanzelf ook het reguliere kappersonderwijs op ROC's aan bod. Stages bij erkende leerbedrijven vormen een belangrijk onderdeel van deze opleidingen. Op zich is het natuurlijk mooi dat deze samenwerking tussen scholen en salons bestaat, maar daarbij moet wel de kanttekening geplaatst worden dat de verschillen in de manier waarop leerbedrijven met hun stagiairs omgaan in mijn ogen veel te groot zijn. Het gebeurt maar al te vaak dat de leerlingen wekenlang uitsluitend koffie schenken en de vloer aanvegen. Nu is een lekker bakkie natuurlijk nooit weg, maar – liever gisteren dan vandaag – zullen we toch echt beter moeten omgaan met de

jonge talenten die het vak naar een hoger niveau moeten tillen. En Martijn Abers heeft gelijk: goede educatie is in eerste instantie de verantwoordelijkheid van de scholen zelf en zou niet afhankelijk moeten zijn van de welwillendheid van leerbedrijven. Het naar boven laten drijven en verder ontwikkelen van jong talent is daarvoor gewoon te belangrijk, want uiteindelijk is de hele sector hiervan afhankelijk.

Een mooie zomer toegewenst!

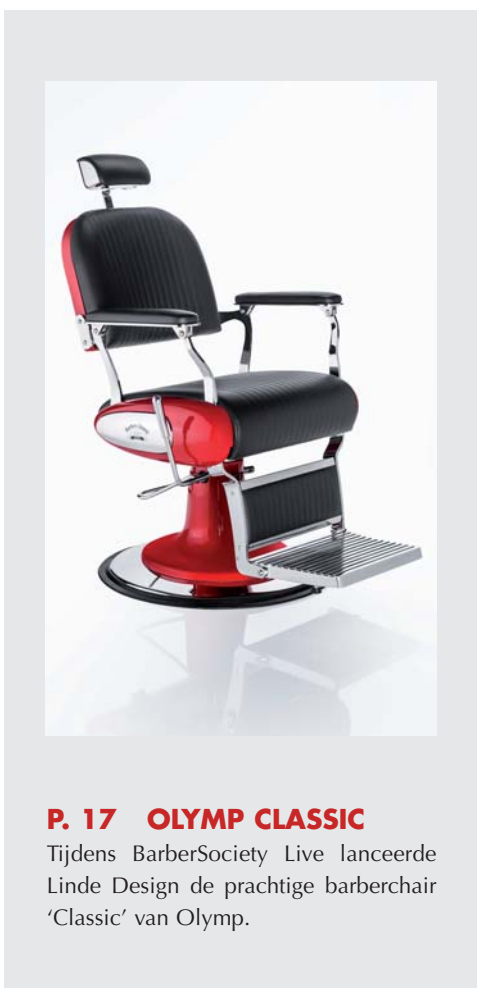
Jos Kennis

Hoofdredacteur 'De Kapper'



P. 10 INTERVIEW MARTIJN ABERS (NKA)

In een uitgebreid interview geeft Martijn Abers (directeur Nederlandse Kappersakademie) zijn visie op het kappersonderwijs in Nederland en dat van NKA in het bijzonder.



P. 17 OLYMP CLASSIC

Tijdens BarberSociety Live lanceerde Linde Design de prachtige barberchair 'Classic' van Olymp.

P. 15 WARRIOR COLLECTION

Een opvallende inzending voor de Coiffure Awards 2016 was de 'Warrior Collection' van Claudine Waenink, waarmee zij werd genomineerd in de categorie 'Heren Regio Zuid'.

P. 20 COVERSTORY: BABYLISPRO

BaBylissPRO richt zich steeds meer op educatie met betrekking tot elektrische haarverzorgingstools. Educator Stanley Martina verduidelijkt wat de meerwaarde hiervan is voor hair professionals.





Foto: Jeroen Snijders

**P. 43 HESTER WERNERT-RIJN
IN HALL OF FAME**

Hester Wernert-Rijn was de grote winnaar van de afgelopen jubileumeditie van de Coiffure Award. Voor de derde keer werd ze verkozen tot 'Hairdresser of the Year', waardoor de Mogeen-eigenaresse is toegetreden tot de legendarische 'Hall of Fame'.

P. 48 SALON X: PERFECT HAIR & MAKE-UP

Wouter van Maarseveen ging direct na zijn opleiding tot kapper en visagist aan de slag voor televisieprogramma's als GTST, het NOS Journaal en RTL Boulevard. Op 29 april opende hij zijn eigen salon in Weesp.



48

P. 46 INTERVIEW JELLE MOLLEMA

Fotograaf Jelle Mollema belandde in de kapperswereld doordat hij enkele jaren geleden werd aangesteld als de 'huisfotograaf' van Schorem Haarsnijder & Barbier. De Kapper sprak met Jelle over zijn voorliefde voor alles dat echt en authentiek is.



46

Jelle Mollema/Henk Schiffmacher



Natasja Keijzer/Richard Monsteurs

30

P.30 EDUCATIE SPECIAL

Het is een mooie traditie aan het worden: de Educatie Special in de juni-uitgave van vaktijdschrift De Kapper. Hierin worden toonaangevende educators aan het woord gelaten en kijken we vooruit naar de trainingsprogramma's van komend najaar.

VEILIG ZONNEN MET RENE FURTERER

ZON, ZAND EN VEELVULDIG ZWEMMEN IN ZOUT- OF CHLOORWATER IS HEERLIJK IN DE ZOMER, MAAR HET IS OOK SCHADELIJK VOOR HET HAAR. EEN NIEUW GAMMA ZONNEPRODUCTEN VAN RENE FURTERER SPEELT HIER OP IN.

Het assortiment zonneproducten beschermt het haar niet alleen tegen de zon, maar geeft het ook glanzende en lichtgevende nuances. Het gamma bestaat uit twee beschermende waterproof verzorgingsproducten (een zonneolie en een zonnelotion) met KPF90, wat betekent dat 90% van de keratine in het haar beschermd wordt. De zonneolie, op basis van sesam- en ricinusolie, werkt als een zonnebrandcrème tegen uv-straling en voorkomt dat de haarvezel uitdroogt. Daarnaast is er een serie van vier voedende en herstellende producten met zonnige geur en formule met jojobawas.

Meer informatie:
Pierre Fabre Benelux
Tel. +32 (0)2 5564950
www.renefurterer.com



MR. DUTCHMAN

WAAR EEN KLEIN LAND ALS NEDERLAND AL NIET GROOT IN KAN ZIJN! DENK MAAR DJ'S, TULPEN EN HET BOUWEN VAN DIJKEN. OP HET GEBIED VAN BAARDPRODUCTEN WAS NEDERLAND ECHTER NOG NIET ECHT ACTIEF, TERWIJL DE TREND VAN MANNEN-BARBIERS, WAAR BAARDVERZORGING EEN BELANGRIJKE PLAATS INNEEMT, NOG STEEDS GROEIT. WÁS, WANT MR. DUTCHMAN IS VAN PLAN DE WERELD TE VEROVEREN.

Mr. Dutchman is een lijn van baardverzorgingsproducten die met liefde, aandacht en alleen de beste ingrediënten is gemaakt. Het assortiment bestaat uit de verzachtende, verzorgende en hydraterende Kneiter Olie, Uber Zeep voor een schone en gezonde baard en Kicken Balsem, waarmee de baard in ieder gewenst model te brengen is.

Meer informatie:
www.mrdutchman.nl

ULTRON MACH PLUS

MET DE MACH PLUS BIEDT ULTRON EEN TOPSPELER OP HET GEBIED VAN STIJLINSTRUMENTEN. DEZE PROFESSIONELE STIJLTANG WERKT MET INFRAROOD- EN IONISCHE TECHNOLOGIE. HIERDOOR WORDT HET HAAR GEZONDER EN KRIJGT HET EXTRA GLANS.

De Mach Plus werkt door middel van infrarood-hitte, die direct het haar vanuit de cortex verwarmt. Hierdoor blijft de natuurlijke vochtbalans behouden voor effectieve styling, glans en zachtheid. De ionische technologie gebruikt de statische energie om pluizig haar te voorkomen. De stijltang werkt op temperaturen van 120° tot 230° en warmt in twintig seconden op tot 180°C. De temperatuur is af te lezen op een lcd-scherm.

De Ultron Mach Plus is verkrijgbaar bij de betere kappersgroothandel. Voor meer informatie en verkoopadressen ga ja naar www.ultrononline.com.



Great Hair

EXTENSIONS

TENNE

COSMETICS

Great quality,
Great service,
Great price

TENNE

Tenne Cosmetics BV

Venkelbaan 39

2908 KE Capelle a/d IJssel

tel.: 010 202 2200

e-mail: info@tennecosmetics.nl

Bezoek van een accountmanager?
Neem contact met ons op!

Leer alles over de Great Hair Extensions producten en bijbehorende technieken tijdens de officiële Great Hair training.



BEHEER AFSPRAKEN
 PERSOONLIJK PROFIEL
 KLANTENBEHEER
 EIGEN APP
 SOCIAL MEDIA INTEGRATIE
 PUSH NOTIFICATIES
 UPLOAD ACTIES

Registreer jouw salon via Kappergroep.nl
 Gratis registratie bij de actiecode: **dekapper**
 t.w.v €50,-



Gratis te downloaden via:



PLAN AFSPRAKEN
 PERSOONLIJK PROFIEL
 AFSpraak OVERZICHT
 ONTVANG ACTIES

Neem contact op



+31 626799414



www.kappergroep.nl



Klantenservice@kappergroep.nl

SANDRA PEROVIC IS AMERICAN CREW ALL STAR 2015-2016

OP 19 APRIL WERD IN PARIJS HET ALL STAR-KAMPIOENSCHAP VAN AMERICAN CREW GEHOUDEN. HIERBIJ WORDT IEDER JAAR DE BESTE HERENKAPPER TER WERELD GEKOZEN. DIT JAAR WIST DE BRITSE SANDRA PEROVIC DE VEERTIEN ANDERE FINALISTEN TE VERSLAAN.



Sandra haalde haar inspiratie vooral uit de iconische haarstijl van Elvis Presley, die ze voorzag van een moderne twist. Uiteindelijk bleek dit het kapsel dat volgens de jury het beste aansloot bij de moderne maar klassieke American Crew-man.

DE WEDSTRIJD

De American Crew All-Star Challenge is een van de belangrijkste wedstrijden voor mannenkappers wereldwijd. Het gaat hierbij niet alleen om het haar; de artistieke visie, het kapsel, het model, de foto, alles moet perfect zijn en op een unieke manier de echte American Crew-man weergeven.

Duizenden stilisten uit negentien landen deden een gooi naar de prijzen. Uit vijftien landen werd de beste kapper naar Parijs gevlogen. In de modehoofdstad van de wereld vond de finale plaats. Hier speelden ze de rol van Creative Director in een fotoshoot met American Crew-oprichter David Raccuglia. Ze lieten hun meest innovatieve knipkunsten zien en werkten samen met de beste mode- en make-upartiesten om tot één foto te komen om de jury te overtuigen.



DE JURY

Deze jury bestond uit Paul Wilson en Theri DeJode van American Crew, Sandra Nygaard van Men's Health, Sergi Bancells van Estetica en de All-Star Challenge-winnaar van afgelopen jaar, Sergiy Shapochka.

Over de winnende inzending zegt David Raccuglia: "Sandra's winnende look van de klassieke stijl is een echte representatie van de American Crew-man, terwijl ze ook trouw bleef aan haar eigen stijl. De competitie is een viering van dit soort gepassioneerde stijlen wereldwijd en ik hoop dat dit de stilisten van de aankomende jaren inspireert."

Meer informatie: *Beautyge Netherlands*, tel. 036-5467506, www.americancrew.com/allstarchallenge

◀ Met deze creatie won Sandra Perovic de finale in Parijs

INTRODUCTIE **EMANI VEGAN COSMETICS**



STEEDS MEER CONSUMENTEN (EN SALONS!) HEBBEN EEN VOORKEUR VOOR MAKE-UP DIE VOLLEDIG VEGANISTISCH, 'ECO FRIENDLY' EN VRIJ VAN GIFTIGE INGREDIËNTEN IS. FLORINT SPEELT HIEROP IN MET HET MAKE-UPMERK EMANI, DAT OP ZONDAG 10 JULI IN NEDERLAND WORDT GEÏNTRUCED.

“De Emani-producten zijn ontworpen voor alle huidtypes, maar zijn specifiek geschikt ter ondersteuning van huidverbeterende behandelingen”, vertelt Catalijne van Groningen van Florint. “Om dit te bereiken maakt Emani uitsluitend gebruik van biologische, kwalitatief hoogwaardige ingrediënten en state-of-the-art productiemethodes. Verder onderscheidt Emani zich doordat er geen gebruik wordt gemaakt van dierlijke, petrochemische of agressieve ingrediënten. Dit maakt Emani tot de eerste make-uplijn die de huid laat ademen als een goede crème.”

“Kapsalons die meer willen doen met make-up en hierin graag een verantwoorde keuze maken, zijn van harte welkom tijdens het introductie-event. De beautyprofessionals van Florint verduidelijken hier graag de mogelijkheden die het merk biedt en op welke ondersteuning salons mogen rekenen. Verder worden bezoekers door ons uiteraard als echte VIP's ontvangen, dus 10 juli belooft een prachtige dag te worden en gaat iedereen met een goed gevulde goodiebag naar huis!”

Voor meer informatie en/of het aanmelden voor het Emani-launch event bel of mail je naar:

*Florint
Tel (0343) 414550, info@florint.nl, www.florint.nl*

KAPPERSBLOG.NL:

NIEUW WEB-PLATFORM VOOR 'HAIR PROFESSIONALS'

VOOR HET LAATSTE NIEUWS OVER PRODUCTEN, EVENEMENTEN EN TRENDS BESTAAN ER VOOR KAPPERS AL VELE SITES EN SOCIAL MEDIA-PAGINA'S. MAAR VEEL KAPPERS DELEN OOK GRAAG HUN EIGEN ERVARINGEN OF CREATIES. TOT NU TOE GEBEURDE DAT VAAK OP FACEBOOK OF VIA PERSOONLIJKE BLOGS OF VLOGS, OMDAT ER NOG GEEN CENTRAAL PUNT BESTOND OM ERVARING EN KENNIS TE DELEN. TOT NU TOE, WANT BEGIN DEZE MAAND IS KAPPERSBLOG.NL ONLINE GEGAAN.



Frank Patelski heeft samen met Mary Ann Crew Jones van Studioinkvis.com de nieuwe pagina voor kappersblogs opgezet. Het doel is om een onafhankelijk web-platform te bieden waar kappers hun kennis met collega's kunnen delen. Iedere kapper of leverancier kan een blog of vlog aanleveren waarvan het onderwerp vrij staat zolang het maar met de kappersbranche te maken heeft en nieuws- of educatieve waarde bevat. Ook gaat het blog over social media-uitingen, die tegenwoordig net zo belangrijk zijn als het kiezen van een goede schaar. Kappersblog.nl gaat over alles dat raakvlakken heeft met de branche.

Naast blogs is er op de pagina ook ruimte voor advertorials van leveranciers en advertenties van kappers over stoelverhuur, vacatures of overnames. Ten slotte kunnen kappers reviews plaatsen over producten of diensten waar ze iets over willen vertellen.

*Meer informatie:
www.kappersblog.nl*



IEDER JAAR IS DE PERIODE VOORAFGAAND AAN DE ZOMERVAKANTIE EEN BELANGRIJKE TIJD VOOR DE NEDERLANDSE KAPPERSAKADEMIE (NKA). HIERIN VINDT NAMELIJK EEN PIEK PLAATS IN DE INSCHRIJVINGEN VAN STUDENTEN DIE IN HET NIEUWE SCHOOLJAAR WILLEN STARTEN AAN ÉÉN VAN DE VIJF NKA-VESTIGINGEN (AMSTERDAM, AMERSFOORT, RIJSWIJK EN TWEE IN ROTTERDAM) DIE NEDERLAND RIJK IS. "HALF MEI WAS HET BEZETTINGSPERCENTAGE AL 85% EN IK VERWACHT DAT WE OVER ENKELE WEKEN VOLLEDIG ZIJN VOLGEBOKT VOOR KOMEND SCHOOLJAAR", VERTELT NKA-DIRECTEUR MARTIJN ABERS (39). "KWALITEIT IN ONDERWIJS EN ONZE CONSTATE FOCUS HIEROP VERKLAART WAAROM HET ZO GOED GAAT. OOK HET COMMERCIELE ASPECT VAN DE OPLEIDINGEN IS BELANGRIJK: WIJ LEIDEN KAPPERS OP DIE WETEN HOE ZE MET HUN VAKMANSCHAP EN PROFESSIONALITEIT GELD KUNNEN VERDIENEN." IN EEN UITGEBREID INTERVIEW GEEFT MARTIJN ABERS ZIJN VISIE OP HET KAPPERSONDERWIJS IN NEDERLAND EN DAT VAN NKA IN HET BIJZONDER.

KUN JE IN HET KORT IETS VERTELLEN OVER JE LOOPBAAN TOT NU TOE?

"Na het afronden van de Hogere Hotelschool in Maastricht heb ik enkele jaren in de hotelsector gewerkt, zowel in Nederland als in het buitenland. Mijn ouders waren in die tijd de eigenaars van NKA. In 2003 werden er twee nieuwe vestigingen geopend en ter ondersteuning ben ik toen ook voor de Kappersakademie gaan werken. Dat beviel me uitstekend. We streven ernaar dat mensen hun talenten verder kunnen ontwikkelen en het beste uit zichzelf naar boven halen. Dit spreekt me heel erg aan en maakt dat ik veel voldoening uit mijn werk haal."

"In 2007 hebben mijn ouders NKA verkocht. Er waren toen verschillende geïnteresseerde partijen en daar was ik er één van. Uiteindelijk heb ik NKA gekocht en sindsdien heeft de Kappersakademie zich op vele vlakken verder ontwikkeld. Zo zijn sinds 2007 alle vestigingen gerenoveerd, is de vestiging in Amersfoort geopend en is ook de manier waarop de organisatie wordt aangestuurd strakker geworden. In de afgelopen jaren is er dus hard gebouwd aan de organisatie zelf en aan het onderwijs dat we aanbieden."

HOEVEEL STUDENTEN STUDEREN ER JAARLIJKS BIJ BENADERING AF AAN DE NKA?

"We hebben zo'n 330 studenten in het MBO-dagonderwijs, wat een opleiding van twee jaar is. Daarnaast zijn er zo'n zevenhonderd studenten in het avondonderwijs, waarbij het dames- en het herenvak ieder veertig weken in beslag nemen en de Master twaalf weken. In totaal studeren er per jaar ongeveer



Martijn Abers: "De taak van het opleiden ligt bij de school en moet niet over de schutting van leerbedrijven worden gegooid"

vierhonderdvijftig studenten af. Wat NKA onderscheidt van veel andere kappersopleidingen, is dat studenten bij ons een baangarantie hebben en deze is zelfs contractueel vastgelegd. In mijn ogen zegt dit veel over de kwaliteit van onderwijs die wij bieden en over de mate waarin onze opleidingen zijn afgestemd op het bedrijfsleven. Kort na hun afstuderen heeft 95% van onze studenten een baan zonder dat NKA hierbij bemiddeld heeft. Wanneer we de bemiddelingsfase achter de rug hebben, beschikken alle afgestudeerden over een baan."

"Een kappersopleiding bij NKA is vele malen duurder dan een opleiding aan een ROC. Een complete MBO-opleiding aan NKA kost zo'n € 10.000,- per jaar en bij een ROC is dit slechts enkele honderden euro's. Dat is natuurlijk een

dingsinstituten steeds moeilijker gaat worden om deze ministeriële erkenning te behouden of te verwerven. Bij NKA staat kwaliteit in onderwijs boven alles, dus ik vind het een uitstekende zaak dat er strenge eisen worden gesteld. Daar moet ik wel aan toevoegen dat de manier waarop examenkandidaten beoordeeld worden in mijn ogen nog strenger zou moeten. Eenvoudig gezegd komt het erop neer dat examenkandidaten door twee personen beoordeeld worden: een docent en een externe examiner, wat vaak mensen uit het bedrijfsleven zijn. Bij NKA geldt de regel dat beide examinatoren 'ja' moeten zeggen voordat de student een diploma krijgt. Bij ROC's is dat anders. Daar volstaat een 'ja' van de docent. Met andere woorden: een negatief oordeel van de externe examiner staat niet in de weg dat een leerling zijn of haar diploma krijgt. In mijn ogen

"NKA LEIDT KAPPERS OP DIE WETEN HOE ZE MET HUN VAKMANSCHAP GELD KUNNEN VERDIENEN"

enorm verschil, maar het verschil in kwaliteit vind ik ook enorm. Wil je topkapper worden, dan is een opleiding aan NKA een uitstekende start voor je carrière. Er zijn veel ex-studenten die hiervoor het levende bewijs vormen en hun 'success stories' spelen een belangrijke rol in onze nieuwe marketingcampagne. Je mag dan denken aan namen als Maurice Den Exter, Mark Melief, Dominique Vleer, Kimm Koffijberg, Kim van der Ham, Bert Visser van Meraki, Nick Eimers van HaarBarbaar en vele anderen."

MIJN VASTE KAPSALON IS EEN ERKEND LEERBEDRIJF WAAR VAAK ROC-LEERLINGEN STAGE LOPEN. WAT MIJ ALTIJD OPVALT IS DAT DIE LEERLINGEN DE VLOER EEN KEER AAN-VEGEN EN KOFFIE SCHENKEN, MAAR ZICH VERDER VOORAL ENORM STAAN TE VERVELEN. HOE KIJK JIJ TEGEN DEZE SITUATIE AAN?

"Dat is een trieste situatie die inherent is aan het systeem. En dus zou je de conclusie kunnen trekken dat het systeem niet deugt. Er bestaan zeker leerbedrijven waar studenten een leerzame en succesvolle stage kunnen lopen, maar er zijn zeker ook salons die de leerlingen uitsluitend zien als goedkope arbeidskracht. Ik ben van mening dat de taak van het opleiden bij de school ligt en deze taak niet over de schutting gegooid moet worden. Dat is slecht voor de branche en demotiverend voor de leerlingen. Stel dat je tijdens je stage wekenlang alleen maar koffie staat te zetten, vind je het gek dat je dan gedemotiveerd raakt en een negatieve kijk op het vak krijgt? Bij NKA pakken we de zaken dan ook heel anders aan. Bij ons gaan studenten al na zes weken zelf behandelingen uitvoeren. Verder vinden we het wel belangrijk dat leerlingen een externe stage lopen, maar deze duurt slechts twintig dagen per jaar en wordt intensief begeleid."

"Om als opleiding een erkend kappersdiploma te kunnen uitreiken, dien je te beschikken over een erkenning van het Ministerie van OC&W. De gestelde eisen worden steeds strenger en daarom verwacht ik dat het voor kleinere oplei-

zingen steeds moeilijker gaat worden om deze ministeriële erkenning te behouden of te verwerven. Bij NKA staat kwaliteit in onderwijs boven alles, dus ik vind het een uitstekende zaak dat er strenge eisen worden gesteld. Daar moet ik wel aan toevoegen dat de manier waarop examenkandidaten beoordeeld worden in mijn ogen nog strenger zou moeten. Eenvoudig gezegd komt het erop neer dat examenkandidaten door twee personen beoordeeld worden: een docent en een externe examiner, wat vaak mensen uit het bedrijfsleven zijn. Bij NKA geldt de regel dat beide examinatoren 'ja' moeten zeggen voordat de student een diploma krijgt. Bij ROC's is dat anders. Daar volstaat een 'ja' van de docent. Met andere woorden: een negatief oordeel van de externe examiner staat niet in de weg dat een leerling zijn of haar diploma krijgt. In mijn ogen

zegt dit veel over hoe serieus het bedrijfsleven genomen wordt door het reguliere kappersonderwijs enerzijds en NKA anderzijds. Die verschillen zijn enorm."

HEB JE WELEENS OVERWOGEN OM TE STARTEN MET TRAININGEN VOOR KAPPERS? PER SLOT VAN REKENING RICHT NKA ZICH NU ALLEEN OP MENSEN DIE KAPPER WILLEN WORDEN

"Nee. Onze passie is om mensen vanaf de basis op te leiden. Vervoltrainingen zijn niet onze specialiteit en kunnen dus beter uitgevoerd worden door andere partijen zoals leveranciers. Overigens is NKA wel bezig om een MBO-opleiding op Niveau 4 te ontwikkelen. Later dit jaar wordt daarover meer bekendgemaakt."

TOT EEN JAAR OF VIJFTIEN GELEDEN WAS HET NOODZAKELIJK OM OVER EEN KAPPERSDIPLOMA TE BESCHIKKEN WANNEER JE JE EIGEN SALON WILDE STARTEN. HET SCHRAPPEN VAN DEZE VESTIGINGSEIS LEIDDE TOT EEN ENORME TOENAME VAN HET AANTAL KAPPERS EN HET AANTAL KAPSALONS IN ONS LAND. BEN JE ER EEN VOORSTANDER VAN OM DE VESTIGINGSEIS WEER IN ERE TE HERSTELLEN?

"Nee, want zo'n gesloten systeem is niet meer van deze tijd en staat een vrije markt in de weg. Verder ben ik ervan overtuigd dat kwaliteit altijd overwint. Het is belangrijk dat de onderwijswereld, de sector als geheel en individuele kappers zich hiervan bewust zijn. Alleen door gezamenlijk te focussen op een verhoging van het kwaliteitsniveau kunnen we de kappersbranche naar een hoger plan tillen. NKA zal altijd alles op alles zetten om hieraan een bijdrage te leveren."

Meer informatie:

www.kappersakademie.nl

KIS®



COLORITFRESH

Kleur moet goed dekken, een natuurlijke glans hebben en lang houdbaar zijn. Maar ook de mooiste tint kan op zijn tijd een opfrisser gebruiken. Speciaal hiervoor hebben wij KIS KeraFresh ontwikkeld. Met intensieve verzorging voor het behoud van een sprankelende, spannende haarkleur met een briljante glans. KeraFresh is verkrijgbaar in 7 aansprekende tinten. Verkrijgbaar bij uw eigen groothandel of bel **055-5431111**.



VX EN VSX MINI NIEUW BIJ ULTRON

DE DRAADLOZE CLIPPER VSX VAN ULTRON WAS MET ZIJN KRACHTIGE EN IN VIJF HOOGTES VERSTELBARE SCHEERPRESTATIES AL BEKEND. VOORAL DE MAXIMALE PRECISIE DANKZIJ DE ZWART KERAMISCHE RVS KOP VALT OP. IN DEZELFDE LIJN ZIJN ER NU MET DE VSX MINI EN DE VX OOK EEN EXTRA KLEINE EN EEN EXTRA KRACHTIGE VARIANT.

De Ultron VX is een clipper die voor iedere haarstijl geschikt is, zelfs voor dik haar. De krachtige motor, die overigens erg stil is in gebruik, levert 5500 tpm. Het ergonomische design draagt bij aan het gebruiksgemak. De keramische kop is voor extra precisie verstelbaar van 1 tot 1,9 millimeter. Het vaste scheerblad is vervaardigd uit flexibel titanium.

MINI

Naast mini-haardrogers en -stijltangen levert Ultron nu ook een mini-variant van de VSX die handig is voor op reis. De snelheid is in te stellen van 5500 tot 6500 tpm en er zijn drie snelheden beschikbaar. Voor beide nieuwe varianten geldt dat de batterij, na een oplaadtijd van negentig minuten, anderhalf uur meegaat en het batterijniveau op het LED-scherm is af te lezen.

De producten van Ultron zijn verkrijgbaar bij de betere kappersgroothandel. Voor meer informatie en verkoopadressen ga ja naar www.ultrononline.com.



'TAKE IT' NIEUWE BASIC-SET VAN JAGUAR

DE ETUI VAN DE NIEUWE JAGUAR BASIC-SET 'TAKE IT', MET KROKODILLENPRINT IN HIP CRANBERRY-ROOD, BEVAT ALLES WAT EEN AANKOMEND STYLIST NODIG HEEFT OM TE LEREN EN OM SUCCES TE HEBBEN. DE SETS BEVATTEN ELK EEN SCHAAR, EEN COUPESCHAAR, EEN R1 M-SCHEERMES MET METALEN MESHOUDEER INCLUSIEF TIEN MESJES, EEN TONDEUSE IN HET ZWART EN EEN EVENEENS ZWARTE KAM.

De schaarparen bestaan uit de modellen 'Relax' en 'Ergo' uit de Jaguar Pre Style Range. Beide zijn beschikbaar in een gematteerde uitvoering met de maat 5,5". Voor de linkshandige kappers wordt de Pre Style Relax Left, de linkshandige versie, aangeboden. De schaar heeft dan een maat van 5,75" en de coupeschaar een van 5,25". Alle scharen krijgen een qua kleur bij de etui passend accent door middel van het uitvoeren van de vingerringen in het rood. De kam betreft de kunststoffen A-Line 500. Deze is antistatisch, ionisch en met de hand gemaakt.

Scharen van Jaguar zijn verkrijgbaar bij de betere groothandel. Voor meer informatie en verkoopadressen:

Jaguar
Tel. +49 (0)212 252070
www.jaguar-solingen.com.





Inline bedankt

Hervé International te Den Haag voor het vertrouwen en de fijne samenwerking. We wensen hen veel succes met deze nieuwe inrichting.

inline[®]
CONCEPTS OF BEAUTY

Showroom: Kerkweg 2
3465 JJ Driebruggen
0348 502244 | www.inline.nl

WARRIOR COLLECTION

BY CLAUDINE WAENINK

EEN OPVALLENDE INZENDING VOOR DE COIFFURE AWARDS 2016 WAS DE 'WARRIOR COLLECTION' VAN CLAUDINE WAENINK, WAARMEE ZIJ WERD GENOMINEERD IN DE CATEGORIE 'HEREN REGIO ZUID'. AUTHENTIEK, RUIG, PRIMITIEF EN 'BACK TO BASIC' ZIJN TYPERINGEN DIE DEZE INTRIGERENDE FOTOSERIE KENMERKEN.

Sinds vier jaar is Claudine de eigenaresse van Claudine Haarcreaties uit Lichtenvoorde. "Ik heb al vaker eigen fotowerk gemaakt", vertelt Claudine. "Het aantrekkelijke hiervan is dat je eens op een hele andere manier met je vak bezig bent, waardoor je weer frisse nieuwe ideeën krijgt en je creativiteit geprikkeld wordt."

"In de Warrior Collection staan mannen centraal en bij het thema mag je denken aan krijgers die de bush intrekken, hun oerinstincten aanspreken en het gevecht met wilde dieren aangaan. Dat primitieve, dat is waar de Warrior Collection om draait. Opvallend tijdens de shoot was dat de mannelijke modellen er echt voor gaan en de instructies om dit thema te verbeelden precies opvolgden. Die onbevangenheid kan ik erg waarderen en is in mijn ogen ook duidelijk af te lezen aan het eindresultaat."

Meer informatie:
www.claudinehaarcreaties.nl

CREDITS

HAAR:
FOTOGRAFIE:
VISAGE:
ASSISTENT:

CLAUDINE WAENINK
LAWRENCE MOOIJ
ANGELIQUE STAPELBROEK
MELANIE GARSTENVELD

e-kwip

EDUCATION SET

De nieuwe starter set van
e-kwip bestaat uit:

Knipschaar 5.5"

Modelleerschaar 5.5" (30 tanden)

Acryl-Werkmaterialen standaard



www.haaro.eu

Verkrijgbaar bij alle gekwalificeerde dealers

Meld je nu aan

voor een succesvolle carrière in

Black Hair



BLACK HAIR ACADEMY
Nederlands eerste Black Hair Academy

+31 20 358 39 26

www.blackhairacademy.nl

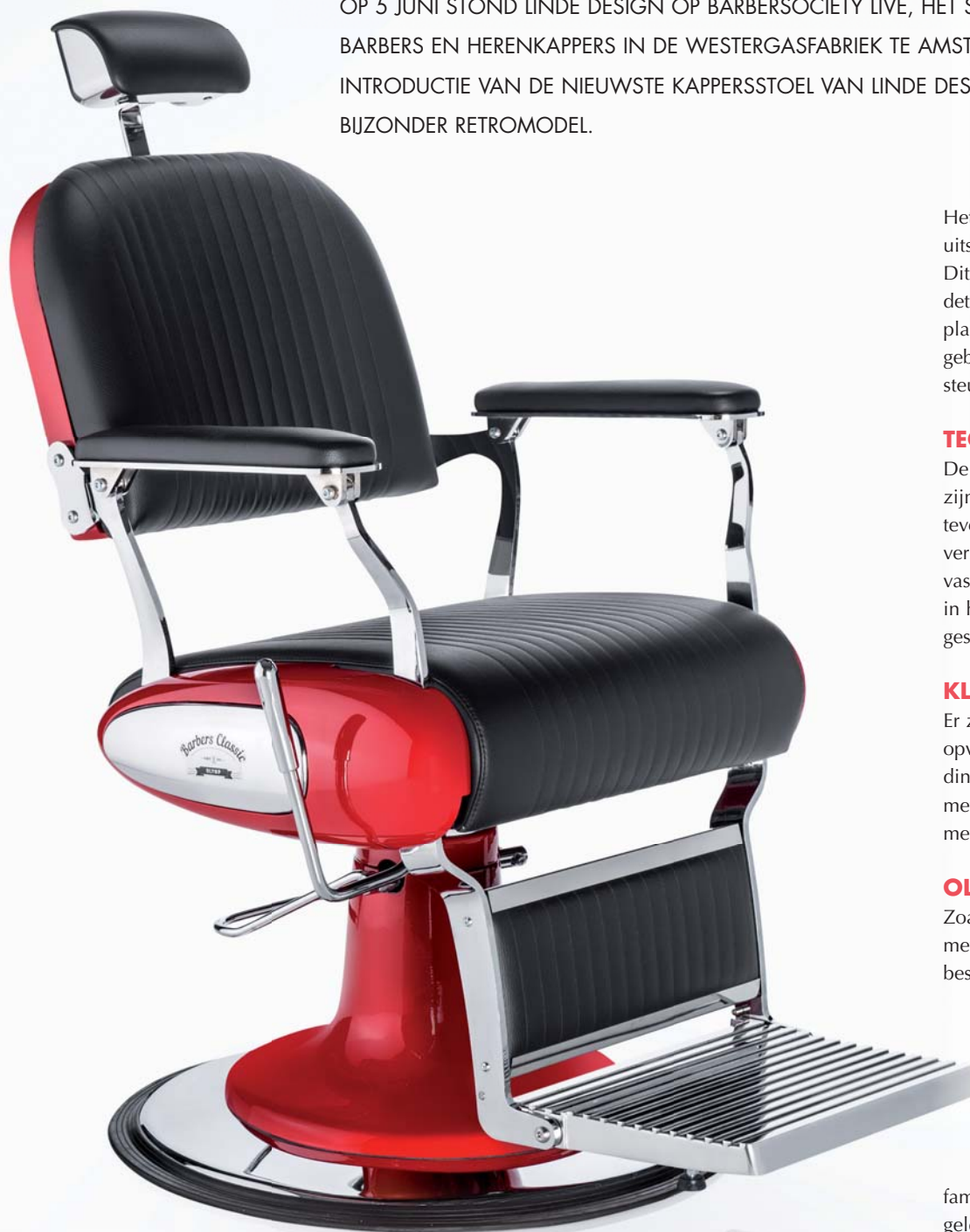
 [blackhairacademy](https://www.facebook.com/blackhairacademy)



Design Essentials Nederland

OLYMP GAAT RETRO MET CLASSIC

OP 5 JUNI STOND LINDE DESIGN OP BARBERSOCIETY LIVE, HET STOERE EVENEMENT SPECIAAL VOOR BARBERS EN HERENKAPPERS IN DE WESTERGASFABRIEK TE AMSTERDAM. HIER WAS DE NEDERLANDSE INTRODUCTIE VAN DE NIEUWSTE KAPPERSSTOEL VAN LINDE DESIGNS HUISLEVERANCIER OLYMP; EEN BIJZONDER RETROMODEL.



Het nieuwe model, de Classic, heeft een retro uitstraling die doet denken aan de jaren vijftig. Dit komt voor een groot deel door de prachtige details, zoals de verstelhendel en het afdekplaatje aan de zijkant van de stoel. Ook het vele gebruik van chroom, bijvoorbeeld op de voetensteun, valt op.

TECHNISCHE DETAILS

De rugleuning, armleuningen en voetensteun zijn synchroon verstelbaar en de voetensteun is tevens opklapbaar. De hoogte kan hydraulisch vermeld worden en de stoel is draaibaar en vast te zetten. De geïntegreerde hoofdsteun is in hoogte verstelbaar en de armleuningen zijn gestoffeerd.

KLEUREN

Er zijn drie kleurstellingen mogelijk: de minst opvallende hiervan is zwart met zwarte bekleding. De stoel is echter ook in wit verkrijgbaar met een chocoladebruine bekleding of in rood met een zwarte bekleding.

OLYMP

Zoals het plaatje aan de zijkant van de zitting met trots verkondigt, is Olymp een bedrijf dat al bestaat sinds 1901. Sindsdien heeft het Duitse

familiebedrijf zich met talrijke innovaties laten gelden als een van de leidende bedrijven voor de saloninrichting. Zowel de verscheidenheid aan producten als de mate van serviceverlening vallen op, maar bovenal is het de Duitse productkwaliteit die ten grondslag ligt aan het bedrijf.

De verkoopprijs van de Classic bedraagt €3.790,- exclusief btw. Voor de snelle beslissers is er een tijdelijke introductiekorting van 30%.

Meer informatie:

Linde Design
Tel. 088-1021400
www.lindedesign.nl



Great Lengths[®]

DUURZAAMHEID
IS EEN TREND
DIE BLIJFT!

BRAND EN WATERSCHADE:

PREVENTIE KAN VEEL PROBLEMEN VOORKOMEN

EEN VASTE RUBRIEK IN VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER IS 'BEDRIJFSRISICO'S EN PREVENTIE', DIE GEMAAKT WORDT IN SAMENWERKING MET INTERPOLIS. IN DEZE UITGAVE KIJKEN WE NAAR DE MOGELIJKHEDEN DIE SALONS HEBBEN OM DE KANS OP BRAND EN WATERSCHADE ZO KLEIN MOGELIJK TE MAKEN. WE DOEN DIT SAMEN MET ANTOINE VAN EIJCK, DIE ALS RISICO-EN PREVENTIEADVISEUR BIJ INTERPOLIS GESPECIALISEERD IS IN DE KAPPERS- EN BEAUTYBRANCHE.

TIPS TER VOORKOMING VAN BRAND

"Veel salons laden de accu's van hun elektrische apparaten na sluitingstijd op", vertelt Antoine van Eijck. "Tijdens het opladen is er een verhoogd risico op warmteontwikkeling, wat gevaarlijk kan zijn. Ik raad dan ook aan om apparaten alleen op te laden wanneer de salon geopend is of een tijdschakelaar te gebruiken. Een ander risico in salons betreft de combinatie van gemakkelijk ontvlambare stoffen zoals haarlak met warme oppervlakken, zoals droogkappen, föhns en stijltangen. Zorg er dus voor dat haarlak altijd op een veilige plek en uit de buurt van warme oppervlakken bewaard worden."

"De plaatsing van reguliere rookmelders in woonhuizen is uiteraard een absolute aanrader, maar in salons waar na sluitingstijd niemand aanwezig is heb je hier niet veel aan. Gelukkig bestaan er tegenwoordig slimme alternatieven, zoals rookmelders die aan het alarmsysteem gekoppeld zijn. Gebeurt er iets, dan krijg je hiervan een melding op je mobiele telefoon en/of wordt de meldkamer automatisch ingeseind."

"Een laatste tip is dat ik salons adviseer om schuimblussers in huis te hebben. Stel dat het een keer nodig is om een brandblusser te gebruiken, dan brengt het schuim geen schade aan de apparatuur toe. En bovendien is een nadeel van CO2-blussers dat ze de zuurstof verdrijven, wat in relatief kleine ruimtes gevaarlijk kan zijn voor degene die aan het blussen is."

Ingrid Kolen is de eigenaresse van Schoonheidsverzorging Galini in Tilburg. Doordat het rioleringsstelsel in de wijk waar Galini gevestigd is niet in orde was, kreeg Ingrid verschillende keren te maken met ernstige waterschade, waardoor de vaste klanten naar een andere salon doorgestuurd moesten worden. Van de afhandeling hiervan en de preventiemaatregelen die Ingrid in samenwerking met Interpolis heeft genomen is een informatieve video gemaakt. Bekijk het verhaal van Ingrid op interpolis.nl/zakelijk (doorklikken naar risicoinzicht/klantverhalen) ►

TIPS TER VOORKOMING VAN WATERSCHADE

"In vrijwel alle kapsalons zijn wasunits aanwezig. Op de flexibele slangen in de wasunits staat continu waterdruk. Het installeren van een waterstop is dan ook essentieel. Hiermee wordt voorkomen dat het water maar door blijft stromen wanneer er een keer een slang springt. Verder is het verstandig om bij het sluiten van de salon de hoofdkraan dicht te draaien. Op die manier weet je zeker dat er 's nachts niets kan gebeuren."

Is je salon gevestigd op een locatie waar je een verhoogd risico hebt op wateroverlast van buitenaf (bijvoorbeeld tijdens extreme regenval), dan zijn zogeheten Floodsax een handig product om in huis te hebben. Floodsax bevatten korrels die veel water kunnen absorberen en die in de deuropening gelegd kunnen worden om deze af te dichten tegen het water van buitenaf."

TIPS VOOR DE BESTE VERZEKERING

"Een bekende term in de verzekeringswereld is de zogeheten 'Uitgebreide Gevaren Dekking'. De gevolgen van brand en bijvoorbeeld ook stormschade zijn hier vrijwel altijd mee afgedekt, maar waterschade valt hier niet altijd onder. Ook is het mogelijk dat waterschade als gevolg van water uit leidingen, slangen en apparatuur niet in de polis is opgenomen, want voor salons juist een belangrijk punt is. Bij het afsluiten van een verzekering of het controleren van je polis, zijn dit belangrijke punten om op te letten. In het Interpolis ZekerVanJeZaak® verzekeringspakket zijn zowel brand als water- en stormschade goed gedekt en dit geldt ook voor waterschade als gevolg van water uit leidingen, slangen en apparatuur."

Meer informatie: Interpolis Preventiedesk, tel. 013-4622622, www.interpolis.nl/kapper





“DE TECHNOLOGIE ACHTER

BaBylissPRO-tools

IS VAAK ZO INNOVATIEF DAT HET VOOR KAPPERS
INTERESSANT IS OM ER NET WAT MEER OVER TE WETEN”

BABYLISPRO SPEELT EEN VOORTREKKERSROL ALS HET GAAT OM TOOLS VOOR DE PROFESSIONELE MARKT. HET MERK INTRODUCEERT REGELMATIG EEN NIEUWE MANIER VAN WERKEN EN DAT IS BIJZONDER. DAT ZAG JE BIJVOORBEELD BIJ DE INTRODUCTIE VAN DE MIRACURL, DE EERSTE AUTOMATISCHE KRULTANG, EN ONLANGS BIJ DE INNOVATIEVE RAPIDO FÖHN DIE ‘THE NEXT LEVEL’ OP HET GEBIED VAN HAARDROGEN IS. MAAR MET HET ONTWIKKELEN VAN EEN GOED PRODUCT BEN JE ER NOG NIET ...

Bij BaBylissPRO wordt er dagelijks met veel passie gewerkt aan de ontwikkeling van professionele tools die voldoen aan de wensen van de eindgebruiker en deze in staat stellen zijn of haar werk zo goed mogelijk uit te voeren. Tools worden steeds innovatiever door vooruitstrevende technologieën die het merk gebruikt. Echter, met alleen de ontwikkeling van deze producten ben je er nog niet. Educatie op het gebied van elektrische haarverzorgingstools is wat BaBylissPRO betreft ook heel belangrijk.

INTERNATIONAAL TEAM VAN PRODUCTEXPERTS

Sinds kort heeft BaBylissPRO een internationaal team van productexperts in dienst. Zij hebben de missie om professionals wereldwijd te inspireren over het gebruik van de beste haartools. “Natuurlijk weet elke kapper hoe je een föhn gebruikt, echter de technologie achter onze nieuwe tools is vaak zo innovatief dat het interessant is om er net wat meer van te weten en hiermee je voordeel te doen. We hebben veel verschillende tools en kappers hebben allemaal hun eigen wensen, waardoor het erg waardevol is om hen te informeren over welke tool daarbij het beste aansluit”, aldus Stanley Martina, Educator voor BaBylissPRO Nederland.

EEN UNIEKE COMBINATIE

“Het is mijn taak om beleving en inspiratie toe te voegen aan de tools die we op de markt brengen. Vanaf een verpakking is het moeilijk inschatten wat een tool doet en of hij bij je past. Kappers willen dat in praktijk ervaren. Ik heb

zelf jarenlange ervaring in het kappersvak en heb tien jaar een eigen salon gerund. Mooi gestyled haar is een enorme passie van mij! En daar heb je goede tools voor nodig. Sinds twee jaar ben ik werkzaam bij BaBylissPRO als educator. Voor mij is dit een unieke combinatie van bezig zijn met mijn vak door kennis te delen en betrokken te zijn bij de introductie van de beste tools om gave looks te kunnen creëren."

"We hebben een internationaal team van productexperts, dat regelmatig bij elkaar komt voor het uitwisselen van ervaringen. Dat is heel waardevol want er komen continu nieuwe producten bij in ons assortiment en het is leuk om te zien hoe je collega's daarmee werken. Je brengt elkaar op ideeën en houdt elkaar scherp. Ieder land heeft zijn eigen (haar)trends en het is leuk om die kennis van verschillende markten met elkaar te delen. In Zuid-Europese landen zijn ze bijvoorbeeld experts op het gebied van stijlen, wij maken in Nederland meer krullen. Ook op internationale beurzen werken we vaak samen, zoals op de Cosmoprof dit jaar in Bologna."

BELEVING & INSPIRATIE

BaBylissPRO heeft als missie om gebruikers tot merkambassadeurs te maken. "We hebben kwalitatieve tools die met zorg zijn ontwikkeld. Het is gaaf als deze enthousiast worden ontvangen en professionals overtuigd raken van ons als merk. Daarom verzorg ik producttrainingen, demonstraties en workshops door het hele land. Dit doe ik voor kappers, maar bijvoorbeeld ook voor verkopers bij de kappersgroothandel. Hierdoor kunnen zij aan hairstylisten een professioneel advies geven."

HET BELANG VAN GOEDE TOOLS

Leerlingen van kappersopleidingen zien de Educator van BaBylissPRO Nederland ook regelmatig. "Het is belangrijk om goede tools te gebruiken. Niet alleen voor de beste service in je salon, ook voor de veiligheid van het haar en van degene die er de hele dag mee werkt. Veel van onze nieuwe tools hebben een ergonomisch design om het risico op beroepsziekten zo veel mogelijk te verkleinen. Ik laat leerlingen kennismaken met diverse tools en verduidelijk waar ze op kunnen letten bij de aanschaf. Ook geef ik ze tips & tricks voor gebruik en onderhoud. Dat laatste lijkt heel voor de hand liggend, maar we merken dat daar niet genoeg aandacht aan wordt besteed. Het is namelijk heel belangrijk om lang plezier van je tools te hebben en te zorgen dat ze het haar niet beschadigen. De trainingen zijn altijd interactief, zodat leerlingen vooral zo veel mogelijk zelf ervaren."

Meer informatie:

BaBylissPRO Nederland
Tel. (030) 221 9630
info@babylisspro.nl
www.babylisspro.nl



Stanley Martina: "BaBylissPRO heeft als missie om eindgebruikers tot merkambassadeurs te maken. Daaraan lever ik een bijdrage met producttrainingen, demonstraties en workshops door het hele land"

HET BABYLISPRO-ASSORTIMENT

FÖHNS | FÖHNBORSTELS | STUJTANGEN | KRUITANGEN | KRULBORSTELS | KRULSETS | TONDEUSES | TRIMMERS | BORSTELS | SCHAREN | HAIRCARE & STYLING LIQUIDS



De meest gezonde
kleuring en verzorging!

Ontdek de 5 meest pure essentiële
oliën van de aarde voor het haar

Zichtbaar resultaat vanaf de 1^{ste} toepassing:

- Maximaal hydraterend
- Voedend en herstellend
- Bevordert de sterkte en weerstand
- Sublieme structuur en glans
- Langer kleurbehoud
- Hitte en UV bescherming



kincosmetics.nl
info@kincosmetics.nl
Tel: 0418 65 25 60

KIN



PRO-DUO
inspires the hair & beauty professional

Samen zorgen we ervoor
dat u succesvol blijft!

Het kappersvak is modern, creatief, innovatief en continu in beweging.

Pro-Duo biedt u inspiratie en educatie voor verdere ontwikkeling in dit dynamische vak.
Onze trainingen zijn speciaal ontwikkeld om uw vaardigheden en creativiteit te vergroten.
Alle onderdelen uit onze trainingen zijn direct toepasbaar in de praktijk!
Zo blijft u succesvol en haalt u het maximale uit uw onderneming.

INVESTEER IN KENNIS



Gevarieerd aanbod kleur- en kniptrainingen
gegeven door zeer creatieve kappers die
graag hun kennis delen.

Zeer toegankelijk vooral voor zelfstandige
ondernemers.

Stel zelf uw ideale training samen.
Combineer een look & learn met praktijk
of ga voor een los onderdeel.

Nieuw aanbod en trend aanvullingen
op ons basis programma per kwartaal.

Ontdek ons inspirerende en creatieve aanbod.
Een programma vertrouwde en vernieuwde
knip-, kleur- en trendcursussen.

Geïnteresseerd?
WWW.PRO-DUO.NL/EDUCATIE
of bel 040 - 211 44 79

LAURENS VAN DE VIJVER IS COLUMNIST VOOR VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER. DAAR ZIJN WE BEST TROTS OP, WANT LAURENS IS NIET ALLEEN ALGEMEEN DIRECTEUR VAN WAVE INTERNATIONAL* MAAR OOK EEN ERVAREN MARKETEER DIE WEET WAT ER OP MARKETINGGEBIED NODIG IS OM SALONS SUCCESVOL TE LATEN ZIJN. IN ZIJN COLUMN GAAT LAURENS DUS VOORAL IN OP THEMA'S ALS ONDERNEMEN IN DE KAPPERSBRANCHE, LEIDING GEVEN, TEAMBUILDING, NIEUWE MANIEREN OM KLANTEN AAN DE SALON TE BINDEN EN HET STIMULEREN VAN DE BEZOEKFREQUENTIE. DOE ER UW VOORDEEL MEE!



Fotografie: Maaïke van Esch

HET BELANG VAN **PRIJZEN**

Als mensen aan marketing denken, wordt vaak als eerste aan promotie gedacht. Maar als je teruggaat naar 'De Klassieke Vier P's' van marketing dan zijn er naast promotie uiteraard ook andere elementen belangrijk om te komen tot een optimale marketing-mix, te weten: people, product en price.

People; ik heb in een van mijn eerdere columns al geschreven hoe belangrijk people - je eigen medewerkers - zijn in het bouwen (maar ook beschadigen...) van je merk. Zij maken in de praktijk waar wat het merk belooft.

Product; hier heb ik ook al eerder over geschreven, waarbij ik nogmaals wil benadrukken dat de kappersbranche grote mogelijkheden biedt om haar product verder aan te scherpen om nog beter in te spelen op huidige klantbehoeften

In deze column wil ik het graag over prijs hebben.

Juist in tijden dat de consument steeds meer prijsbewust wordt en het steeds makkelijker is om prijzen te vergelijken, is het belangrijk om prijzen helder en transparant te communiceren. Ik denk dat hier al een groot winstpunt voor kappers te behalen valt. Want - om redenen die me duidelijk zijn - wordt er veel gesproken over 'vanaf' prijzen. Vanuit de consument gedacht is dit echter bijzonder onbevredigend. Die wil een keuze voor een kapper immers maken op basis van duidelijk informatie over wat een behandeling uiteindelijk gaat kosten en aan de kassa niet voor verrassingen komen te staan. De uitdaging voor de kapper is derhalve transparant te communiceren over prijs. Daarnaast moet deze prijs psychologisch aantrekkelijk zijn, maar tegelijkertijd natuurlijk ook marge creëren.

Toen ik begon als algemeen directeur van Wave International, had ik me voorgenomen om bij onze ketens Cosmo en Team zo snel mogelijk duidelijke prijzen te communiceren. Dit is iets wat consumenten feitelijk eisen. Om vervolgens toch de rendementen van onze franchisenemers te verhogen, zijn we goed gaan kijken naar andere branches. Want - hoe opmerkelijk - er is bijna geen andere branche die vandaag de dag nog 'vanaf' prijzen hanteert. Een uitzondering daarop vormen meer kostbare diensten of producten zoals bijvoorbeeld auto's, maar ook daar worden prijzen steeds transparanter. Daarom hebben we goed gekeken naar concepten als wasstraten, energiemaatschappijen, maar ook McDonalds die in de perceptie van de consument scherp zijn geprijsd, maar tegelijkertijd winstgevend omzetten draaien. Dit heeft bij onze ketens geleid tot eenvoudige en transparante prijzen die in pakketten worden aangeboden met een eenvoudige upsell (zeg maar de mayonaise bij het BigMac-menu...). Daar waar mogelijk ondersteund met een visuele toelichting. We zien in de sterk verbeterde rendementen van onze franchisenemers, dat intelligente prijspunten aan de ene kant leidt tot meer bezoekers en aan de andere kant tot sterk verbeterde marges. Hier liggen voor kappers nog grote kansen!

Laurens van de Vijver

*Wave International is het moederbedrijf van de ketens Cosmo Hairstyling en Team Kappers, die samen over 157 vestigingen beschikken. Sinds zijn aanstelling in 2013 heeft Laurens (samen met zijn team) beide ketenbedrijven rigoureus vernieuwd. Wilt u meer weten over de mogelijkheden die Wave International biedt aan ondernemende franchisers? Ga dan naar www.wave-international.com/franchisen

Salon Ambience

100% MADE IN ITALY 

Fiji

MI/030/B-05
met voetsteun

€529

~~€1.039~~



Sublime

WU/160/B
Shiatsu massage en
chaise longue mechanism

€2.727

~~€4.199~~

WU/162/B

€1.618

~~€3.679~~



Glam

TR/13

€397

~~€779~~



Amber

SH/430-4
Pomp met rem op vijfvoet

€589

~~€1.159~~




Grijp uw kans!!

PROMOTIE GELDIG TOT:

31.08.2016

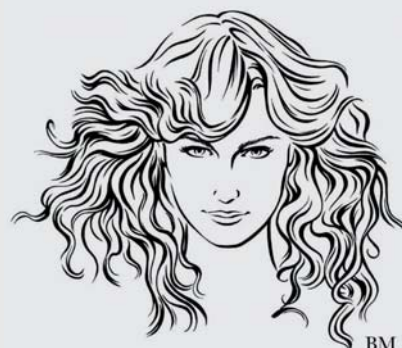
SALON AMBIENCE BENELUX
info@salonambience.nl - tel 0573 769081

 www.salonambience.com

 salonambiencegroup

MCLEAN
CURLSYS®
HAIR CUTTING CONCEPT

**DE TECHNIEKEN VOOR
CURLS & WAVES
ZIJN VERANDERD
BENODIGD VOOR PERFECT
KNIPPEN & STYLING**



BM

Reserveer voor a CURLSYS®
seminar en krijg professionele tips en
technieken voor:

KRULLEN & STYLING

HERFST 2016
CURLSYS® I - II - III
MASTERCLASS & DIPLOMA SEMINAR

CURSUS-DATUM & INFORMATIE:

www.curlsys.com

INFO@MCLEAN-SYSTEMS.COM

MCLEAN SYSTEMS

NL Seminar Center
Kapsalon De Vries - Winterswijk
Tel. 0543-512480
www.kapsalondevries.nl
info@kapsalondevries.nl

DE RUBRIEK 'METAMORPHOSIS' IN VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER IS VOLLEDIG GERICHT OP VAKTECHNIEK. HIERVOOR WERKEN WE SAMEN MET DE ZEER ERVAREN HAIRSTYLIST EN EDUCATOR BRIAN MCLEAN, DIE AL VIJFTIG JAAR ACTIEF IS ALS KAPPERSTRAINER. SAMEN MET ZIJN VROUW WALTRAUD IS BRIAN OOK DE BEDENKER EN DRIJVENDE KRACHT VAN HET CURLSYS®- EN SUPERCURL-KNIPSYSTEEM, WAARMEE KAPPERS LEREN OM KLANTEN MET KRULLEND HAAR ZO GOED MOGELIJK TE BEHANDELEN. NU BRIAN EEN DAGJE OUDER WORDT, HEEFT HIJ MEER DAN OOIIT DE BEHOEFTE OM ZIJN VAKTECHNISCHE KENNIS OVER TE BRENGEN OP DE NIEUWE GENERATIE VAN TALENTVOLLE KAPPERS. IN DEZE UITGAVE VAN DE KAPPER DOET HIJ DIT DOOR EEN CREATIE VAN DE SALONEIGENARESSE EN EDUCATOR INGEBORG VAN DE VEN TE ANALYSEREN EN VAKTECHNISCHE UITLEG TE GEVEN.

CASCADE

In de foto van Ingeborg (die deel uitmaakt van een serie) zien we een 'waterval' (cascade) van golvend haar met een hoog Hollywood-gehalte en een moderne twist.

De basis voor deze coupe is lang haar op één lengte en met een zachte graduatie in de lage contouren. De mooie 'open' golven en 3D-textuur komen tot stand door verschillende omvormingstechnieken met elkaar te combineren.

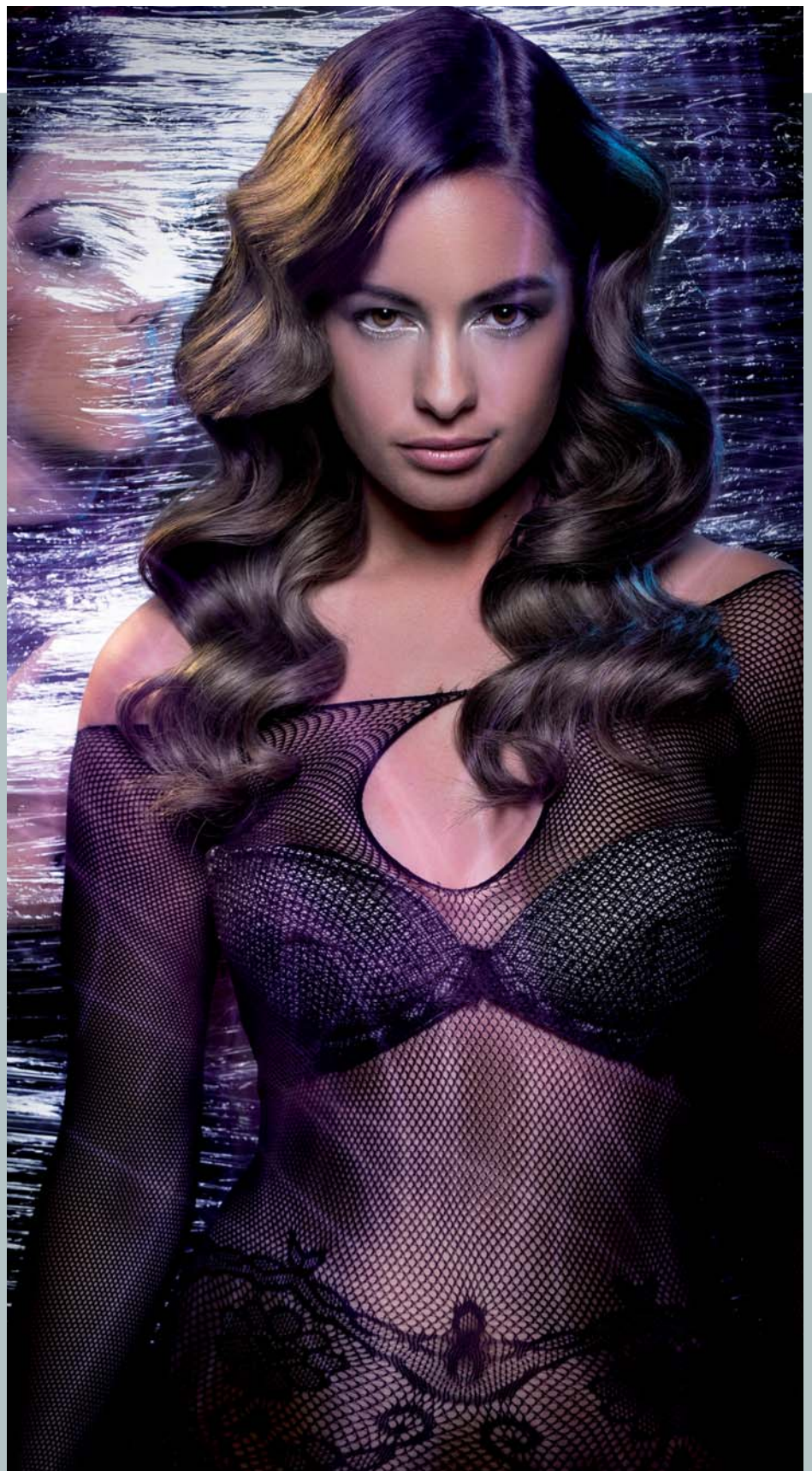
Brian adviseert bijvoorbeeld het 'Double Etage Winding Concept' (zie fig. 1), waarbij de krulrichting van een sectie steeds tegengesteld is aan die van de vorige sectie.

Voor een mooie finish is het belangrijk dat het haar volledig is afgekoeld na de wave-behandeling. Daarna kan het geborsteld worden, waarbij clips zijn geplaatst om de scheiding in secties (en de 3D-golven) te behouden.

In de afgelopen twintig jaar hebben duizenden kappers de Curlsys- en SuperCurl-methode aangeleerd, waardoor zij als geen ander in staat zijn om volume en dynamiek in krullend haar te brengen door het op een specifieke manier te knippen. Ook in Nederland worden deze trainingen regelmatig gegeven. Wilt u hier meer over weten? Ga dan naar www.curlsys.nl of neem contact op met Kappershuis De Vries (tel. 0543-512480), dat Curlsys in de Benelux vertegenwoordigt. U kunt ook een e-mail sturen naar info@mclean-systems.com.



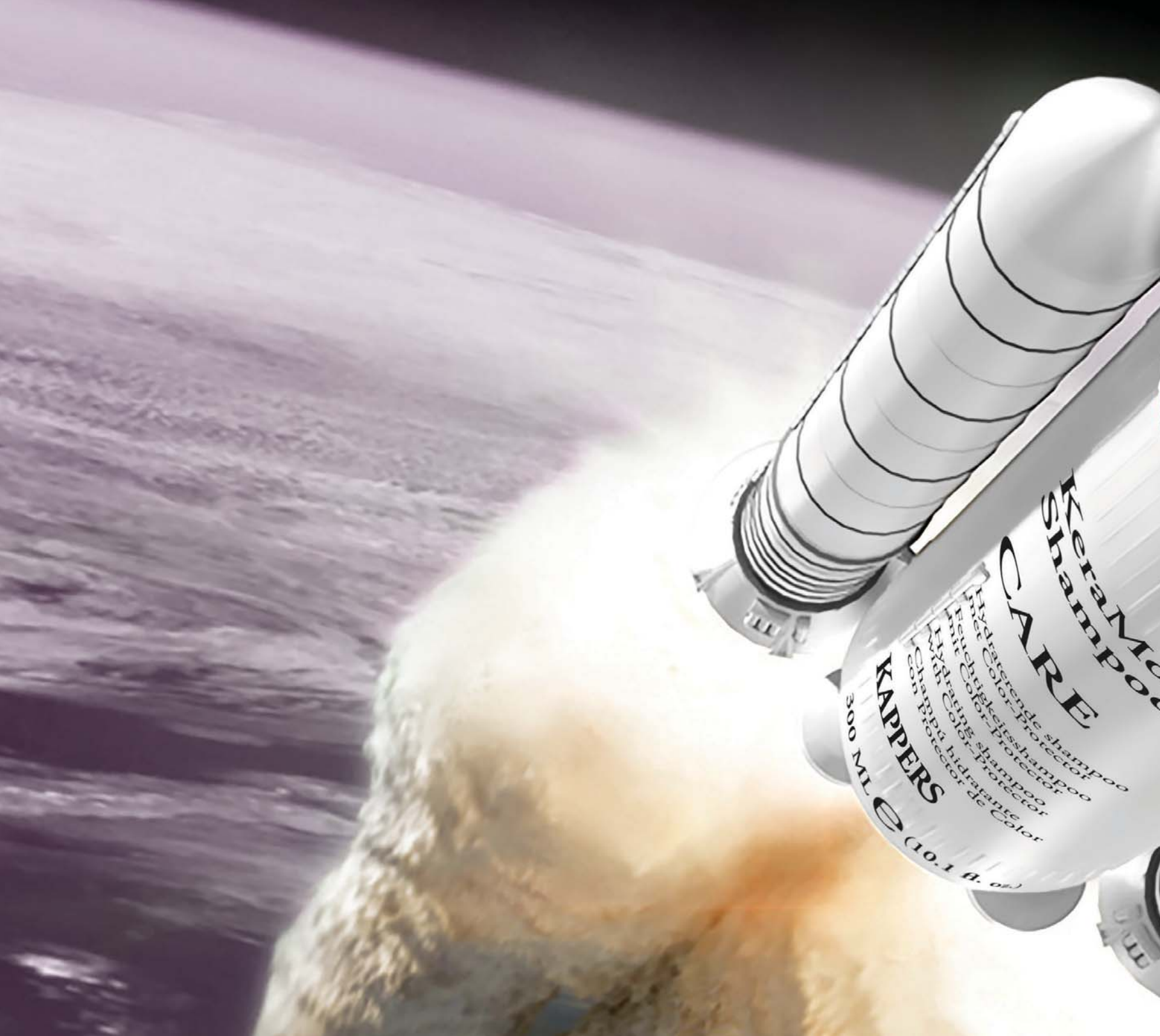
Figuur 1
© Brian McLean



CREDITS

HAAR: INGEBORG VAN DE VEN
FOTOGRAFIE: RICHARD MONSIEURS
VISAGIE: LYDIA THANN

KIS[®]
KERATIN INFUSION SYSTEM™



FLYMETOTHEMOON

Kleuren met KIS staat garant voor mooi glanzend en goed verzorgd haar, de hele zomer lang. Of je nu ver weg gaat of dicht bij huis blijft, met de KIS Cabin Trolley zijn ook je kostbare spulletjes goed beschermd. Vanaf augustus ontvang je - bij je eigen groothandel - deze speciale KIS Cabin Trolley gratis bij aankoop van 36 tubes KIS KeraCream Color. **Travel in Style with KIS!**



GRATIS
KIS CABIN TROLLEY
BIJ 36 TUBES
KERACREAM
COLOR



KERATININFUSIONSYSTEM

AUTOMATISERINGSSPECIALIST PATRICK KLAPPE (DIRECTEUR B&F GROEP) HEEFT EEN HEEL EIGEN KIJK OP DE KAPPERSBRANCHE EN IS DAAROM COLUMNIST VAN VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER. IN DEZE UITGAVE GAAT PATRICK IN OP EEN VEELVOORKOMEND PROBLEEM: KLANTEN DIE NIET KOMEN OPDAGEN VOOR HUN AFSpraak.

‘3 X NO SHOW, PLEASE GO!’

Iedereen die op afspraak werkt kent de frustratie van een klant die niet op komt dagen, de zogeheten “no show”. Nou kan er natuurlijk altijd iets gebeuren waardoor er een afspraak gemist wordt, maar dan heb je het wel over de uitzondering van de uitzondering.

Veel erger is de groeiende categorie slordige klanten of - in de meest extreme vorm - de categorie klanten die werkelijk overal maling aan heeft. Mogelijk zit u in een pittoresk dorpje en denkt u: “Nou, die laatste categorie komt hier niet voor.” Prijs uzelf dan gelukkig. Dit fenomeen komt namelijk zeker wel voor in de stad. Daar durven ze gerust te bellen, u tien minuten uit te horen over alle ins en outs van de behandeling om vervolgens voor de volgende dag een afspraak te maken. De benodigde tijd wordt keurig gereserveerd en u raadt het al... de volgende dag komt er niemand opdagen. Gelukkig was u slim en had u het telefoonnummer genoteerd. Als deze wordt gebeld wordt in deze categorie meestal vaag opgenomen met: “ja” of “hallo”. U vertelt dat u belt voor de vergeten afspraak en dan gaat geheel in stijl de hoorn erop. Belt u nog een keer, dan wordt er niet meer opgenomen. Kent u dit?

Ik heb ook wel eens een mailwisseling tussen een saloneigenaar en zijn klant gezien over een vervelende no show, waarbij de ondernemer de bal keihard teruggekaatst kreeg omdat hij er maar voor moest zorgen dat het in zijn voorwaarden of op zijn website vermeld werd. Nu zijn de meeste ondernemers in deze branche natuurlijk über-dienstverleners en dat betekent dat het meestal simpelweg geslikt en zo snel mogelijk vergeten wordt. En dat is toch een beetje vreemd. Als ditzelfde bij een tandarts gebeurt, krijgt u keurig een factuur voor de gemiste afspraak en wordt deze ook betaald. Waarom daar wel en bij u niet? Is hij beter, hoger... of komt het omdat de tandarts voor uw gevoel minder concurrentie heeft? Ik denk dat het daar niets mee te maken heeft, maar dat zij als branche beter georganiseerd zijn. Iedereen doet het en daarmee wordt het geaccepteerd en normaal gevonden.

In ons computerprogramma wordt “no show” structureel bijgehouden. Als wij dit fenomeen nader onderzoeken kun je toch wel een paar interessante conclusies trekken.

Allereerst komt het vaker voor dan we denken. Als je iemand vraagt hoe vaak dit in zijn of haar salon gebeurt en je laat vervolgens zien wat ons programma heeft geregistreerd, dan is de saloneigenaar altijd negatief verrast.

Verder gaat het al snel om behoorlijke bedragen. Afhankelijk van de grootte van een salon en de locatie heb je het toch gemiddeld over zes afspraken per maand. Als we rekenen met een gemiddelde besteding van € 30,-, gaat dat dus om een derving van $6 \times 12 \times 30 = €2.160,-$ per jaar.

Ook valt op dat het in ongeveer de helft van de gevallen om dezelfde klanten gaat.

De laatste conclusie die we kunnen trekken is dat duidelijkheid omtrent “no



show” loont. Salons die hierover duidelijk communiceren (bijvoorbeeld op hun website), scoren lager. Het lijkt dus ook een kwestie van opvoeden. Dat laatste is overigens iets waarbij we u als salonautomatiseerder prima kunnen ondersteunen. Werkt u eenmaal met een digitale agenda, dan kan er bijvoorbeeld standaard een afspraakbevestiging uit (al dan niet voorzien van de voorwaarden bij annuleren of no show). Deze kan opgevolgd worden door een afspraakherinnering per e-mail, sms of pushnotificatie.

Als iemand dan nog in staat is om niet op te komen dagen, wordt het wellicht tijd voor de policy: 3x no show, please go! Deze tijd kan dan besteed worden aan klanten die uw aandacht wel verdienen.

Patrick Klappe

Reageren op deze column is mogelijk door een e-mail te sturen naar pklappe@bnfgroep.nl of te bellen naar B&F Groep in Oss, tel. (0412) 629111. Aanvullende informatie is ook beschikbaar op bnfgroep.nl



Bent u geïnteresseerd in de functie van branche-assessor Haarverzorging?

Capabel Examens is op zoek naar enthousiaste en flexibele kappers (m/v) die na het volgen van een training examenkandidaten willen beoordelen van de opleidingen Kapper en Allround Kapper.

Werkt u minimaal 5 jaar actief als kapper (m/v), draagt u het onderwijs een warm hart toe en heeft u interesse in deze werkzaamheden?
Meldt u dan nu aan voor de training!

Stuur uw aanmelding voorzien van motivatie en cv naar uv@capabel-examens.nl
De sluitingsdatum voor aanmelding is 1 juli 2016.

purerené
organic haircare



Hét merk voor professionals.
Wil jij ook wellness in de salon?

www.rene-professional.com
info@rene-professional.com

Tel: +31 (0)76-8200375
bel of mail ons




pivot | point.

GIVES YOU
SALON-ABILITY



www.pivotpoint.nl ● mail@pivotpoint.nl ● 0499/33.09.10



"EEN GOEDE TRAINING DRAAIT OM INSPIRATIE"

EEN SPECIAL OVER EDUCATIE IS NATUURLIJK NIET COMPLEET ZONDER EEN INTERVIEW MET ÉÉN VAN DE BELANGRIJKSTE EDUCATORS BINNEN DE NEDERLANDSE KAPPERSBRANCHE: NATASJA KEIJZER. ALS TRAINER HEEFT ZIJ INMIDDELS VIJFTIEN JAAR ERVARING EN IN DE AFGELOPEN ZEVEN JAAR HEEFT NATASJA EXCLUSIEF GEWERKT VOOR DE MERKEN L'ANZA EN KIS VAN MINISTRY OF BEAUTY, WAARVOOR ZE DE HALVE WERELD OVERVLIEGT. "TRAININGEN MOETEN VOORAL INSPIREREN", ALDUS NATASJA. "IK HEB GEEN MOEITE ALS CURSISTEN KOPIËREN WAT ZE TIJDENS EEN TRAINING KRIJGEN AANGEBODEN MAAR DE TRAINING IS PAS ECHT GESLAAGD ALS ER NIEUWE VARIATIES OP HET THEMA ONTSTAAN, WANT DAT IS WAAR HET OM GAAT : JEZELF VERDER ONTWIKKELEN."

De nieuwste collectie van Natasja draagt de naam 'The Hotel Lounge Collection' en is geïnspireerd op de huidige trend van zinnenprikkelende romans die destijds is ingezet door Fifty Shades of Grey. "De creatie van een nieuwe collectie doe ik niet zomaar. Ik moet echt ergens door geïnspireerd zijn en hier helemaal vol van zijn. Pas dan lukt het om iets goeds neer te zetten."

"Fifty Shades of Grey heeft het 'salonfähig' gemaakt om net iets meer aan de fantasie over te laten dan tot nu toe het geval was. In de film zit bijvoorbeeld een vrij onschuldige scène van een strak geklede jongen in een hotelkamer die indruk op mij gemaakt heeft. Die hele sfeer was het uitgangspunt voor de nieuwe collectie die een pure 'editorial'-stijl uitstraalt."

VERTAALSLAG

"Over trainingen en over collecties denk ik in zekere zin hetzelfde. Ze zijn beide uitsluitend bedoeld om te inspireren. Wanneer je als kapper een coupe precies één-op-één na gaat maken, beheers je wel de technieken maar je wordt pas echt een professional wanneer je zelf manieren bedenkt om deze toe te passen. Per slot van rekening zul je in de salon altijd de 'vertaalslag' naar de klant moeten maken en een coupe zo goed mogelijk op hem of haar af te stemmen. Het verbeteren van het vermogen om dit te doen, is wat ik in vrijwel iedere training centraal stel. Goedbeschouwd is dit hetzelfde als het gecombineerd inzetten van je creativiteit en je vaktechniek. Als je de kracht daarvan inziet, kun je tot grote hoogte stijgen."

EDUCATIE = TOEVOEGEN

"Een ander punt dat ik belangrijk vind om te benadrukken is dat zowel educators als kappers moeten accepteren dat niet alle trainingselementen een individuele cursist aan hoeven te spreken. In een training komt zoveel voorbij dat ik het heel vanzelfsprekend vind dat niet alles interessant voor je is. Met andere woorden: haal je twee of drie interessante dingen uit een training, dan heb je je doel bereikt. Per slot van rekening draait educatie altijd om iets toe te voegen aan hetgeen je al kunt. Het is okay wanneer dat de ene keer wat meer en de andere keer wat minder is. Niemand verwacht dat je tijdens één training dertig verschillende dingen leert."

Wil je meer weten over de educatieprogramma's van L'ANZA en/of KIS voor komend seizoen? Neem dan contact op met:

*Ministry of Beauty
Tel. 055-5431111
www.lanza.nl
www.kappers.eu*

CREDITS:

HAIR: NATASJA KEIJZER
MAKE-UP: JULIETTE DEN OUDEN
FOTOGRAFIE: RICHARD MONSIEURS
STYLING: JEROEN KAMPHORST
PRODUCTS: L'ANZA HEALING HAIRCARE



RENE
FURTERER
PARIS

Maak kennis met het zintuiglijke effect
van oliën om het haar en de huid
te sublimeren.

NIEUW

5 SENS

SUBLIMERENDE DROGE OLIE VOOR LICHAAM EN HAAR

Kostbare sublimerende droge olie met een betoverend parfum, de 5 SENS olie is de nieuwe cultverzorging voor haar en lichaam van René Furterer. René Furterer heeft zijn botanische kennis gebruikt om 5 plantaardige oliën zorgvuldig te selecteren voor een verrassende combinatie van voeding en zintuiglijk genot.

ZONDER SILICONEN



ESSENTIËLE HAARVERZORGING

40STE EDUCATIESEIZOEN COIFFEURS CLUB EINDHOVEN

OP DINSDAG 27 SEPTEMBER BEGINT HET NIEUWE EDUCATIESEIZOEN VAN COIFFEURS CLUB EINDHOVEN. OMDAT HET AANKOMENDE SEIZOEN HET VEERTIGSTE SEIZOEN IS, WORDT HET EEN BIJZONDER JAAR VOOR DE GROOTSTE TECHNISCHE CLUB VAN NEDERLAND. NOG MEER DAN ANDERE JAREN WORDT ER IN HET NIEUWE SEIZOEN GEWERKT MET BEKENDE KAPPERS MET INTERNATIONALE ERVARING.

Coiffeurs Club Eindhoven verzorgt ieder jaar een zevental Look&Learn-bijeenkomsten waar diverse vooraanstaande kappers uit binnen- en buitenland hun visie tonen en overbrengen. Wat de technische avonden zo bijzonder maakt, is de nabijheid van het podium. Door middel van een live videoregistratie kunnen leden goed volgen hoe de kapper stap voor stap het kapsel en de kleurtechnieken uitlegt. Ook is er iedere avond een professionele fotograaf aanwezig die foto's maakt en verstuurt naar alle leden van Coiffeurs Club Eindhoven.

De eerste drie van de zeven bijeenkomsten staan gepland op 27 september (Bert de Zeeuw), 25 oktober (Natasja Keijzer) en 22 november 2016 (Mark van Westerop). Kappers kunnen per seizoen lid worden en betalen €250,- voor zeven avonden. Coiffeurs Club Eindhoven kent geen extra kosten zoals inschrijvingsgeld.

Meer informatie:
Coiffeurs Club Eindhoven
Tel. 040-2212386
www.coiffeursclub eindhoven.nl

De nieuwe trendcollectie van Bert de Zeeuw en het Creative Team 'People Behind the Mirror' draagt de naam #instahair en wordt onder meer gekenmerkt door zachte lijnen in verschillende lengtes. Op 27 september gaat het nieuwe seizoen van Coiffeurs Club Eindhoven van start met een Look&Learn door Bert de Zeeuw.

CREDITS:
Haar: Bert de Zeeuw & Creative Team 'People Behind the Mirror'
Fotografie: Ivo de Kok
Make-up: Juliette den Ouden
Styling: Xandra Brood
Modellen: Tutti Models
Producten: Redken

OPENING **BLACK HAIR ACADEMY**

ONGEVEER DERTIG PROCENT VAN DE NEDERLANDSE BEVOLKING HEEFT NIET-WESTERS HAAR EN TOCH WETEN VEEL KAPPERS NIET GOED HOE ZE KLANTEN MET KROES- OF KRULHAAR MOETEN BEHANDELEN OF ADVISEREN. OM HIER IETS AAN TE DOEN OPENT SALONEIGENARES SE MARCIA VAN EER DEZE MAAND DE BLACK HAIR ACADEMY.

“Het educatieaanbod van Black Hair Academy is heel divers”, verduidelijkt Marcia. “We behandelen thema’s als krulvergroting, weaving, barbering, locken, braiden en de verzorging, styling en het kleuren van natural hair. Ook richt Black Hair Academy zich op de verzorging en het opmaken van de donkere huid.”

“Black Hair Academy voorziet zeker in een behoefte, want in het reguliere kappersonderwijs is er weinig aandacht voor deze thema’s. Voor geïnteresseerden is het goed om te weten dat Black Hair Academy gericht is op de individuele cursist. Het volledige cursusaanbod is opgesplitst in modules. Tijdens een intakegesprek stellen we een pakket aan modules samen dat is afgestemd op de eisen en wensen van de cursist. Verder is het belangrijk te vermelden dat alle trainingen gegeven worden door professionele educators, die allemaal jarenlange ‘hands on’-ervaring hebben op het gebied van niet-westers haar.”

Meer informatie:

*Black Hair Academy
Tel. 020-6424300
www.blackhairacademy.nl*



MEER ‘SALON-ABILITY’ MET **PIVOT POINT**

DOOR DE TRAININGEN EN SALONEDUCATIE VAN PIVOT POINT KRIJGEN DEELNEMENDE KAPPERS BETERE SALON-ABILITY, MEER ZELFVERTROUWEN EN INSPIRATIE EN BOVENAL INZICHT. WAT HOUDT DIT PRECIJS IN EN WAAR DRAAIEN DE TRAININGEN VAN PIVOT POINT VOORAL OM?



Onder salon-ability verstaat Pivot Point kwaliteit, vaardigheid, behendigheid, kracht, scherpzinnigheid, behendigheid en competentie. Naast deze salonvaardigheden geven de cursussen van Pivot Point ook extra zelfvertrouwen en inspiratie, maar het draait allemaal om inzicht. Er wordt niet alleen uitgelegd *hoe* iets gedaan moet worden, maar ook *waarom*. Dit leidt niet alleen tot technische vaardigheden, maar ook tot creativiteit.

De cursussen zijn zo doelgericht mogelijk en kunnen op maat worden aangeboden. Door de verschillende leervormen zijn ze ook motiverend voor starters. Bovendien zijn de cursussen onafhankelijk van producten en is de stof met actuele kapsels direct toepasbaar.

Wil je meer weten over kapperstrainingen die Pivot Point aanbiedt? Ga dan naar pivotpoint.nl of neem contact op via tel. 0449-330910.

In het vorige nummer van De Kapper stond een artikel over een aantal cursussen van Pivot Point en het Beauty College die worden aangeboden door FNV Mooi, CNV Vakmensen en de ANKO. Deze zijn voor een gelimiteerd aantal cursisten te volgen met 50% overheidssubsidie (tot €375,-). De cursusdata zijn nu ook bekend. Zowel de cursus barbier als de cursus visagie, beide tweedaags, worden gegeven op 29 en 30 augustus, 5 en 6 september en 10 en 11 oktober 2016. De cursus black & mixed hair heeft dezelfde cursusdata maar loopt steeds een dag langer door. Meer informatie is te vinden op www.sectorplan-kappersbranche.nl.

TC HAUTE COIFFURE

DEN BOSCH 2016/17

TECHNISCHE CLUB HAUTE COIFFURE DEN BOSCH (DE LANGST BESTAANDE VAKTECHNISCHE KAPPERSVERENIGING VAN ONS LAND) HEEFT HET PROGRAMMA VOOR KOMEND JAAR BEKENDGEMAAKT. DE GEPLANDE PRESENTATIES WORDEN VERZORGD DOOR TOONAANGEVENDE NEDERLANDSE HAIRSTYLISTEN.

De 'look & learns' worden altijd op dinsdagavond gehouden in Vught en het programma ziet er als volgt uit:

2016

20 sept. Kinki Kappers featuring Mark Melief
18 okt. Bas Pijnenburg & Maarten Schapendonk
22 nov. DutchHairCutters

2017

17 jan. Barberstation (Only Men on Stage)
21 feb. Trinity featuring Saskia Bolk
21 mrt. Hairdresser of the Year 2015: Arjan Bevers

Lid worden van TC Haute Coiffure is mogelijk voor € 235,- per persoon per jaar. Meer informatie is te vinden op www.tchautecoiffure.nl

CITY LOOKS/CITY FACES

DutchHairCutters (ofwel: Wilfred Zonneveld & Richard Hensen) staan 22 november 'on stage' bij TC Haute Coiffure. De nieuwe DutchHairCutters-collectie 'City Looks/City Faces' is geïnspireerd op de grote wereldsteden en wordt gekenmerkt door undercuts, geometrie, textuur en beweging. De toegepaste kleuren zorgen ervoor dat de vormen van de coupes nog beter tot hun recht komen!

Credits:

Hair: DutchHairCutters(.nl)
Make-up: Niels Jansen
Styling: Annet Veerbeek
Photography: Ivo de Kok
Products: Goldwell & KMS
Support: Roca Video





ALLES VOOR ELKE KAPPER

wij zijn de *kappersgroothandel* voor elke professionele kapper voor informatie en onze merken surf naar www.koosvanderbeek.nl bezoek onze winkel en showroom op *Klokhoek 14* in *Leusden* like ons voor het laatste nieuws op [Facebook.com/koosvanderbeek](https://www.facebook.com/koosvanderbeek) of bel ons met al je vragen naar **033 4946688**
Je bent welkom, wij helpen je altijd graag!

vendix[®]
retailprojecten

**Verbouwen
zonder
kopzorgen**

Let u op uw kapperszaak, zorgen wij voor perfect bouwmanagement.

WWW.VENDIX.NL • 0318 - 70 12 10 • LUNTEREN

Het Nummer 1
100% online
KappersSoftware
pakket dat wordt
vertrouwd
door 1.500 salons.

Afsprakenboek, Kassa,
Cijfers en meer ...

Ga naar:
www.dvi.nl/DeKapper

DA VINCI
SALONAUTOMATISERING.NL

BACKER+EGGEN
partners voor ondernemers

- Salonverkoop
- Taxatie salon
- Stoelverhuur
- Financiële coaching

Rob Backer
06 -53145040

Han Eggen
06-13695298

info@backer-eggen.nl
www.backer-eggen.nl

VAKTIJDSCHRIFT

de kapper

https://twitter.com/dekapper_biz

<https://www.facebook.com/vaktijdschriftdekapper>

theonboardspa
BY STEINER

**WANTED:
HAIRDRESSERS**

De wereld rond reizen als kapper op een luxe Cruise schip!

Is dat iets voor jou?

Vacatures zijn het hele jaar beschikbaar.

Voor meer info en aanmelden ga je naar:
www.theonboardspa.com

APPLY NOW!

NOOIT UITGELEERD BIJ PRO-DUO



Sonya Bloemhard is kleurspecialist en educator voor Pro-Duo

EEN KAPPER DIE MEE WIL GAAN MET DE LAATSTE TRENDS EN ZIJN OF HAAR SKILLS OP HOOG NIVEAU WIL HOUDEN, IS NOOIT UITGELEERD. PRO-DUO BIEDT DAAROM DOOR HET HELE LAND CURSUSSEN AAN. DEZE ZIJN ZEER TOEGANKELIJK, ZOWEL VOOR SALON-EIGENAREN EN MEDEWERKERS ALS VOOR ZZP'ERS.

Pro-Duo biedt een heel gevarieerd aanbod aan cursussen aan op het gebied van knippen en kleuren. Hiermee wordt ingesprongen op de behoeftes van consumenten en de trends voor komend seizoen. Zo is er nu ook een aanbod op basis van de knip- en scheertrend voor heren. Elke drie maanden is er een ander programma met nieuwe trainingen en goed lopende trainingen worden verlengd. Kappers kunnen in veel gevallen kiezen tussen een 'look-and-learn'-aanpak, een praktijkcursus of een combinatie van beide.

EDUCATORS

Sonya Bloemhard, die derde is geworden bij de Coiffure Awards '16 (categorie Schwarzkopf Hair Color Technician of the Year), geeft creatieve kleurtrainingen voor Pro-Duo. Ook Yvonne Struive en Hylke Bazen, beide al jaren (inter)nationaal actief in het geven van trainingen, zijn educators voor Pro-Duo. Daarnaast wordt het educatieprogramma van Pro-Duo verzorgd door minder bekende, maar eveneens zeer creatieve en ervaren professionals die hun kennis graag willen delen.

Meer informatie:

Pro-Duo
Tel. 040-2914545
www.pro-duo.nl

HAARWERK-CURSUSSEN BIJ HAIRCONCEPT

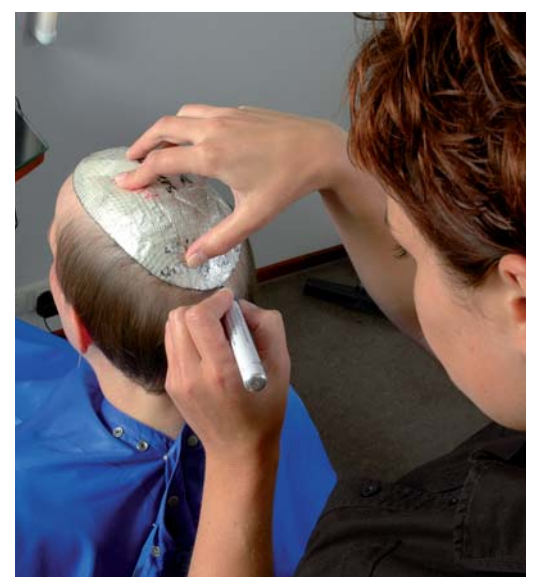
WERKEN MET HAARSTUKKEN IS NATUURLIJK IETS HEEL ANDERS DAN HET KNIPPEN, KLEUREN OF STYLEN VAN HAAR, MAAR HET IS WEL EEN MOOIE EXTRA SERVICE DIE KAPPERS KUNNEN AANBIEDEN. HAIRCONCEPT UIT DRONTEN BIEDT TWEE CURSUSSEN AAN DIE INGAAN OP HET AANMETEN EN ONDERHOUDEN VAN HAARWERKEN.

Ten eerste is er een basis maatwerkseminar van twee dagen. Hier worden zaken besproken als het standaard haarwerk, de keuze voor maatwerk of confectione en de verschillen tussen echt en kunsthaar. Ook de bevestigings- en onderhoudsproducten en -technieken, styling en reiniging komen aan bod. Na de cursus kunnen de deelnemers een mal maken, een maatwerkformulier invullen en een haarstuk van echt haar inknippen. De kosten zijn €395,-.

Er is ook een seminar dat ingaat op permanente en semi-permanente bevestiging. Hier leren cursisten in één dag alles over het invullen van het intake-formulier en het zelf bevestigen en verwijderen van zowel Millenium semi-permanente bevestiging als haarwerken met permanente bevestiging. Er zijn demonstraties voor de permanente haarwerk-uitwisseling, het reinigen van haarwerk en kleurcorrectie met Color Plus. Deze cursus kost €295,-. Bij beide cursussen kan de tweede persoon deelnemen voor de helft van de prijs.

Meer informatie:

Hairconcept
Tel. 0321-317848
www.hairconcept.nl
www.hairconceptonline.nl



STEAMLINER

PROFESSIONELE STOOM STIJLTANG
Glam edition



New



MACH PLUS

PROFESSIONELE KERAMISCHE EN TITANIUM STIJLTANG
MET INFRAROED & IONISCHE TECHNOLOGIE

Glam edition



VSX MINI

PROFESSIONELE TRIMMER
VOOR DRAADLOOS GEBRUIK
Glam edition



New

VX

PROFESSIONELE TONDEUSE
VOOR DRAADLOOS GEBRUIK
Glam edition



NEW
PRODUCTS,
COLORS &
PACKAGING

FOCUSSEN OP MAATWERK MET EDUCATIE VAN GREAT LENGTHS

EXTENSIONS HEBBEN EEN FLINKE EVOLUTIE DOORGEMAAKT EN ZIJN IN VEEL SALONS EEN BASISSERVICE GEWORDEN. NA DE BASISCURSUSSEN, DE TOMORROW LOOKS-TRAININGEN EN VERKOOPCURSUSSEN VAN GREAT LENGTHS IS ER NU EEN TRAINING ONTWIKKELD MET DE FOCUS OP MAATWERK IN PLAATS VAN CONFECTIE. DE NIEUWE PERSONALIZE YOUR EXTENSION BUSINESS®-OPLEIDING LEERT KAPPERS NAMELIJK HOE ZE DE PERSOONLIJKE EIGENHEID VAN DE KLANT KUNNEN OPSPOREN EN HOE ZE DEZE KUNNEN AANPASSEN AAN DE PERSOONLIJKE BEHOEFTE VAN DE KLANT.

De haarextensions van Great Lengths bieden kappers niet alleen zeer kwalitatief haar, maar ook een uitzonderlijke tool om klanten een gepersonaliseerd kapsel te geven. Het basiskapsel van iedere klant is namelijk anders, wat het niet altijd eenvoudig maakt om tot een natuurlijk resultaat te komen. De nieuw ontwikkelde Personalize your extension business®-opleiding speelt hierop in en zorgt ervoor dat kappers zich op deze manier kunnen onderscheiden ten opzichte van de concurrent.

PERSONALIZE YOUR EXTENSION BUSINESS®

Via dit educatieprogramma wil Great Lengths de kapper noodzakelijke professionaliteit en visie bijbrengen om elke vrouw met een natuurlijke, weelderige haardos van iedere dag te laten genieten. Met de Personalize your extension business®-opleiding worden kappers bewust gemaakt van het onderscheid tussen 'confectie en maatwerk'. Het doel is om kappers de juiste mindset en technieken aan te leren om klanten vrouwelijker, persoonlijker en zelfbewuster te laten voelen met behulp van extensions van Great Lengths. Het merk is er dan ook van overtuigd dat dit dé manier is om je als kapper kwalitatief te onderscheiden in de cash-and-carry retail gedreven extensionmarkt van tegenwoordig.

Niet alleen de kapper maar ook de klant wordt op deze manier attent gemaakt op het vakmanschap dat nodig is om de kwaliteit die Great Lengths biedt te garanderen. De kwaliteit van de extensions komt namelijk optimaal tot zijn recht wanneer het haar afgestemd wordt op iedere individuele look. Het plaatje wordt pas echt compleet wanneer de klant vol zelfvertrouwen met een betoverende haardos de deur uit kan lopen. Daar draait het per slot van rekening om.

Meer informatie:
Great Lengths Nederland
Tel. 0182-512486
www.greatlengths.nl



Het educatieprogramma van Great Lengths Nederland wordt verzorgd door de ervaren educators Wesley Rudolph en Barbara van Noort. Zij zijn zeer enthousiast over de nieuwe Personalize your extension business®-opleiding

NEW PARLUX ADVANCE®



Parlux[®]
THE HAIR CHOICE

PROBABLY THE BEST HAIRDRYER IN THE WORLD

DISTRIBUTEUR BENELUX:

ARTAX BVBA - INDUSTRIEWEG 122Y - 9032 WONDELGEM - BELGIË

WWW.ARTAX.BE - INFO@ARTAX.BE - T: +32 (0) 9 372 66 89 - F: +32 (0) 9 372 46 10

Nu te verkrijgen bij uw groothandelaar.

KAPPERS ALTIJD EN OVERAL BEREIKBAAR MET **APP** VAN **KAPPERGROEP.NL**



VOOR ONDERNEMERS ZOALS KAPPERS IS HET BELANGRIJK OM ALTIJD EN OVERAL BEREIKBAAR TE ZIJN VOOR KLANTEN. MET APPS IS DIT MOGELIJK. HELAAS IS DE APP-MARKT VOOR ONDERNEMERS VAAK NOG NIET ZO TOEGANKELIJK. KAPPERGROEP.NL BIEDT HIERVOOR EEN OPLOSSING.

“De kracht van websites neemt steeds verder af omdat veel consumenten liever gebruikmaken van apps. Deze vinden consumenten vaak toegankelijker en meer gebruiksvriendelijk”, verduidelijkt Reshad Zia van Kappergroep.nl.

“Een gemiddelde ondernemer heeft niet genoeg tijd en financiële middelen om een eigen app te laten ontwikkelen. Gebruikmaken van bestaande salonautomatiseringsbedrijven kan ook duur uitpakken omdat deze bedrijven blijvend aanspraak maken op een percentage van de winst. Het is Kappergroep.nl gelukt om een platform te ontwikkelen dat toegankelijk is voor alle ondernemingen, ongeacht het budget en de tijd van de ondernemer.”

“Ondernemers kunnen op Kappergroep.nl zelf hun salon in een paar minuten registreren of ze laten dit aan het platform over. Daarna kunnen kappers inloggen op een persoonlijk profiel voor het invullen van gegevens zoals behandelingen, tijden en prijzen, medewerkers, foto's, etc. De salon is daarna direct terug te vinden in de app kAppie. Klanten en potentiële klanten blijven op de hoogte van nieuws en afspraken maken via de app.”

“Kappers beschikken vaak niet over de mogelijkheden om een eigen app te ontwikkelen. Kappergroep.nl biedt hiervoor de oplossing”, vertelt Reshad Zia van Kappergroep.nl

Meer informatie:

Kappergroep.nl
Tel. 06-26799414
www.kappergroep.nl

BACKER + EGGEN ADVISEREN BIJ STOELVERHUUR

STOELVERHUUR IS EEN MANIER VAN SAMENWERKING DIE ERG POPULAIR IS. ER ZIJN VERSCHILLENDE VERSCHIJNINGSVORMEN VAN STOELVERHUUR, VAN HET VERHUUR VAN EEN ENKELE STOEL TOT HET EXPLOITEREN VAN EEN COMPLEET BEAUTYCONCEPT. DEZE MANIER VAN ONDERNEMEN BIEDT VOORDELEN, MAAR ER MOET OOK MEER GEREgeld WORDEN. BACKER + EGGEN HELPT HIERBIJ.

Onder stoelverhuur verstaat men een samenwerkingsverband van verschillende ondernemers die voor eigen risico werkzaam zijn in een gedeelde bedrijfsruimte. Deze ondernemingsvorm komt steeds meer voor in de uiterlijke verzorgingsbranche. Kapper-ondernemers die bij een kapsalon een stoel huren maar ook kappers, schoonheidsspecialisten, pedicures en nagelstylisten die onder één dak samenwerken binnen een beauty-concept. Vooral jongeren vinden dit vaak een prettige manier van ondernemen omdat ze zo flexibeler kunnen werken en geen risico's van personeel op de loonlijst dragen. Daar staat tegenover dat het wel goed geregeld moet worden en dat doe je door een huur- en samenwerkingsovereenkomst af te sluiten.

Rob Backer en Han Eggen geven beiden al meer dan dertig jaar advies aan ondernemers in de kappersbranche. Zij kunnen dus helpen met het bepalen van de manier waarop de saloneigenaar geld verdient aan de stoelhuur, het opstellen van contracten, de presentatie van het concept aan medewerkers en het berekenen van de financiële voordelen.

Meer informatie:

Backer + Eggen
Tel. Rob Backer: 06-53145040
Tel. Han Eggen: 06-13695298
www.backer-eggen.nl



Rob Backer en Han Eggen



**ARE YOU
READY**
FOR HAIRLOXX?

HAIRLOXX

Professional Hairextensions

5 jaar universitair microscopisch onderzoek naar de ultieme hairextensions heeft geleid tot de ontwikkeling van Hairloxx Professional. Hoogwaardige hairextensions gemaakt van 100% human Indian hair met haarschubben. Met 23 kleuren in diverse lengtes kunt u uw klant keer op keer verrassen met een bijzondere look.

Naast hairextensions ontwikkelt Hairloxx Professional ook kappersproducten waaronder tools en een haarverzorgingslijn.

Ervaar wat Hairloxx Professional voor u kan betekenen.

Hairloxx Professional:

Algolweg 18E, 3821 BH Amersfoort
The Netherlands | T. +31 (0)85 760 08 20
sales@hairloxx.com | www.hairloxx.com



“SALONNET HEEFT MIJ EXTRA OMZET GEBRACHT”

JARENLANG WERKTE ‘DE SALON’ IN RIJSSEN MET EEN PAPIEREN AFSPRAKENBOEK. DAT GING PRIMA, MAAR SINDE OVERSTAP OP SALONNET WIL EIGENAAR ERWIN WANSINK NIET ANDERS MEER. “WE ZITTEN NU OP VIERHONDERD ONLINE RESERVERINGEN PER MAAND EN DIT AANTAL GROEIT NOG STEEDS.”



Erwin Wansink

De beste ‘review’ die je van een geautomatiseerd systeem kunt krijgen, is door ernaar te informeren bij een kapper die er dagelijks mee werkt. Erwin Wansink werkt al vele jaren met SalonNet en sinds twee jaar met het online afsprakenboek. Hij is een echte fan geworden: “Veel kappers werken nog steeds met een papieren afsprakenboek, misschien ook uit angst voor verandering. Zelf heb ik afspraken ook jarenlang met pen en papier ingepland, maar nu ik weet hoe goed het online alternatief is heb ik vooral spijt dat ik deze verandering niet eerder heb doorgevoerd.”

ALTIJD BEREIKBAAR

“Bij De Salon werken we met z’n vijven en we beschikken over een aanzienlijk bestand aan vaste klanten. Momenteel worden er ongeveer vierhonderd online afspraken per maand gemaakt en mijn doel is om dit aantal uit te bouwen tot boven de zeshonderd. Het scheelt enorm veel telefoontjes en dat je als salon altijd bereikbaar bent vind ik geniaal.”

“Ik ben er ook van overtuigd dat je met een online boekingsstelsel zoals SalonNet extra omzet binnenhaalt. Het gebeurt voortdurend dat mensen na sluitingstijd reserveren en je weet natuurlijk nooit of je die klanten ook had gehad zonder het online boekingsstelsel. Met de app en de site weet je in ieder geval zeker dat je op safe speelt en voor je klanten altijd bereikbaar bent.”

UPDATES

“Behalve als kassastelsel en als online afsprakenboek, gebruik ik SalonNet ook als marketing-tool. We beschikken over de e-mailadressen van ruim tweeduizend vaste klanten, dus speciale acties en promoties kunnen we hierdoor snel en eenvoudig communiceren. Ook daarvoor is SalonNet een perfect stelsel. Tot slot vind ik het goed om te zien dat SalonNet regelmatig wordt geüpdatet. Dit geeft mij en mijn team de bevestiging dat we altijd met een stelsel werken dat volledig up-to-date is.”

Wil je meer weten over de mogelijkheden die SalonNet biedt? Ga dan naar www.salonnet.eu of neem contact op via tel. 0343-758252.

HESTER WERNERT-RIJN

IN 'HALL OF FAME'

DE AFGELOPEN EDITIE VAN DE COIFFURE AWARD WAS EEN BIJZONDERE, AANGEZIEN HET DE 25E KEER WAS DAT DE BELANGRIJKSTE KAPPERSPRIJZEN VAN NEDERLAND WERDEN UITGEREIKT. GROTE WINNAAR WAS MOGEEN-EIGENARESSE HESTER WERNERT-RIJN (36), DIE VOOR DE DERDE KEER WERD VERKOZEN TOT 'HAIRDRESSER OF THE YEAR' EN DAARMEE TOETREEDT TOT DE LEGENDARISCHE 'HALL OF FAME' WAAR OOK AD EN JANE PETERS, ROBERT VAN DER HORST, ANDY UFFELS, BERNI OTTJES EN MARRIËT GAKES TOE BEHOREN.

De 25e editie van de Coiffure Award werd op 1 mei gehouden in Studio21 en werd gehost door Johnny de Mol. Muzikaal entertainment was er van Sharon Doorson, Di-rect en Jamai. Haarmodepresentaties werden verzorgd door hoofdsponsor Schwarzkopf Professional met 'Essential Looks'-kapsels van Tyler Johnston en geheel volgens traditie werd er een show verzorgd door de Hairdresser of the Year van afgelopen jaar: Arjan Bevers van Avanti Kappers.

De dag na de Coiffure Award verscheen in De Telegraaf een artikel waarin Hester aangaf dat toetreding tot de 'Hall of Fame' altijd een droom van haar is geweest: "Een derde keer winnen van deze prijs is altijd mijn ultieme einddoel geweest. Ik heb laten zien dat ik het kan en nu wil ik me richten op het geven van educatie aan jonge talenten."

Een overzicht van alle Coiffure Award-winnaars, inclusief de winnende beelden en juryrapporten, is te vinden op www.coiffureaward.nl

Foto: Jeroen Smijders



◀ CREDITS

Hairstyling: Hester Wernert-Rijn
 Fotografie: Tim Verhallen
 Visagie: Anita Jolles/Liselotte Saarloos
 Styling: Ekatarina Razgonova

Voor diverse regio's is Lisap Benelux B.V. op zoek naar:

FREELANCE BUITENDIENSTMEDEWERKERS



Lisap Benelux B.V. is sinds 1996 distributeur van de toonaangevende merken Lisap Milano en Euro So.Cap.

Lisap Milano

- Een van de snelst groeiende concerns op het gebied van haarcosmetica ter wereld. Ontwikkelt en produceert met groot succes professionele haarcosmetica en wordt wereldwijd geroemd om de innovaties en prijs-kwaliteit verhouding.

Euro So.Cap.

- Ruim 40 jaar ervaring, geavanceerde technologie en professionaliteit maken van Euro So.Cap. één van de wereldwijde marktleiders op het gebied van de productie en verkoop van hairextensions. Op de mondiale markt staat de onderneming in de top op het gebied van productkwaliteit, management en service-kwaliteit.

EURO ★ **SO.CAP.**
HAIR EXTENSION

Jouw taken

- Je draagt zorg voor onze huidige klanten
- Je werft nieuwe klanten
- Je verzorgt producttrainingen bij klanten en op evenementen

Jouw profiel

- Ervaring in de buitendienst, bij voorkeur in de kappersbranche
- Een afgeronde kappersopleiding is wenselijk, maar geen voorwaarde
- In het bezit van rijbewijs B én een eigen auto

Wij bieden

- Goede provisieregeling
- Goede ondersteuning vanuit de binnendienst
- Alle benodigde communicatiemiddelen

Stuur jouw goed onderbouwde sollicitatie en CV per e-mail aan Marco Masolijn, info@lisap.nl. Wij verheugen ons op jouw sollicitatie.

Lisap Benelux B.V. ■ Zuidhoven 9E ■ 6042 PB Roermond
www.lisap.nl ■ www.eurosocap.nl

Salonnet

De meest gebruiksvriendelijke en betaalbare software voor uw salon

www.salonnet.eu

v.a. € 25,- p.m.

Overtuig uzelf, download GRATIS een demo

Ook online afspraak maken via APP



▲ Sinds kort worden L'ANZA-producten aangeboden in luxe verpakkingen, waardoor de producten nog beter tot hun recht komen. De verpakkingen zijn gemaakt van gerecycled karton, wat past in de merkstrategie om zowel het haar als de aarde mooi en gezond te houden

DUBBELCAMPAGNE VOOR L'ANZA INTERNATIONAAL SUCCESVOL

IN DE BENELUX, DE VS EN EEN GROOT AANTAL ANDERE LANDEN HEEFT L'ANZA HEALING HAIRCARE DIT VOORJAAR TWEE PROMOTIECAMPAGNES INGEZET, DIE BEVESTIGEN WAAR HET MERK VOOR STAAT. DE 'PROUD TO WEAR L'ANZA'-CAMPAGNE IS GERICHT OP CONSUMENTEN EN 'JOIN THE TRIBE' RICHT ZICH OP HAIR PROFESSIONALS. BEIDE CAMPAGNES ZIJN EROP GERICHT OM DE UNIEKE KENMERKEN VAN L'ANZA TE BENADRUKKEN, ZOWEL BIJ KAPPERS ALS BIJ HUN KLANTEN.

De campagnes worden internationaal ingezet, maar zijn grotendeels bedacht door L'ANZA Benelux. Over 'Proud to wear L'ANZA' vertelt eigenaar Nico Niessink het volgende: "Met deze campagne volgen we onze eigen weg en benadrukken we hoe bijzonder en kwalitatief hoogwaardig L'ANZA is. Belangrijke voorbeelden daarvan zijn de productformules die het haar echt van binnenuit herstellen, de wetenschappelijke basis van de productformules en het gegeven dat uitsluitend gebruik wordt gemaakt van pure, natuurlijke ingrediënten en botanische extracten. Verder wordt zoveel mogelijk gewerkt met fair trade-ingrediënten en is L'ANZA al jarenlang vrij van belastende stoffen, zoals sulfaten en parabenen."

TROTS

"Dit zijn allemaal zaken die we bij L'ANZA Benelux normaal zijn gaan vinden, terwijl dit binnen de sector juist uniek is – ook omdat veel van deze dingen niet nieuw zijn, maar al jarenlang aan de basis van het merk liggen. Hieruit is de slogan 'Proud to wear L'ANZA' ontstaan. Hiermee dragen we de boodschap uit dat salons er trots op mogen zijn dat ze met L'ANZA werken en op die manier laten zien dat kwaliteit en duurzaamheid voorop staan in het salonconcept."

TRIBAL

"Voor beide campagnes hebben we een 'tribal'-visual ontworpen die is opgebouwd uit verschillende symbolen. Voorbeelden daarvan zijn bamboe, rijst, een cactus en koffiebonen, aangezien biologisch gecertificeerde extracten hiervan belangrijke ingrediënten binnen het L'ANZA-assortiment zijn. Daarnaast is voor iedere L'ANZA-productlijn een symbool ontworpen, dat terug te vinden is in de tribal."

"In de Benelux wordt de 'Proud to wear L'ANZA'-campagne op verschillende manieren ingezet. Hiermee zijn we in verschillende vakbladen aanwezig en er wordt in totaal vijf keer met dubbele pagina's mee geadverteerd in Story. Verder zijn er veel online activiteiten en zijn er voor L'ANZA-partnersalons speciale 'Proud to wear L'ANZA' T-shirts, waardoor de nadruk op kwaliteit ook in de salons extra goed in beeld wordt gebracht."

Meer informatie: L'ANZA Benelux, tel. 055-5431111, www.lanza.eu

Hairdresser:
Jerry Gardenier -
La Fee Verte Beauty Parlour
Make-up:
Judith van Dongen Makeup



“IK WIL DAT DE MODELLEN
ECHTE MENSEN ZIJN EN GEEN
ETALAGEPOPPEN”

FOTOGRAFIE IS VOOR JELLE MOLLEMA (37) DE MANIER OM IN CONTACT TE KOMEN MET MENSEN. DE HUISFOTOGRAAF VAN SCHOREM HAARSNIJDER EN BARBIER PROBEERT IN IEDERE PERSOONLIJKHEID IETS TE ONTDEKKEN DAT HIJ TIJDENS HET FOTOGRAFEREN KAN BENADRUKEN. VOORAL ZAKEN BUITEN 'HET ALGEMEEN GEACCEPTEERDE' TREKKEN ZIJN AANDACHT. EN DAT LEVERT SCHITTERENDE BEELDEN OP. DE REDACTIE VAN VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER SPRAK MET JELLE OVER ZIJN LOOPBAAN ALS FOTOGRAAF EN HOE HIJ IN DE BARBIER-WERELD VERZEILD IS GERAAKT.



Model: Bobbie Bones (The Old School)
Opdrachtgever: Reuzel

"Ik ben nu vier jaar bezig met fotograferen, waarvan drie jaar beroepsmatig", vertelt Jelle. "Ik was grafisch vormgever en heb fotografie opgepakt om projecten vast te leggen. Dit beviel me zo goed dat ik besloot om naar de Fotoacademie te gaan, waar ik in 2013 afstudeerde."

SCHOREM

"Tijdens mijn studie attendeerde een klasgenoot mij op de opening van Schorem in Rotterdam. Toen ik eenmaal met Bertus en Leen in contact was gekomen, vertelden ze dat ze al veel foto's over de vloer hadden gehad, maar dat ze zeer enthousiast waren over mijn werk. Dat was echt fantastisch om te horen! Ik voelde me meer dan welkom en er was een geweldige klik op verschillende vlakken."

Omdat Jelle ervoor koos om zich te specialiseren in documentaire-portretten, was het fotograferen van 'haar' volledig nieuw voor hem. Schorem verkoopt namelijk posters van hun kapsels die de hele wereld over gaan. "Voor een goed resultaat is het belangrijk om goed samen te werken met de barbier of kapper. Eenvoudig werken heeft daarbij mijn absolute voorkeur; weinig basisverlichting en geen al te gekke apparatuur. Daarbij wil ik dat de modellen echte mensen zijn en geen etalagepoppen. Bij het fotograferen van haar vind ik het verder belangrijk dat er altijd een 'glimmetje' in het haar te zien is en dat de foto's niet teveel worden bewerkt. Ik gebruik Photoshop wel, maar altijd met mate."

SERIES

"Voor Schorem lopen er momenteel verschillende projecten. Zo komen er binnenkort nieuwe baardfoto's en is de nieuwe 'Brave'-campagne van Reuzel een project waar ik nu mee bezig ben. Binnen de kappersbranche heb ik twee jaar geleden ook foto's gemaakt voor de Coiffure Award voor een Rotterdamse kapster. Verder heb ik ook opdrachtgevers buiten de kappersbranche, zoals John Coffey en StringCaster. Zo ben ik het afgelopen jaar met deze band op tournee geweest. Die afwisseling maakt dat ik nog meer van mijn vak houd."

Meer informatie:

*Jelle Mollema Photography
Tel. +31 (0)6 1426 8784
www.jellemollema.com*

*Hairdresser:
Jerry Gardenier -
La Fee Verte Beauty Parlour
Make-up:
Judith van Dongen Makeup*

HET IS ALTIJD INSPIREREND WANNEER MENSEN OP JONGE LEEFTIJD VOOR ZICHZELF GAAN WERKEN EN DE BESLISSING NEMEN OM ZELFSTANDIG ONDERNEMER TE WORDEN. KAPPER EN VISAGIST WOUTER VAN MAARSEVEEN (25) HAD VAN KINDS AF AAN AL EEN PASSIE VOOR WAT ALLES MET HAAR EN MAKE-UP TE MAKEN HEEFT. NA AFLOOP VAN EEN KAPPERSOPLEIDING EN EEN GRIMEURS-, SPECIAL EFFECTS- EN MAKE-UP-OPLEIDING BIJ STUDIO BESSELS IN HILVERSUM KON HIJ IN DIEZELFDE STAD AAN DE SLAG IN DE TELEVISIEWERELD. IN HET AFGELOPEN JAAR VERZORGDE WOUTER HET HAAR EN DE VISAGIE BIJ FOTOSHOOTS EN BIJ PROGRAMMA'S ALS GTST, HET NOS JOURNAAL, ZAPP LIVE, VERSCHILLENDE BNN-PROGRAMMA'S EN RTL BOULEVARD. SINDS KORT COMBINEERT HIJ DIT WERK MET HET RUNNEN VAN EEN EIGEN SALON IN HET MOOIE HISTORISCHE CENTRUM VAN WEESP, WAAR HIJ OP 29 APRIL DE OPENINGSAVOND HAD VAN PERFECT HAIR & MAKE-UP.



"Voordat ik de keuze had gemaakt om de verschillende visagieopleidingen bij Studio Bessels te gaan doen, had ik bij mensen uit het vak rondgevraagd welk instituut zij konden aanbevelen. De naam Studio Bessels viel verschillende keren en dit is de langst bestaande make-upschool van Nederland. Ik heb er geen spijt van gehad, want ik heb het vak daar echt goed geleerd", vertelt Wouter.

HILVERSUM

"Een jaar geleden ben ik het mediawereldje in Hilversum ingerold. Je krijgt een keer een opdracht, wordt teruggevraagd, breidt je netwerk uit en op een gegeven moment had ik aan het verzorgen van het haar en de visagie bij televisieprogramma's zo ongeveer een fulltime baan. Dat klinkt misschien fantastisch en dat is het ook wel, maar toch kleeft er in mijn ogen ook een nadeel aan dit werk. Je bent namelijk alleen maar bezig met visagie en hairstyling. Knip- en kleurbehandelingen voer je eigenlijk nooit uit. Dat begon ik op een bepaald moment echt te missen, want uiteindelijk ben ik toch echt een kapper in hart en nieren. Ik begon het knippen en kleuren eenvoudigweg te missen."

COMPLETE KAPPER

"Dit gevoel geen 'complete' kapper meer te zijn, was één van de belangrijkste redenen om hier in Weesp mijn eigen salon te starten. Ik heb min of meer nog overwogen om ergens in loondienst te gaan werken, maar uiteindelijk heb ik toch besloten om een eigen zaak te starten aangezien ik er al aan gewend ben



PROFIEL PERFECT HAIR & MAKE-UP

Specialiteit: Combinatie haar en visagie
Kappersmerken: Sebastian Professional (verzorging & styling), Balmain Hair en Wella Professionals (kleur)
Make-upmerken: MAC Cosmetics en Collistar

“NU IK HET TELEVISIEWERK
COMBINEER
MET EEN EIGEN SALON
VOEL IK ME ALS KAPPER
WEER COMPLEET”



om zelfstandig te werken en omdat het werk in Hilversum gemakkelijker door kan blijven gaan wanneer ik m'n eigen uren kan indelen. Nu gebeurt het bijvoorbeeld regelmatig dat ik 's ochtends om vijf uur het haar en de visagie voor het ochtendjournaal doe, waarna ik nog net op tijd ben om om negen uur de deuren van m'n salon te openen. Dat zijn natuurlijk pittige werkdagen, maar op deze manier kan ik wel alles doen wat ik graag wil doen. Want zowel het televisiewerk als het opbouwen van m'n eigen salon zou ik voor geen goud willen missen."

TRENDVISION AWARD

De inrichting van Perfect Hair & Make-up, waarin eerst een kledingwinkel gevestigd was, heeft Wouter volledig zelf verzorgd. De zaak is prachtig strak afgewerkt en voorziet in twee knipplekken, een visagieplek en twee wasunits. Mooie grote visuals op XL-formaat demonstreren dat Wouter ook eigen fotowerk maakt. "In 2014 heb ik een Wella TrendVision Award gewonnen en dit beschouw ik nog steeds als het belangrijkste hoogtepunt uit m'n loopbaan tot nu toe. Ook dit jaar doe ik weer mee aan de TrendVision Award, dus het zou geweldig zijn als het nog een keer lukt om een award te winnen."

NAAMSBEKENDHEID

"Voor het laten groeien van de naamsbekendheid is het winnen van zo'n award belangrijk en als startende ondernemer ben ik me zeer bewust van het belang hiervan. Voorafgaand aan de opening van m'n salon heb ik geadverteerd met een goede openingsactie, heb ik een interview in een lokale krant en voor een lokale radiozender gehad en heb ik flyers in de buurt verspreid. Je merkt gewoon dat dat werkt. Sinds de opening eind april heb ik het hartstikke druk gehad en was de bezetting nagenoeg honderd procent. Ik wacht nog even af hoe de dingen zich verder ontwikkelen, maar als het zo goed blijft gaan dan denk ik erover om binnen nu en een half jaar met medewerkers te gaan werken."

LUXE, MAAR BETAALBAAR

"Het centrum van Weesp vind ik een aantrekkelijke locatie omdat het echt een stadje met veel speciaalzaken is. Verder vind ik de concurrentie van andere salons redelijk te doen. Weliswaar zit ik tussen twee andere salons ingeklemd, maar we hebben allemaal onze eigen uitstraling, klanten en werkwijze. De prijzen die salons in het hoge segment rekenen, zijn in mijn ogen soms enigszins doorslagen. Met Perfect Hair & Make-up bied ik wel kwalitatieve behandelingen aan - en dit altijd inclusief drogen, stylen en een hoofdhuidmassage - maar dit tegen reguliere prijzen zonder verrassingen bij de kassa. Tot nu toe gaat dit heel goed, dus ik denk dat ik hiermee de juiste keuze voor deze locatie heb gemaakt."

Meer informatie:

Perfect Hair & Make-up

Nieuwstaat 60, 1381 BD Weesp

Tel. 0294-267326, www.perfecthairmakeup.nl

LATUS-COLLECTIE: it's all in the details...

MET 'LATUS' HEEFT SARAH HALL VAN DE CHUMBA CONCEPTSALON UIT AUSTRALIË EEN UITZONDERLIJKE TRENDCOLLECTIE GEPRESENTEERD. DEZE SPRINGT IN HET OOG DOOR RAGFIJNE DETAILS EN EEN INGETOGEN SFEER.



De fotografie van de collectie was in handen van Carl Keeley, één van de meest talentvolle 'haar'-fotografen ter wereld. In de collectie is veel gebruik gemaakt van ronde vormen zoals grote knotten en afgeplatte krullen. Ook zijn er haarstijlen waarvan de textuur en het vlechtwerk doen denken aan ultrafijn kant. Ten slotte valt Latus op doordat extreme texturen in één en dezelfde coupe met elkaar gecombineerd worden. Doordat het kleurbeeld van de collectie zeer ingetogen is en de modellen uitsluitend witte kleding dragen, komen donkere accenten en schaduwen extra mooi naar voren.

Meer informatie: www.chumba.com.au

Credits

Haar: Sarah Hall
Make-up: Caity Williams
Styling: Christopher Gratton
Fotografie: Carl Keeley

Vitality's

LIFE IN THE HAIR



FOR MAN IS EEN LIJN SPECIAAL VOOR HEM

Haarverzorging en -styling.
Een mooie baard en welzijn van het lichaam:
een verzorgingslijn met producten speciaal voor HEM.





Join the tribe

Je wilt een lijn waar je trots op bent. L'ANZA is trots op het juryrapport van de Beauty Astir Award over de Healing Volume lijn: 'Uitgebreide lijn met producten die echt werken! Meestal wordt er van alles beloofd, maar deze lijn geeft futloos haar echt lekker veel volume! Gelukkig vinden steeds meer consumenten de weg naar de



topproducten van L'ANZA, waar alleen maar ingrediënten in zitten die je haar een dienst bewijzen. Met deze lijn krijgt je haar meer bounce, meer glans en voelt lekker zacht aan. Volume, glans en verzorging, L'ANZA maakt het waar.' Kijk voor meer informatie over de Healing Volume lijn op lanza.nl

L'ANZA®
HEALING HAIRCARE