



## SALONVOORDEEL: COMPLETE INRICHTING EN ADVIES DOOR KAPPERS

GREGOR EN PATRICIA CORBEEK ZIJN AL VANAF 1992 ONDERNEMER EN HEBBEN 25 JAAR LANG EEN SUCCESVOLLE KAPSALON GEHAD IN DINXPERLO. DOOR VEEL KENNIS VAN EN KENNISSEN IN DE BRANCHE, EN DE WIL OM MET DE TIJD MEE TE GAAN, ONTSTOND IN 2009 SALONVOORDEEL.NL. VAKTIJDSCHRIFT DE KAPPER SPRAK MET GREGOR EN PATRICIA OVER DE GROTE AMBITIE VAN HUN BEDRIJF.

Salonvoordeel.nl is gevestigd in Dinxperlo, een dorp in de Achterhoek dat grenst aan Duitsland. Wat begon met een bedrijfsoppervlak van 200m<sup>2</sup> is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met een showroom van 1000m<sup>2</sup>. Een bezoek aan deze showroom is zeker de moeite waard, want er zijn ruim honderd damesstoelen en spiegels, vijftig wasunits en vijftien barberstoelen aanwezig. Daarnaast zijn er droogkappen, klimazons, kappersfietsen, werkarren en vele aanverwante artikelen zoals föhns en tondeuses te vinden.

Over hoe het begon vertelt Gregor: “Vanaf mijn zestiende jaar ben ik al werkzaam als kapper en in 1992 ben ik zelfstandig geworden met mijn eigen kapsalon ‘Gregor’s Haarmode’. Zo’n negen jaar geleden ben ik samen met mijn vrouw op het internet actief geworden omdat steeds meer kappers voor zichzelf gingen beginnen. Ook in mijn eigen salon kreeg ik daarmee te maken; een trend die zich overigens nog steeds voortzet. Ik bedacht mezelf dat ik me wilde inzetten voor deze groep kappers door kappersmeubilair aan te bieden in verschillende prijsklassen en Salonvoordeel was geboren.”

### VOOR KAPPERS, DOOR KAPPERS

Gregor en Patricia zijn de enige specialisten in kappersmeubilair in Nederland die zelf ook kapper zijn, en dat biedt veel voordelen. “Mijn jarenlange ervaring als kapper komt dagelijks van pas als ik klanten mag ontvangen in de showroom. Met een paar woorden begrijp ik wat er bedoeld wordt en kan ik erop inspelen. Het is kappers onder elkaar. Hierdoor ben ik uitermate goed in staat om passend meubilair te adviseren, want ik ken de voor- en nadelen voor bij elke salon en geef daar graag tips over. Daarbij is de passie voor de kappersbranche voor beide partijen voelbaar en daaruit kunnen veel mooie dingen ontstaan.”

“Daarnaast is het belangrijk dat het gewenste product past in de arbeidssituatie van de klant”, aldus Patricia. “De producten moeten ervoor zorgen

dat de veiligheid en gezondheid van de ondernemer en de medewerkers gewaarborgd is. Bijvoorbeeld een stoel met een hoogte die past bij de lengte van de medewerkers en een wasunit met een wasbak die schouderklachten voor de kapper voorkomt dragen daaraan bij. Ook moeten de producten passen bij de doelgroep, bijvoorbeeld door meer comfort te bieden voor oudere salonklanten. Dit zijn zaken die ondernemers heel belangrijk vinden en daarbij wordt de klant dan ook goed geadviseerd.”

### FLEXIBILITEIT

Een ander voordeel is dat Gregor en Patricia zeer flexibel kunnen en willen zijn. Doordat ze vlakbij het bedrijfspand wonen, hoeven ze avondafspraken niet uit de weg te gaan. “Het komt vaak voor dat ik op een zondag drie afspraken heb”, aldus Gregor. “Wij kunnen ons goed voorstellen dat die dag vaak de enige vrije dag van de kapper is, want op maandag dient wellicht ook de administratie weer te worden gedaan.” Daarom verwelkomt Salonvoordeel ook ‘s avonds veel bezoekers en is het bedrijf telefonisch tot 22.00 uur bereikbaar.

### TRENDS

De grootste trend van het moment is nog steeds de enorme populariteit van barbierszaken, zo ziet ook Salonvoordeel. Ook bij de gemengde salon of damessalon wordt de vakspecialisatie ‘heren’ steeds vaker toegevoegd. Hiervoor zijn klanten dan uiteraard op zoek naar een goede barbiersstoel, die vaak breder en grover is dan een damesstoel. Des te belangrijker is het dat de stoel goed past bij de klant. Gregor adviseert daarom om hier echt even de tijd voor te nemen en indien mogelijk langs te komen. De meubels worden door heel Europa bezorgd, maar afhalen op locatie is ook mogelijk.

Bij damesstoelen, spiegels en wasunits zien Gregor en Patricia dat de kapper de trend zelf maakt. “Het is smaakgevoelig en iedereen heeft er een ander idee over. Wel wordt de laatste tijd de ‘natuurlijke’ salon met veel gebruik van groen en bruin steeds vaker gesignaleerd. Maar de beste manier om de toekomst de voorspellen qua trends is door deze zelf te creëren!”



### EXCLUSIVITEIT

Salonvoordeel heeft in de Benelux exclusiviteit voor het Poolse merk Ayala. Deze fabrikant, met twee jonge ondernemers aan het roer, kenmerkt zich eveneens door flexibiliteit. Er kunnen meubels op maat worden gemaakt en verder is alles in zeer veel kleuren leverbaar zodat iedereen een eigen droomsalon kan creëren.

Twee keer per jaar gaan Gregor en Patricia naar Polen om de ontwikkelingen door te spreken. De mening van Salonvoordeel wordt hierbij erg gewaardeerd en leidt soms tot veranderingen aan producten. Een bepaalde wasunit die qua zitgedeelte anders zou moeten worden gemaakt en de armleuningen van een stoel die net iets te ver naar achteren staan zijn voorbeelden van problemen die door Gregor en Patricia zijn aangekaart en vervolgens zijn aangepast. Mede dankzij deze invloed kan Salonvoordeel continu zeer ergonomisch meubilair aanbieden.

### BEURZEN

Dit jaar zijn Gregor en Patricia namens Ayala aanwezig op Top Hair te Düsseldorf. Hier zijn ze aanstaande 10 en 11 maart te vinden op stand nummer 5823/5821. Ook staan ze met een grote eigen stand op de Hair X-perience, op 3 en 4 juni in Gorinchem.

Ze geven ten slotte aan graag in contact te komen met alle kappers die voor zichzelf gaan beginnen, hun salon gaan verbouwen of ondernemers met een ketenbedrijf. Door de goede afspraken die Salonvoordeel met de leveranciers heeft, is het zeker ook voor bedrijven met meerdere filialen interessant om informatie in te winnen.

*Meer informatie:*

Salonvoordeel BV  
Tel. 0315-750253  
[www.salonvoordeel.nl](http://www.salonvoordeel.nl)

