

"Doortastend zijn is cruciaal als je dingen voor elkaar wil krijgen."

Een interview met Cléophée van Wigcheren, beoogd bestuurslid van ANBOS.

Ze omschrijft zichzelf als doortastend, gepassioneerd en gedreven. Juist die eigenschappen brachten Cléophée van Wigcheren op het punt waar ze nu staat: eigenaar van twee bedrijven en beoogd bestuurslid van ANBOS. "Het liefst blijf ik lekker bezig. Ik houd wel van drukte".

Cléophée is een gedreven ondernemster. Ze werd geboren in Frankrijk en groeide op in Nederland. Toen had Cléophée al een intrinsieke motivatie voor verzorging en aandacht geven aan anderen. "Dat geldt voor veel schoonheidsspecialisten", geeft ze aan. Op 23-jarige leeftijd startte ze haar eigen schoonheidssalon in het mooie Scheveningen, genaamd Cléophée & Nanda Huidverzorgingspraktijk. Dat was slechts het begin van haar veelzijdige ondernemerschap. Naast haar salon startte Cléophée het bedrijf Cosmevision, leverancier van een gerenommeerde bio-peeling, en dit betekent niet alleen leveringen verzorgen. Ze geeft gepassioneerd trainingen aan schoonheidsspecialisten, waarin ze haar uitgebreide kennis over deze behandeltechniek deelt. "De behandeling richt zich echt op concreet resultaat. Daar haal ik voldoening uit." Naast het runnen van twee bedrijven is ze ook nog trotse moeder van twee kinderen. Stilzitten is zeker niet aan haar besteed.

Barrières doorbreken

Gedurende haar ondernemersreis heeft Cléophée de uitdagingen van het ondernemerschap met vastberadenheid aangepakt en zichzelf bewezen als een ware powervrouw. Op jonge leeftijd doorbrak ze barrières in een branche waar ze aanvankelijk als 'meisje' werd gezien. "Ik heb echt moeten vechten om serieus genomen te worden." Ze deelt graag haar kennis met jonge generaties, erkent de kracht van educatie, en heeft de afgelopen



jaren hard gewerkt aan het ontwikkelen van haar management skills. "Het managen van een team was voorheen een energiek als het stroef liep. Inmiddels heb ik een heel betrokken en autonoom team. Het leiden van mijn bedrijven geeft me nu juist veel energie."

Een goede balans

In haar rol als beoogd bestuurslid bij ANBOS koestert Cléophée de ambitie om de meerwaarde van de branchevereniging te vergroten. Ze benadrukt het belang van heldere communicatie over wat ANBOS doet en welke voordelen het biedt voor schoonheidsspecialisten: "Het gaat niet alleen om het aanbieden van diensten; het is cruciaal om onze leden daadwerkelijk bij te staan, hands-on en proactief." Neem bijvoorbeeld lobbywerk, dat heeft veel voordelen voor onze leden. "Het gros van de schoonheidsspecialisten is zich daar niet geheel van bewust, dus het is onze taak om dit helder te maken en om tegelijkertijd ook voldoende tastbare meerwaarde te leveren."

Het belang van ondernemersvaardigheden

Cléophée's visie reikt verder dan alleen het besturen van ANBOS; ze wil een positief verschil maken voor jonge ondernemers in de schoonheidsspecialistenbranche. "In heel veel salons staat een vrouw aan het roer die is doorgestroomd vanuit een functie als schoonheidsspecialist. Maar dat je goed bent in je vak, betekent niet

automatisch dat je ook een goede ondernemer bent. Daarvoor moet je echt andere skills ontwikkelen. "Ze gelooft dan ook sterk in het belang van het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden onder schoonheidsspecialisten. Haar ondernemersdiploma, hoewel niet verplicht, is hier het bewijs van. En nog steeds is ze voortdurend met ontwikkeling bezig. "Ik probeer het ene jaar iets vaktechnisch te ontwikkelen, en het andere jaar iets rondom ondernemerschap. Er is altijd wel een reden om het niet te doen. Maar je moet het gewoon doen." En die 'gewoon doen' mindset werpt duidelijk zijn vruchten af.

"We zijn een gepassioneerde gemeenschap van stoere vakvrouwen. Daar mogen we trots op zijn".

Je eigen belangen niet uit het oog verliezen

Als één van de uitdagingen die de branche voor schoonheidsspecialisten te wachten staat noemt ze de inflatie en stijgende prijzen. Haar vrees is dat sommige schoonheidssalons misschien te veel toegeven aan de wensen van hun klanten, wat op korte termijn weliswaar tegemoetkomt aan hun behoeften maar de rendabiliteit van de salon op de lange termijn in gevaar brengt. Juist die ondernemers-skills zijn wat haar betreft de sleutel om deze uitdagingen aan te gaan. Ze pleit voor het erkennen van de realiteit dat niet alle behandelingen financieel haalbaar zijn voor elke portemonnee en benadrukt dat het in het belang van de schoonheidsspecialisten is om een financieel gezonde salon te behouden.

Doortastendheid

Het leukste aan de rol van bestuurslid vindt Cléophée dat ze de kans krijgt om het verschil te maken op landelijk niveau. Ze kan deze rol goed combineren met haar drukke planning. Ze geeft aan dat timemanagement voor haar nog wel een uitdaging wordt, waarbij ze haar neiging om veel ideeën tegelijkertijd te willen uitwerken onder controle moet houden. Wat de rol als bestuurslid extra bijzonder maakt voor Cléophée, is dat ze aanvankelijk had gedacht dat ze pas rond pensioenleeftijd aan een bestuursfunctie zou beginnen. Dat dit nu al op haar pad komt heeft ze misschien wel te danken aan haar doortastendheid en haar kritische benadering. "Doortastend zijn is cruciaal als je dingen voor elkaar wil krijgen. Ik laat me niet snel afschepen en dat is nodig als je voor de belangen van de branche wil opkomen." Als pionierende vrouwelijke ondernemer in de schoonheidsbranche, wil Cléophée ANBOS en haar leden inspireren om net zo gedurfd en krachtig te zijn. "We zijn een gepassioneerde gemeenschap van stoere vakvrouwen. Daar mogen we trots op zijn".