



“Lea is een organisatorisch talent”

## “WE ZIJN EEN SUPER TEAM”

Zowel partners in de liefde, als in de zaak. In de kappersbranche komt het regelmatig voor dat geliefden samen in de salon werken. Hoe kom je tot een goede taakverdeling? En hoe los je meningsverschillen op?

**Deze keer Lea en Maurice Dobbelsteijn.**

EIGENAREN: **Lea (41) en Maurice (46) Dobbelsteijn** PARTNERS  
SINDS: 1991 KINDEREN: dochters Linn (11) en Liz (9) ZAKENPARTNERS  
SINDS: 1993 BEDRIJFSVORM: VOF SALON: Crea Kappers & Visagie in  
Geleen AANTAL MEDEWERKERS: 7

### ZIJN JULLIE GETROUWD?

**Lea:** “Ja. We zijn ‘s morgens vroeg getrouwd, voordat we de zaak ‘s middags openen.”

**Maurice:** “‘s Middags hadden we echt het openingsfeest van onze salon.”

### DUS ER KWAMEN KLANTEN OP HET DUBBELE FEEST?

**Maurice:** “Ja, naast genodigden als familie en vrienden, hadden we ook klanten uitgenodigd. Heel praktisch. We hoefden maar een keer naar de notaris om alles te regelen bijvoorbeeld. Later zijn we voor de kerk getrouwd en hebben we nog een bruiloftsfeestje gegeven.”

### HOE HEBBEN JULLIE ELKAAR LEREN KENNEN?

**Maurice:** “We kwamen elkaar wel eens tegen op shows.”

**Lea:** “Ik zat op een school voor mode en kleding en deed wat modellenwerk. In mijn vrije tijd organiseerde ik allerlei shows en daar had ik ook kappers voor nodig. Ik moest van de meiden in mijn klas ook regelmatig langs de kapsalon lopen waar Maurice toen werkte, want ‘het was zo’n leuke kapper’. Uiteindelijk kwamen we elkaar in de discotheek tegen.”

**Maurice:** “Een drankje... zo is het begonnen.”

### WAT DEED JIJ IN DIE TIJD MAURICE?

**Maurice:** “Ik ben begonnen bij Antoine in Maastricht. Dat was mijn leerschool. Daarna heb ik nog voor een andere werkgever gewerkt, gefranchised, maar wel met het idee om helemaal zelfstandig te worden.”

**Lea:** “Toen we elkaar tegenkwamen, was Maurice al aan het zoeken naar een eigen pand.”

**Maurice:** “Toen ik Lea tegenkwam, werden de plannen heel snel concreet.”

**Lea:** “Ik volgde de opleiding logistiek management, heb nima A en alle marketingdiploma’s gehaald en ben commercieel ingesteld. Toen hebben we onze krachten gebundeld.”

**Maurice:** “We werden een super team.”

**Lea:** “Na anderhalf jaar zijn we getrouwd en zakenpartners geworden. Ik was 20 en Maurice 25.”

### HOE ZIET JULLIE TAAKVERDELING ERUIT?

**Maurice:** “We zijn beide creatief. Ik met haar en Lea met marketing. Ik bedenk de kapsels en technieken en motiveer het team vanuit vakmanschap. Lea motiveert vanuit marketing, strategie. Het komt allebei voort uit passie. We zeggen heel vaak tegen elkaar: ‘wat zijn we toch een fantastisch team’.”

**Lea:** “De Ying en de Yang.”

**Maurice:** “We zijn heel duidelijk. Lea houdt zich niet met haar bezig.”

**Lea:** “Dat heb ik ook nooit gewild. Na mijn opleiding heb ik wel nagedacht of ik iets creatiefs wilde gaan doen of iets commerciëls. Tijdens die zoektocht kwam ik Maurice tegen en viel alles op z’n plek. Ik ben zowel commercieel als creatief bezig. Uiteindelijk ben ik wel visagie gaan doen. We nemen deel aan shows, we organiseren zelf shows, hebben fotoshoots. Ik zet dat in touw, organiseer en bedenk concepten.”

**Maurice:** “Lea bedenkt acties, is heel actief op bijvoorbeeld Facebook.”

### WAAR VULLEN JULLIE ELKAAR AAN?

**Lea:** “Met alles.”

**Maurice:** “We weten alles van elkaar. We brainstormen en zitten echt op één lijn. Ik ben het ‘haar’ en zij is alles daar omheen. Hoe tegenwoordig een salon gerund wordt, is heel anders dan vroeger. Nu kan je het eigenlijk niet meer alleen. Er zijn zoveel taken bijgekomen, als je het allemaal goed wilt doen. Belangrijk is ook dat je een balans vindt tussen je werk en de kinderen.

Lea vangt de meiden meer op. Samen kunnen we het prima regelen en hebben we ook tijd om leuke dingen te doen.”

### PROBEREN JULLIE DE ZAAK EN PRIVÉ TE SCHEIDEN?

**Lea:** “Nee. In de zomer staat de tv bijna nooit aan en zitten we lekker buiten met een glaasje wijn over de zaak te praten en plannen te maken. Het is onze passie. We zijn constant op zoek naar nieuwe uitdagingen.”

### HOE GAAN JULLIE OM MET MENINGSVERSCHILLEN?

**Lea:** “We filosoferen en argumenteren. Ruzies over de zaak hebben we eigenlijk niet.”

**Maurice:** “Na 20 jaar weet je wel wat je van elkaar kunt verwachten. Maar eigenlijk is het nooit anders geweest.”

En privé ruzies? Suddert dat door op de werkvloer?

**Lea:** “Nee, dat mag ook niet.”

**Maurice:** “Als het al ergens over gaat, is het misschien wel eens over de kids waarover je misschien niet altijd op een lijn zit.”

**Lea:** “We hebben ook wel dingen voor onszelf. Ik ga wel eens met een vriendin een paar dagen weg en ik heb mijn sport. Het is niet zo dat we alles samen doen, dat zou erg saai zijn.”

### KUNNEN JULLIE DE ZAAK LOSLATEN OP VAKANTIE?

**Maurice:** “We sluiten de salon twee weken.”

**Lea:** “Als we weleens in Londen zijn een paar dagen, loopt het prima hier. We bellen, maar kunnen het met een gerust hart loslaten.”

### OMSCHRIJF ELKAAR EENS?

**Lea:** “Maurice heeft heel veel liefde voor zijn vrouw en gezin, op de tweede plaats heeft hij heel veel liefde voor zijn vak. Hij is zorgzaam, nuchter, altijd bereid om te leren, staat open voor ideeën, laat zich niet gek maken, maar houdt wel graag andere mensen voor de gek.”

**Maurice:** “Lea is commercieel, creatief, is een organisatorisch talent, ze is gedreven, gepassioneerd, perfectionistisch, to the point, realistisch en houdt ook van een feestje. Zeg nooit tegen Lea ‘zullen we wedden voor een stuk chocolade’, want dat ga je verliezen.”

### WAT BETEKENT ONDERNEMEN VOOR JULLIE?

**Maurice:** “Lef, uitdagingen aangaan en vertrouwen. Als ondernemer moet je blijven vernieuwen, problemen ombuigen tot uitdagingen, initiatief tonen, weten wat de klant wil en expert blijven in je vakgebied.”

**Lea:** “Als het goed gaat, heb je wel eens de neiging om het lekker zo door te laten lopen. Maar na het lezen van het rapport Kiezen of Verliezen, zijn we toch meer actie gaan ondernemen. We hebben de salon na 20 jaar veranderd, een nieuw logo laten maken, een nieuwe website, Facebook aangepast. Nieuwe plannen gemaakt.”

**Maurice:** “Als het overal goed gaat, is het veel moeilijker om je te onderscheiden. Maar deze tijd waarin het iets minder gaat in de branche, biedt juist meer mogelijkheden om je te onderscheiden. We hebben flink vernieuwd, we zorgen dat medewerkers trainingen kunnen volgen en up to date zijn, we doen aan wedstrijden mee en kunnen naar buiten toe laten zien waar we allemaal mee bezig zijn. En dat raakt de mensen en trekt ze over de streep om hier naar toe te gaan.”

**Lea:** “Een klant heeft een bepaalde verwachting als hij binnenkomt en als je daaraan voldoet is dat goed. Maar dat is niet genoeg. Je moet meer geven dan een klant verwacht, want dan gaat hij met een wow-effect naar buiten. Ik denk dat het belangrijk is dat je meebeweegt met het consumentengedrag. Onze klant wil een goede behandeling, een goede service en een goed gesprek met degene die hem helpt. Onze klant wil gezien worden. Maar ook koopt de klant een stukje image; hij wil kunnen zeggen ‘ik ben daar geweest’.”

**Maurice:** “Je moet een merk neerzetten. Je moet mee in deze tijd, en het wordt echt niet beter. Daar moet je mee leren omgaan.”

### RESULTAAT?

**Lea:** “Wij hebben in 2013 een groei van 20 procent gerealiseerd en dat is super.”

**Maurice:** “Het is ook altijd moeilijk om te zeggen waardoor de groei komt. Het is een concept, een compleet plaatje waarin alles moet kloppen. Het team, daar begint het al mee, de medewerkers moeten lekker in hun vel zitten. Werken doen we niet om het werken. Wij vinden ons werk leuk.”

### TIPS VOOR ANDERE ZAKEN&PARTNERS?

**Lea:** “Geloof in jezelf en in je team. Follow your dream.”

**Maurice:** “Blijf niet afwachten, maar onderneem!”



“Maurice laat zich niet gek maken”