

# Spotlight

'Angeline's Care & Beauty Salon' uit Heerhugowaard bestaat in 2014 vijftien jaar. Eigenaresse Angeline Heibloem viert het met een VIP-avond, waarop een nieuwe cosmeticalijn en een behandeling worden gedemonstreerd. Verder rolt zij de roze looper uit voor haar cliënten tijdens informatieavonden, voor Ladies Nights en voor een feest waarop ook haar schoonzus acte de présence geeft. Angeline vertelt: "Zij is een geweldige kapster en de zaak waar zij werkt viert dit jaar ook een jubileum. Wederzijds helpen we elkaar op deze manier." Overigens is de actieve schoonheidsspecialist uit de kop van Noord-Holland al vijftien jaar geabonneerd op Esthéticienne. "Ik vind het een inspirerend en leerzaam vakblad", zegt ze. "Wanneer je in je eentje werkt, moet je toch alles zelf uitzoeken en een goed vakblad is dan onontbeerlijk." Vooral de rubrieken Dermatologie, Ethiek, de columns van Fred Roelfsema en de artikelen over bedrijfsvoering hebben haar belangstelling. De 44-jarige Angeline volgde na de havo, de meao en diverse banen uiteindelijk haar hart. "Als kind was ik al in de weer met crèmes en de lipstick van mijn moeder. Het schoonheidsvak trok me en op mijn 28ste behaalde ik het diploma aan de Noordhollandse Academie." In het woonhuis startte ze met haar salon op een slaapkamer, maar na een jaar besloot ze de garage te verbouwen tot salon met eigen entree. Haar cliëntenbestand groeide gestaag in de loop der jaren. Ze omschrijft zichzelf nu als 'coach voor drukbezette vrouwen, met het doel een gezondere, mooiere huid te bereiken'. Daarvoor zet ze vaak de kwaliteitsbehandeling van Dr. Grandel in, die ze combineert met een hand- of voetmassage. Zo nodig past ze ontspannende reiki-grepen toe, waarmee de energie van de cliënt weer in balans wordt gebracht en het zelfhelende vermogen in gang wordt gezet. Ook de Nutrisensation wordt zeer gewaardeerd door haar cliënten. "Ze noemen deze foampakking ook wel de slagroombehandeling", lacht Angeline. Verder komen de producten van Ericson Laboratoires haar te pas bij de chemische peeling en microdermabrasie. De verkoop van producten voor thuisgebruik bedraagt circa 40 procent van de totale omzet. Hits uit het assortiment zijn de Dermapen en een huidroller met naaldjes van 0,5 millimeter. Angeline is shirtsponsor van de plaatselijke handbalvereniging. "Mijn twee dochters en hun teams dragen het shirt met het logo van mijn salon. Als ze winnen, trakteer ik af en toe. Ook de moeders verras ik nu en dan met een goodie bag." Verder heeft Angeline op Facebook een bedrijfspagina aangemaakt, waarop ze drie keer per week een bericht plaatst. "Trouwens, ook op Twitter ben ik actief. Maar het meest doeltreffend is mijn website, waarmee ik vijftien jaar geleden als een van de eersten begon." Angeline volgde veel bijscholingen en opleidingen. Welke heeft haar het meest geholpen bij haar werk? "Dermatologie van U-consultancy helpt me om nog alerter te zijn op kwalijke plekjes, bijvoorbeeld in de huid. Sinds die cursus fotografeer ik de huid van de cliënt vaker om haar nog meer zorg te bieden." Ten slotte Angeline's plan voor de komende tijd: "Mijn ondernemersvaardigheden trainen, een jaarplan maken en mijn concept met kernkwaliteiten vernieuwen."

