

Nail Design

magazine



www.naildesign-magazine.nl



>>> *Hate fijne feestdagen en een gelukkig nieuwjaar!*

Bedrijfsvoering

Stagiaires



Special

Items voor de feestdagen



GOED OM TE WETEN

Furchen doe je zo!



Emmy Klos,

directeur-eigenaar van SalonCosmetics

Een opvallende verschijning in de nagelbranche is Emmy Klos: gemotiveerd en gedreven, gefocust in combinatie met passie, vernieuwend en onafhankelijk. Kortom: een succesvolle ondernemer met gebleken ondernemersinstinct. SalonCosmetics is niet alleen bekend als importeur van de merken Caption, Young Nails en SpaRitual, maar ook als groothandel en opleidingscentrum voor nagelstylisten en beautyprofessionals. Hoe kijkt Emmy naar de nagelbranche en wat is haar visie?

>>> Op welke wijze ben je destijds met het nagelvak in aanraking gekomen?

"Als jonge puber was ik altijd al bezig met cosmetica en sinds mijn zestiende ben ik al werkzaam in de cosmeticabranche. Ik ben altijd al iemand geweest die open staat voor iets nieuws, dat dan grondig aanpakt en er een succes van wil maken. Nagelstyling was in 1993 (ik was toen 23) in Nederland nog een taboe. Je vertelde toen niet aan iemand dat je kunstnagels droeg. Nagelstudio's en nagelstylistes waren zeldzaam en de kwaliteit van het styleren vroeg vaak om extra begeleiding. Juist om die reden vond ik het een uitdaging."

In hoeverre is het nagelvak je leven gaan beïnvloeden?

"Het is mijn eigen bedrijf en elke ondernemer - wat je ook doet of verkoopt - zal zeggen: 'Ik sta er mee op en ga er mee naar bed'. Daarin ben ik geen uitzondering."

Wat is je eigen ervaring met nagels zetten en aan wedstrijden meedoen?

"Nagels maken bij klanten doe ik helaas - sinds de verkoop van mijn salon - al 20 jaar niet meer. Nagels maak ik bij hoge uitzondering nog voor mezelf, maar sinds ik Caption importeer doe ik zelfs dat niet meer. Wel blijf ik natuurlijk altijd met de technische kant van nagelstyling bezig. Ik denk na over nieuwe technieken, neem deel aan trainingen in de USA, begeleid en train een team van docenten en help nagelstylisten om beter en onderscheidender te zijn. Op die momenten zijn we dus volop aan het styleren! Aan wedstrijden heb ik persoonlijk wel deelgenomen, maar ook dat is alweer een jaar of 20 geleden. Nu zijn het juist veel mensen van mijn team die meedoen en die ik met veel succes begeleid. Veel dames en heren hier zijn al vaak in de prijzen gevallen. Daarnaast organiseren we ieder jaar met SalonCosmetics de Nationale Nagel Competitie. Dit jaarlijks terugkerende event is begonnen in 2000 en inmiddels bekend bij een brede groep in de nagelbranche."

Welke ambities heb je nog in het nagelvak?

"Ik ben sinds een jaar - letterlijk - in de weer met een heel nieuw product: Caption. Een product dat een compleet nieuwe markt heeft geopend en dat in de bestaande markt voor nagelverlengingen en kleurgels voor flink wat reuring zorgt. In principe verkoopt deze lak zichzelf eigenlijk en mijn taak is om zowel de Nederlandse als de Belgische vrouw net zo enthousiast te krijgen. Dat lijkt heel makkelijk, maar kost flink wat energie. Als ik Caption in Nederland en België een vaste plek kan geven in de beauty 'toolkit' van de moderne vrouw, dan ben ik heel tevreden. In de jaarlijkse review van landenimporteurs door Young Nails USA ben ik er erg goed uitgekomen. Zeker na het winnen van de Nederlandse persprijs (Beauty Astir) voel ik dat ik op de goede weg ben."

Wat is er in alle jaren ten goede veranderd in de nagelbranche?

"Er is vast het nodige veranderd, maar het zijn wat mij betreft veel te kleine stappen. Naar mijn mening is er dan ook weinig ten goede veranderd. Zeker als we daarbij kijken naar de gezondheid van de nagels van de gemiddelde salonklant. Het gaat voor mij als professional niet alleen om 'fraaie' nagels, maar uiteindelijk ook om gezonde nagels. Dat zou ik graag ten goede willen keren door betere opleidingen en meer voorlichting. Denk daarbij bijvoorbeeld aan hygiëne en de behandeling van nagels die acryl of gel hebben gedragen."

Wat is er in alle jaren ten slechte veranderd in de nagelbranche?

"Zeer goedkope en agressieve gel- en acrylmaterialen die door nagelstudio's zelf geïmporteerd worden en waar de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) niets aan doet. Een wildgroei aan merken, terwijl we allemaal weten dat dit 'private labels' zijn. Op zich niets mis mee, maar vaak gaat het om toetreders die denken snel rijk te kunnen worden. De nieuwe klanten die dit soort bedrijven op hun

Als je iets doet, doe het dan ook goed en niet een beetje



Emmy Klos: oprichtster en eigenaresse van SalonCosmetics

'Als je iets doet, doe het dan ook goed en niet een beetje'

pad tegenkomen zijn daarmee vaak slecht af, en daarmee hun klanten. En niet te vergeten het gebrek aan opleiding. Vandaag de dag weten kwetsbare nieuwelingen in het vak (cursisten) alleen te werken met soak off systemen, zonder daarbij voldoende oog te hebben voor de hygiëne en pathologie van de natuurlijke nagel. Door de nadruk op soak off bij de aanwas van stylisten in de laatste vijf jaar, is de kunst van het styleren velen niet gegeven. Als we dit alles combineren met de opkomst van online cursussen 'nagelstyling', zonder enige praktijkervaring, dan vragen we om meer ongelukken."

Wat is de beste zakelijke tip die je ooit kreeg?

"Als je iets doet, doe het dan ook goed en niet een beetje. Houd vast

aan waarin je gelooft en draag uit wat je zelf gelooft. Uiteindelijk gaat 75 procent van je werk als zakenvrouw (of -man) over het overtuigen van anderen. Dat lukt alleen als je zelf helemaal in de ban bent van iets..."

Zou je weer voor het nagelvak kiezen als je nu aan het begin van je carrière zou staan?

"Volmondig JA! Ik zie nog zoveel kansen die benut kunnen worden, ook al klinkt dat wat ongeloofwaardig in deze tijd waar we toch nog steeds met de crisis te maken hebben. Beauty in samenhang met kwaliteit en goede serviceverlening is iets waar altijd vraag naar zal zijn. Het bewijs heb ik zelf geleverd, want ik ben Young Nails gaan importeren in 2006, net voor de crisis uitbrak. Ik ben dus tegen de klippen op gegroeid." <<<