

‘IK BEN GEEN BAAS IK BEN EEN KAPITEIN’

AYSEL DAL

Asena Haarmode (opgericht in 1995)



Op mijn zevende wist ik al dat ik kapper wilde worden. In 1971 was mijn moeder met mij naar Nederland gekomen. Mijn vader was er al. Hij was één van de eerste gastarbeiders in Nederland, uitgenodigd per Koninklijke Brief. Ik moest wel kapper worden, het zat in me. Ik was voortdurend bezig met het uiterlijk van mensen: haar, make-up. Mensen mooi maken, dat wilde ik.

Leuk pandje

De drang om een eigen zaak te beginnen was niet altijd even groot. Op een gegeven moment had ik een goede baan als kapper bij Cosmo Hairstyling in De Bijenkorf in het centrum van Rotterdam. Ik deed mee aan wedstrijden en was succesvol. Ik behaalde flink wat eerste prijzen. Ik had het erg naar mijn zin en dacht niet zo veel aan een eigen zaak.

Tot mijn broer, die ergens een leuk pandje had gevonden, zei: ‘Zus, je hebt je papieren gehaald, je bent een goede kapper, waarom begin je niet voor jezelf?’ Ik had daar geen zin in. Ik was vijfentwintig jaar en net moeder geworden. Twee weken later begon het te kriebelen. Mijn moeder zei altijd dat ik mijn baas zo rijk had gemaakt, dat het tijd werd om voor mezelf te beginnen. ‘Aan de slag’, zei ze dan. Tja, waarom niet? Toen heb ik een afspraak gemaakt om naar het pand

te komen kijken. Met mijn vader. Ik liep binnen en dacht: dit is mijn toko!

Het was echter een slecht lopende kapsalon. De eigenaar had geen ervaring als kapper en had geen idee waar hij mee bezig was. Dat moet je niet doen. Je kunt alleen een kapsalon runnen als je een kapper bent. Je moet problemen kunnen opvangen, je moet weten waar het om gaat.

Dagomzet van tien gulden

Waarom kapper? Ik weet het niet. Ik ben als kapper geboren. Het is nooit een keuze geweest. Ik wilde gewoon kapper worden. Het was logisch om na de middelbare school naar de Nederlandse Kappers-academie te gaan. Ik wilde de beste zijn, meedoen aan wedstrijden. Ik wilde applaus krijgen, publiek. Dat heeft altijd in me gezeten. Een beroemde kapper zou ik worden, geen buurtkapper.

In het begin stond ik er helemaal alleen voor. Ik had niets en niemand, alleen mezelf. Al mijn geld was in de overname gaan zitten. Ik had alleen mijn zelfvertrouwen. En natuurlijk de steun van mijn familie. Daar stond ik dan in mijn eigen zaak. Zonder klanten. Nog niet verbouwd. Ik maakte een dagomzet van tien gulden. Het was een moeilijke periode, want ik was net gescheiden en had een dochter van een jaar oud.

Ik heb nooit gedacht: waar ben ik aan begonnen? Ik was zeker van mezelf. Als ik een klant knip, weet ik dat dertig klanten volgen. Ik weet wat ik doe, ik heb mijn eigen stijl. Maar in het eerste jaar kon ik nog wel eens onzeker zijn. Ik ben ook flink door de buurt getest. Mensen stuurden hun kinderen als een soort proefkonijnen langs, en vaak ook ouderen. Simpelweg om te kijken hoe ik het deed. Dat was ik niet gewend. Bij De Bijenkorf was het meer ‘glamorous’. Daar had ik de hoogste weekomzet. Dit was andere koek. Alsof ik van iets naar niets was gegaan. Soms openden mensen gewoon de deur en vroegen aan mijn klanten: ‘Hoe is ze? Kan ze het?’ Ik was totaal onbekend in de buurt en moest me bewijzen.

Doe research!

Zo is het gegaan. Ik heb laten zien dat ik het kan. Ik was eerlijk tegen iedereen. Als iets niet kan, dan zeg ik het, en laat ik zien wat wel kan. Ik geef eerlijk advies, zelfs als het mij geld kost. Mensen waarderen dat. Na verloop van tijd kwam de mond-op-mond-reclame op gang. Mijn klantenkring werd steeds groter en diverser. Alle leeftijden komen hier. Zelfs hele families. Het is een kleurrijke zaak.

Ik heb zeker beginnersfouten gemaakt. Ik liep hier binnen en zei dit is mijn toko. Maar ik wist niets van deze salon. Wat was omzet? Wat waren de inkomsten en de uitgaven? Echt onderzoek heb ik dus niet gedaan. Niet naar de buurt, ook niet naar andere kapsalons in de buurt. Dat had ik wel moeten doen. Met andere woorden: doe uitgebreide research voordat je een eigen zaak begint!

Schulden

Om mijn financiën rond te krijgen, ben ik naar de bank gegaan. Daar heb ik een lening gekregen. Mijn ouders speelden hierin ook een belangrijke rol, zij hebben mij veel geholpen. Zonder hen had ik het sowieso niet gekund. Ik had echt geen geld. Alles was oud, de tegels, het interieur. Niets kon anders in het begin. Ik moest mijn salon stap voor stap opbouwen.

Mijn schulden zijn niet afbetaald. Ik heb altijd schulden, zo moet je het zien. Ik blijf namelijk steeds uitbreiden. Maar die eerste lening is natuurlijk afbetaald. De ene keer gaat het goed, de andere keer niet. Dat is ondernemen. Er is altijd iets. Daarom is het belangrijk dat je een vangnet hebt, waarop je kan terugvallen. Zoals bij een trapeze acrobaat, voortdurend op zoek naar balans. En soms val je. Mijn ouders waren mijn vangnet. Ze hebben altijd achter mij gestaan.

Alleen

Mijn kapsalon is een jong bedrijf. Het is een snelle zaak. Ik geef goede, eerlijke adviezen. Dat heeft mij bekend gemaakt in de buurt. Het gaat me niet om het geld: ik zeg zomaar 'nee' tegen een behandeling van honderdtachtig euro. Als iets slecht voor het haar is, doe ik het niet. Deze houding probeer ik op mijn personeel over te brengen.

Het moeilijkste aan ondernemen vind ik dat je er alleen voor staat. Ook al heb je mensen om je heen, uiteindelijk moet je besluiten zelf nemen. Dat is heel moeilijk. Jij moet het doen, jij moet het oplossen. Het gaat om jouw naam. Het beste aan ondernemen is de vrijheid, de zeggenschap, en soms iets meer financiële ruimte.

Jarenlang heb ik al mijn vrije tijd in de zaak gestoken. Dag en nacht heb ik gewerkt. Dat was best pittig voor mijn gezinsleven. Mijn dochter is opgegroeid met een

hard werkende moeder die niet vaak thuis was. Mijn ouders pasten altijd goed op. Gelukkig was mijn gezin niet zo groot. Ik wilde ook geen groot gezin, dat is niets voor mij. Achteraf gezien, viel het best mee eigenlijk.

Nu, na twintig jaar werken, werk ik een dag minder in de week. Vier in plaats van vijf dagen. Op mijn extra vrije dag houd ik pyamadagen of ga ik met mijn dochter op stap. Ik neem vooral rust, zodat ik nog eens twintig jaar doorkan.

Kapitein

Ik heb ook een tijdje een tweede zaak in Rotterdam gehad. Met tien man personeel. Ondanks het succes voelde het toch niet goed aan. Ik had geen overzicht. Bovendien liep het spaak met een aantal betrokkenen. Het was uiteindelijk een teleurstellende periode. Met deze zaak ben ik na vijf jaar gestopt. Ik heb geleerd dat ik een goede ondernemer ben op één plek. Dan ben ik op mijn best.

Nu heb ik drie meiden in mijn kapsalon werken. Ik ben geen baas, maar de kapitein op het schip, zeg ik altijd. Daar bedoel ik mee, dat ik geen echte baas wil zijn. Ook ik maak de wc's schoon. Ik ben vooral een goede begeleider en een sterke organisator. Ik regel dingen graag. En natuurlijk knip ik volop. Ik heb elke dag een volle agenda! Daarnaast werk ik ook nog in het technische team van het merk Indola. Ik geef trainingen en doe mee aan shows.

Mijn grootste succes is dat ik na twintig jaar nog steeds fris naar mijn werk ga. En ik heb zin om nog eens twintig jaar verder te gaan!

Haardokter

Ik durf risico's te nemen. Mijn vader zei altijd: 'Verdrinken doe je op zee, niet in een sloot.' Soms neem je een risico en dan pakt het niet goed uit. Ik zal niet gauw meer een tweede zaak op een andere locatie beginnen bijvoorbeeld. Maar je moet durven. Het is heel spannend om risico's te nemen. Ik zou op deze plek wel willen uitbreiden.

Als ondernemer moet je wakker zijn, nieuwsgierig. Zakelijk ingesteld natuurlijk. Je moet ook inhoudelijk goed voorbereid zijn. Sterk zijn en vertrouwen hebben. Om een zaak te runnen moet je lef hebben. Soms moet ik brutaal zijn. Ondernemer zijn levert me vrijheid op en een stabiel karakter. Dat vooral is heel belangrijk voor me.

Ik wil graag zo verder gaan. Met mijn kapsalon ben ik tevreden. Ik heb leuk personeel en goede klanten. Ik wil mensen mooi maken. Ik wil gewoon blijven knippen en haren doen. Ik zie mezelf als een haardokter!