

Kimya Asili Beauty & Wellness

Afrikaanse schoonheid in naam en concept

Een aparte locatie kun je het wel noemen; de vestiging van een schoonheidssalon op een bedrijventerrein. Toch lijkt het te werken voor Kimya Asili Beauty & Wellness. De salon bevindt zich te midden van onder meer schoenengroothandels, bankkantoren, een telecombedrijf en een uitzendbureau in de wijk Zanddonk in Waalwijk. In december 2010 opende Saskia van Bijnen haar deuren.

Enthousiast vertelt zij aan Beauty Wellness Magazine hoe ze hier terecht is gekomen en wat haar concept inhoudt.



Bij binnenkomst vallen de groene muren direct op. De frisse kleur brengt je een stap dichterbij de natuur, ook al ben je hier op een bedrijventerrein waar natuur slechts te vinden is in de schaarse bomen langs de weg. Aan de muur hangen houten steunen, waarop de producten waarmee Saskia werkt, zijn uitgesteld. Het Zuid-Afrikaanse natuurcosmeticamerk Esse Organic Skincare sluit naadloos aan op het concept en op de persoon achter het concept.

Schoonheidsspecialisatie

De 37-jarige Saskia haalde haar diploma voor schoonheidsspecialiste in 1996, nadat ze erachter kwam dat ze niets met haar passie voor dieren kon vanwege een allergie. Saskia: "Ik wilde graag met mijn handen werken en de verzorging van de huid vond ik interessant." Ze startte haar carrière bij een chique instituut in Den Bosch. "Niets voor mij," zegt Saskia, "ik voelde me er helemaal niet thuis." Uiteindelijk kwam ze terecht als assistent manager bij de Body Shop. "De natuurlijke filosofie van het bedrijf en de producten sprak me aan. Ik heb daar drie jaar met veel plezier gewerkt."

Naar Afrika

Maar na drie jaar pakten Saskia en haar vriend hun koffers om hun droom te verwezenlijken: rondtrekken door Afrika. Van tevoren wisten ze niet wanneer ze terug zouden komen. Alles stond open en alles was mogelijk. Het huis werd verhuurd, ze kochten een oude auto en knapten deze op en vertrokken.

Saskia: "Een ultiem gevoel van vrijheid. Je kunt doen en laten wat je wilt. Onze auto fungeerde tevens als slaapplek. Het was vast een opvallende verschijning voor de lokale bevolking: twee Nederlanders in een oude auto die liggen te slapen middenin de mooiste landschappen. We hebben daar bijzondere momenten beleefd; veel mensen ontmoet, talrijke culturen ervaren, oog in oog gestaan met wilde dieren. We kwamen op plekken waar geen toerist te zien was." Na negen maanden kwamen Saskia en haar vriend terug naar Nederland om na twee jaar, in 2005, opnieuw hun spullen te pakken en terug te keren naar Afrika. "Deze keer was het anders. We wilden naar één plek waar we iets konden doen voor het land en de bevolking. Via VSO, een ontwikkelingsorganisatie die mensen uitzendt met als doel kennisoverdracht, kon mijn vriend aan het werk bij het Ministerie van Onderwijs in Mozambique. Ik zou meegaan en ter plekke kijken wat ik kon doen. Terwijl ik daar was kwam ik in gesprek met de lokale bevolking en andere expats en van hen kreeg ik steeds vaker de vraag voor het geven van een massage, een gezichtsbehandeling of het harsen van hun benen. Ik opende een schoonheidssalon. Het was een kleine salon, ik wilde het ook niet groots aanpakken. We hebben een houten tafel in elkaar laten timmeren en daarop kussens geplaatst. Mijn producten kocht ik in bij de Body Shop in Zuid-Afrika. De donkere huid was een nieuwe uitdaging voor me."

Terug naar Nederland

Na twee jaar werd Saskia zwanger en voor de bevalling gingen zij en haar vriend terug naar Nederland. Na de geboorte bleek hun dochter een hartafwijking te hebben. Saskia: "Onze wereld stortte in. Het plan om na de geboorte terug naar Afrika te vliegen was van de baan. Een periode van onderzoeken en een operatie volgde. Mijn vriend en ik bleven dromen over een terugkeer naar Afrika, maar uiteindelijk hebben we besloten om (voorlopig)



in Nederland te blijven. Malaria is in Mozambique een serieus probleem en met de wankele gezondheid van onze dochter wilden we geen risico's nemen. Terug in Nederland heb ik een snelcursus knippen gedaan om mijn aanbod uit te breiden. Ik zocht een baan en kwam in contact met een Iranese vrouw met een schoonheidsannex kapsalon. Hier heb ik een aantal jaren gewerkt tot ik weer zwanger werd. Na mijn zwangerschap ben ik nog even teruggegaan, maar het was tijd voor iets nieuws."

Kimya Asili

Saskia: "In de loop van de jaren in Nederland waren er verschillende mensen die tegen me zeiden: 'Waarom begin je hier niet een eigen salon? Dat kun je!' En deze gedachte kwam weer naar boven. Een vriend met een telecombedrijf bood mij een gedeelte van het huidige pand aan. Hij had niet alle ruimte zelf nodig en zo begon het dan toch echt vorm te krijgen. Maar, wat moest ik op een bedrijventerrein? Is dat wel een goede locatie voor een schoonheidssalon? Uiteindelijk besloot ik om het maar gewoon te doen. Want, tegenwoordig oriënteren mensen zich hoofdzakelijk via het internet. En als ik een goede, heldere en vooral duidelijke website onderhoud, zou dit project echt kans van slagen hebben. Ik wilde een Afrikaanse naam voor mijn salon, omdat ik zo veel met dat continent heb. Kimya Asili betekent in het Swahili rust en natuur. De naam past bij mij, net als de betekenis van de woorden. Het concept had nu alleen nog een passend

Goed initiatief

Saskia kwam met het initiatief om de foaien van klanten uit de schoonheidssalon te gebruiken voor iets constructiefs. Ze vroeg Alexander Dikkes, directeur van Esse Organic Skincare, mee te denken over een goed doel waar alle Esse-salons door het inzamelen van hun foaien, aan kunnen deelnemen. Samen hebben ze besloten de foaien te doneren aan het weeshuis eSimphiwe, wat betekent 'geschenk van God', in Umhlanga Zuid-Afrika. In dit weeshuis worden baby's opgevangen en binnen twee jaar bij een pleeggezin geplaatst. Kijk voor meer informatie op www.kimya-asili.nl.



merk nodig. Op de najaarsbeurs in Utrecht ben ik me gaan oriënteren. Ik had een aardig eisenpakketje; ik wilde een natuurlijk merk, afkomstig uit biologische teelt, dierproefvrij, met een goede prijs-kwaliteit verhouding, verpakkingen met een mooie uitstraling en producten die daadwerkelijk de huid verbeteren. Esse Organic Skincare was voor mij het enige merk dat in aanmerking kwam. Bovendien kan ik mezelf via trainingen van Esse blijven ontwikkelen op het gebied van verkoop en de omgang met huidproblemen. Ook leer ik hoe ik met de producten kan werken via theoretische en praktijkgerichte producttrainingen."

Visie

"Wat ik wil bereiken met Kimya Asili? Ik wil groeien; met mijn klantenkring maar ook met mijn behandelaanbod en specialisaties. Wellicht dat ik uit wil breiden met visagie, maar dan wel passend binnen het natuurlijke concept. Ik ben niet iemand die met de trends meegaat, maar ik zie ze

lichaamsmassages en -behandelingen zoals Spa Hammam, klassieke massages en zwangerschapsmassages. In de toekomst wil ik ook hot stone kunnen aanbieden. En ik wil mannen bereiken! Hierop is de slogan van mijn bedrijf gebaseerd: Biologische en effectieve huidverzorging voor hem en haar. Een uitstekend toekomstplaatje heb ik niet, je weet toch nooit hoe iets loopt. Maar ik heb wel een heleboel ideeën! Ik wil uiteindelijk graag bekend staan als dé biologische schoonheidssalon van Waalwijk en omstreken," vertelt Saskia enthousiast.

Reclame

Op de opening van Kimya Asili op 11 december waren vooral vrienden en familie aanwezig. Saskia: "Ik merk dat mond-tot-mondreclame erg belangrijk is. Via tevreden vrienden, familieleden en kennissen krijg ik steeds meer nieuwe klanten. Verder werk ik mee aan de schoonheidsbon. Het bureau hier achter adverteert en benadert potentiële klanten. Ik sta vermeld op hun website. De mensen met een schoonheidsbon kiezen zelf via die website een salon uit die ze willen bezoeken. Natuurlijk hoop ik dat als ze hier eenmaal geweest zijn, ze terug blijven komen. Op dit moment ziet het er naar uit dat het werkt. Verder deel ik mijn visitekaartjes uit en hang posters op bij verloskundigenpraktijken en kinderdagverblijven over de zwangerschapsmassage. Misschien dat ik binnenkort lokaal ga adverteren of flyeren. Ook verspreid ik elk kwartaal een nieuwsbrief via e-mail. De eerste, de lente-editie, heb ik net verstuurd en naar aanleiding hiervan heb ik leuke reacties ontvangen van mijn klanten."