

De starter van de maand

Museum of gerecycleerde kapsalon?

Helena Duson (23) richtte haar ethische kapsalon in met wegwerpproducten, maakte er een creatieve ruimte van én een ontmoetingsplaats voor de buurt. Ze

won er al twee ondernemersprijzen mee.

Benny Debruyne



Helena Duson

IN DE ONDERNEMERSWEDSTRIJD ENTERPRIZE WON U EEN PRIJS MET EEN INNOVATIEF MICROPROJECT. WAAROM NAM U DEEL AAN DE WEDSTRIJD?

"Alles is begonnen met de NFTE-opleiding (nvdr: NFTE is een Amerikaanse organisatie die ondernemerschap promoot bij laaggeschoolde jongeren) die ik volgde bij de VDAB. NFTE Belgium stuurde mij in april uit naar het Global Young Entrepreneur of the Year-evenement in New York om België te vertegenwoordigen. Daarna deed ik ook mee met Enterprize."

UW KAPSALON IS OOK EEN KUNSTSALON, SOCIALE ONTMOETINGSPLAATS EN EEN MILIEUVRIENDELIJKE ZAAK. LEGT U DAT EENS UIT?

"Ik heb avondschoon haartooi en een cursus bedrijfsbeheer gevolgd, en opende de kapsalon in januari 2008. De kapsalon is eigenlijk een voortzetting van mijn manier van leven: eenvoudig, zonder veel luxe. Het interieur bestaat uit gerecycleerd materiaal. De oude meubels, de wastafel, de tegels: ze komen allemaal van het huisvuil of rommelmarkten. Zo kon ik met een beperkt budget starten. Ik heb geen geld geleend bij de bank. Mijn budget voor de inrichting bedroeg 1700 euro, het huis is eigendom van mijn moeder. Veel heb ik zelf gemaakt: het uithangbord, het logo, maar ook de foto's aan de muur waarop de klanten kunnen zien wat mijn stijl is voor kapsels. De modellen op de foto's zijn vriendinnen en de kleren die ze dragen heb ik zelf ontworpen en gemaakt van recuperatiestoffen. Heel wat mensen hebben al naar deze kleren gevraagd, maar voorlopig heb ik ze nog niet gecommmercialiseerd. De schilderijen en juwelen, die ik ook zelf heb gemaakt, zijn wel te koop. Ik werk ook met milieuvriendelijke merken en producten."

HOE REAGEERDE UW OMGEVING OP UW PLANNEN?

"Heel wat leerkrachten en vrienden zeiden in het begin dat ik mijn inrichting en mezelf zou moeten veranderen. Maar het is toch gelukt om mijn eigen zin te doen. In het begin probeerde ik klanten te winnen met zelfgemaakte flyers die ik in de bussen stopte, nu doet vooral de mond-tot-mondreclame haar werk. Het aantal klanten groeit geleidelijk. Sommigen brengen spontaan kledingstukken die ze niet meer nodig hebben, die ik dan doorgeef aan andere klanten die de kledij wel kunnen gebruiken. Of ze brengen handdoeken mee of iets om aan het interieur toe te voegen."

DEED U EEN MARKTONDERZOEK VOORDAT U BEGON?

"Ja, ik was toen nog niet bekend in deze buurt. Ik ben foto's gaan nemen van de prijslijsten op de ruiten van de kapsalons. Ik zag al snel dat de prijzen niet duidelijk waren en dat de andere kapsalons behoorden tot mensen die een generatie ouder waren dan ik. Qua prijs heb ik me in het midden gepositioneerd, maar ik heb wel alle prijzen uiteengetrokken. Dit is een sociale buurt en sommige mensen willen gewoon alleen hun haar laten knippen, zonder het bijvoorbeeld te laten wassen. Daardoor zijn de prijzen heel democratisch. Ik werk ook mee aan sociale projecten in de buurt. Later zou ik graag een collectief oprichten en iets doen met ruilhandel."

www.myspace.com/kapsalonhelena