



## MEDISCH SCHOONHEIDSSPECIALIST AAN HET WOORD

# ANITA TORCQUÉ

**V**anaf de start van haar schoonheidsinstituut Xtra Care in 2000 besloot Anita Torcqué gespecialiseerde behandelingen aan te bieden. 'Gewone' schoonheidsspecialisten waren er genoeg. Op een beurs stuitte Anita op ontharingsapparatuur. Dat vond zij zo interessant, dat ze het aanschafte en daarmee aan de slag ging. Bij een open dag van haar zaak stond de rij met klanten tot ver voorbij de straat. Ze had de goede keus gemaakt. Met het geld dat ze verdiende, investeerde ze in andere apparatuur en opleidingen. Bijblijven in het vak vindt ze het allerbelangrijkste. De laatste opleiding die ze zelf heeft afgerond is de opleiding Medisch Schoonheidsspecialist van U-Consultancy. Tijdens een interview vertelt Anita openhartig over haar bedrijf en haar dochter - die ook in de zaak werkt - en spreken we over gevoelige zaken waar de beautybranche mee te maken heeft.

### **Wanneer ben je gestart als schoonheidsspecialist?**

"Na de middelbare school in 1981/1982 startte ik al zelfstandig als pedicure, met de gedachte dat ik uiteindelijk als schoonheidsspecialist aan de slag wilde. Mijn ouders hadden echter een bakkerij waar ik ook in werkte en toen ik ging trouwen en kinderen kreeg, ben ik bij het bedrijf

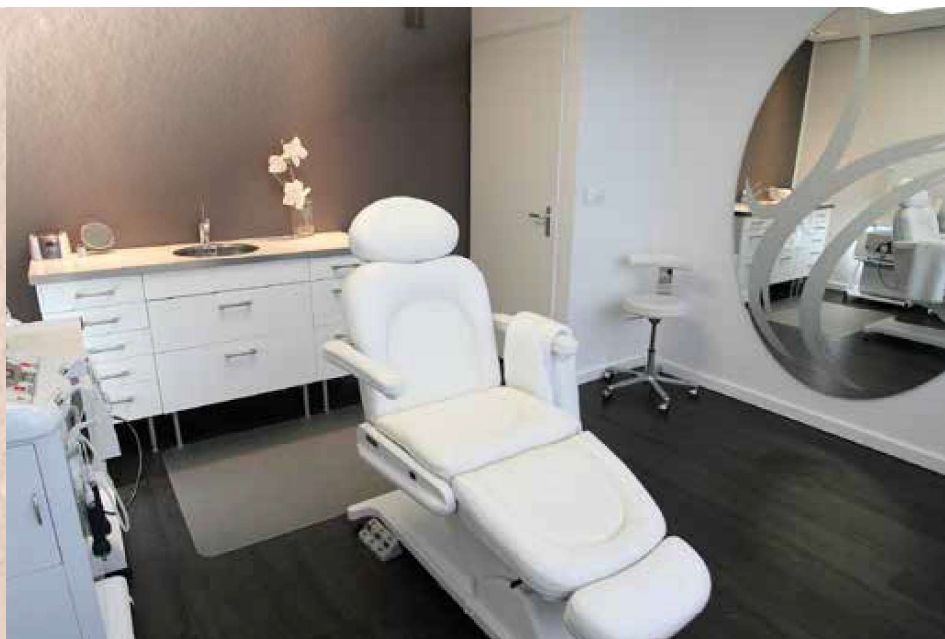
van mijn ouders blijven hangen. Ik wilde tijd doorbrengen met de kinderen en ze op zien groeien. Dat was gemakkelijk in combinatie met de bakkerij. De kinderen konden mee naar de zaak en dat vond ik prettig. Vier dagen in de week werkte ik in de bakkerij en één dag in de week pedicuorde ik. Het zelfstandig ondernemen was me echter met de paplepel ingegoten en de schoonheidsbranche bleef kriebelen. Ik besloot in 2000 toch de stap te wagen en ging met een vriendin naar de beautybeurs om te kijken waar ik mezelf in zou kunnen specialiseren. Ik was al pedicure, dus dat was een specialisatie, maar ik wilde meer. Ik dacht aan iets met gelnagels. Mijn vriendin dacht voor zichzelf meer aan ontharen. Het werd uiteindelijk andersom. Ik was gefascineerd door een ontharingsapparaat dat ik tegenkwam. Ik vroeg wat rond, ook bij mijn arts, of er een markt voor was, voor mensen met overbeharing. Zelfs mijn arts zei: 'Je zal verstelt staan'. Ik kocht het apparaat, liet me scholen, huurde een pand in Goes en startte met definitief ontharen en pedicure. Ondertussen begon ik zelf aan de opleiding tot schoonheidsspecialist, omdat ik meer wilde met het bedrijf. Maar het was zo druk met definitief ontharen dat ik al vrij snel een schoonheidsspecialist aannam voor de andere werkzaamheden. Al snel werden dat er zelfs vier. Momenteel heeft

mijn instituut 4 grote behandelruimtes en een mooie ruime ontvangstruimte. Het pand ligt aan de rand van Goes en heeft rondom gratis parkeergelegenheid en is invalide vriendelijk.”

#### **Een vliegende start dus...?**

“Definitief ontharen was echt booming in die tijd. Er waren nog niet veel specialisten die het deden en dus kwamen mensen van heinde en verre naar mijn instituut. Maar na een aantal maanden merkte ik toch dat het apparaat dat ik gebruikte niet de gewenste resultaten had. Dat was wel even schrikken, want je hebt fors geïnvesteerd. Ik kwam in contact met andere gedupeerden, die dezelfde apparatuur gebruikte en tot dezelfde conclusie waren gekomen. We gingen gezamenlijk op zoek naar andere apparatuur en dat werd een IPL/Laser apparaat: de Elipse. Dat apparaat was overigens een investering van bijna net zoveel als mijn huis. Ik moest de bank achter me zien te krijgen, dat was niet gemakkelijk, maar is wel gelukt. Dit apparaat deed wel wat het beloofde. Ik behaalde uiteindelijk ook zelf het diploma schoonheidsspecialist en deed nog de voortgezette opleiding met 5 specialisaties. Bij het instituut konden klanten inmiddels al voor allerlei soorten behandelingen terecht. Toch wilde ik mijn klanten specialisaties aan blijven bieden. En dus kocht ik met het geld dat ik verdiende een microdermabrasie apparaat en later de apparatuur van LPG Endermologie. Ik was inmiddels 36 en stond anders in het leven.

**"ER ZIJN HEEL VEEL  
SCHOONHEIDSSPECIALISTEN DIE  
PERMANENT ONTHAREN AANBIEDEN.  
HELAAS OOK MENSEN DIE ER VEEL  
GELD MEE WILLEN VERDIENEN EN HET  
DAARDOOR VOOR ONZE BRANCHE  
HEBBEN VERPEST."**



Ik wilde de klant iets bijzonders bieden, echte huidverbetering. Want ‘gewone’ schoonheidsspecialisten waren er al genoeg. In apparatuur heb ik dus ieder jaar weer opnieuw geïnvesteerd. Ook in mooie huidverbeteringsmerken, zowel voor van buitenaf als van binnenuit.”

#### **Welke opleidingen/cursussen heb je inmiddels gevolgd en afgerond?**

“Ik heb naast het diploma allround schoonheidsspecialiste niveau 4 en pedicure, diverse specialisaties gedaan: elektrisch en laser/IPL ontharen, permanente make-up en medische pigmentatie, lymfedrainage, acne, bindweefsel- en shiatsu massage, medische microdermabrasie, Bio Skin jetting, microneedling, cryolipolyse en endermologie / lypomassage. Ook ben ik gecertificeerd gewichtsconsulente SanaSlank en gecertificeerd Power Plate instructrice. Maar ik ben wel iemand die altijd bij wil leren. Ik kwam in contact met U-Consultancy en deed daar de opleidingen Dermatologie 1 en 2. Ik had ook heel graag de HBO opleiding van ANBOS gedaan, maar helaas kreeg ANBOS dat niet voor elkaar. Ik miste nog 1 specialisatie en dat was Camouflage. Bij alles wat ik inmiddels deed, zoals medisch pigmentatie, was de specialisatie camouflage wel iets dat interessant zou zijn voor mijn klanten om dat ook vergoed te krijgen. Ik raakte met Carla in gesprek over de specialisatie en zo ook over de opleiding tot medisch schoonheidsspecialist. Het bleek dat ik eigenlijk alles al in huis had om die opleiding goed af te ronden, behalve de specialisatie Camouflage. Dus heb ik in 9 maanden tijd de complete opleiding afgerond.”

#### **Hoe zet je je diploma medisch schoonheidsspecialist in in het instituut?**

“Klanten weten inmiddels wel dat ik een gespecialiseerd schoonheidsspecialist ben en ze komen dan ook echt met specifieke huidproblemen. Indien ik iets verontrustends constateer, dan verwijs ik ze door naar een arts. Ik had gehoopt door het diploma en mijn kennis meer te kunnen samenwerken met artsen en dermatologen. Maar helaas zijn ze hier in Zeeland best wel stug.

Ik heb iedereen aangeschreven, maar krijg nooit een reactie. Ik ben ervan overtuigd dat ik in samenwerking met artsen/dermatologen meer voor mijn klanten zou kunnen betekenen. Maar ook voor hun klanten. Wellicht dat zij dat in de toekomst nog gaan inzien. Ik kreeg al specifieke klanten in ons instituut voor bijvoorbeeld medisch pigmenteren en medische microdermabrasie. En nu krijg ik ook klanten binnen die ongerust zijn over vlekjes bijvoorbeeld. Ik adverteer dan ook altijd met iets specifiek. Klanten weten dat ik verder ga dan alleen schoonheidsbehandelingen. En begrijp me niet verkeerd, want die doe ik ook!”

#### **Is definitief ontharen nog wel steeds een groot deel van de werkzaamheden?**

“Helaas niet. In de loop der jaren is er nogal wat veranderd op dat gebied. Er zijn heel veel schoonheidsspecialisten die permanent ontharen aanbieden. Helaas ook mensen die er veel geld mee willen verdienen en het daardoor voor onze branche hebben verpest. Ik heb zelfs gezien dat het bij een slager werd aangeboden! En heel veel in kapsalons. Daarnaast zijn er ook ineens zoveel thuisapparaten op de markt die de consument gaat uitproberen... Ik vind het dan ook oneerlijk wat er nu gaande is op het gebied van Laser en IPL. Er blijft onduidelijkheid voor ons omdat er nog geen beslissing is gevallen, maar er zijn zoveel schoonheidsspecialisten die echt goed weten waar ze mee bezig zijn! Als ik kijk naar mezelf dan volg ik altijd de ontharingsmodules weer opnieuw, ik krijg cursussen in de nieuwe technieken, blijf bij in het vak. Ik ben zelf bijvoorbeeld al jaren lid van Cidesco en van daaruit bezoek ik ook heel veel nationale- en internationale congressen. Ik weet waar ik mee bezig ben. Maar als het ons wordt afgenomen dan vind ik dat oneerlijk. Je kunt heel gemakkelijk zien wie wel de juiste diploma's en bijscholingen doen en wie niet. Ik, en velen met



**"ZELFVERTROUWEN KOMT WEER TERUG, PIJN VERDWIJNT. WIJ HEBBEN ALS SCHOONHEIDSSPECIALIST GEWOON EEN HEEL MOOI EN DANKBAAR VAK!"**

mij, heb zoveel geïnvesteerd in de apparatuur en nascholingen. Waarom zou ik het niet meer mogen uitvoeren?"

#### **Je werkt samen met je dochter, hoe is dat zo gekomen?**

“Op dit moment werk ik inderdaad met mijn dochter, Iris, en een stagiaire. Mijn dochter is 3 jaar geleden bij mij komen werken. Ze heeft een jaar de opleiding schoonheidsverzorging gedaan, maar door omstandigheden was ze daar even mee gestopt. Na enige tijd ergens anders te hebben gewerkt, wist ze wat ze wilde doen: de pedicureopleiding. Ik zei haar toen dat ze daarna best bij mij kon komen werken. Daar heeft ze even over na moeten denken, maar heeft het wel gedaan. En het werkt echt heel prettig met mijn dochter. We zijn op elkaar ingespeeld, het voelt vertrouwd en ze zet zich enorm in voor het bedrijf. Ze is pedicure en heeft deze tak dan ook helemaal van mij overgenomen. Ook doet Iris de behandelingen met de LPG apparatuur. Deze apparatuur hebben we onlangs vervangen door het nieuwste van het nieuwste, waardoor ze de behandelingen doet voor cellulite, lipoeedeem en contourverbetering. Daarnaast doet ze de cryolipolysis en gelcolorlakken. En ze helpt me eigenlijk met alles. Ze weet precies hoe alles werkt hier in het instituut en dat werkt heel erg prettig. In de toekomst zou ze het instituut zeker van mij willen overnemen. Maar ik zeg altijd: ‘Ik werk door tot mijn 70e!’”

#### **Wat vind je het leukste aan het vak?**

“Het leukste is te zien wat je kan verbeteren bij een klant. Er komen mensen in ons instituut die zich schamen voor bijvoorbeeld hun overbeharing en daardoor nooit naar het strand of zwembad gaan. Het is toch heerlijk dat ze zich na de behandelingen weer vrij voelen om wel te gaan. Datzelfde geldt voor permanente make-up. Mensen die geen wenkbrauwen hebben weer laten stralen met natuurlijk gezette wenkbrauwen. Mensen die gewoon weer door de regen kunnen lopen of



**"IK VIND DIT VAK HET MOOISTE WAT ER IS, MAAR ER GEBEURT TE VEEL WAARDOOR DE BRANCHE IN EEN SLECHT DAGLICHT WORDT GESTELD."**

sporten zonder dat de getekende wenkbrauwen verdwijnen. En we helpen mensen ook met afslanken of verminderen van cellulite. Zelfvertrouwen komt weer terug, pijn verdwijnt. Wij hebben als schoonheidsspecialist gewoon een heel mooi en dankbaar vak!"

**Hoe ga jij om met de verkoop van producten in de salon?**

"Ik werk echt met huidverbeterende merken die ook mooie thuisproducten bieden. Zo werk ik veel met de producten van Greet Hoedeman: Priori, Jan Marini en Casmara. Daarnaast bied ik Valmont voor het hogere segment. En ik bied verzorging van binnenuit: Laviesage en Eqologi (omega3). De thuisproducten zorgen voor een langer en mooier resultaat van de behandelingen en ik probeer de klant dit duidelijk te maken. Voor een nieuwe klant reserveer ik altijd een half uurtje extra. Ze moeten een formulier invullen waardoor ik meer over hen en hun huid te weten kom, maar ook over de producten die ze al gebruiken en of ze bereid zijn producten aan te schaffen. Aan het eind van de afspraak maak ik een persoonlijk advies en dan komen uiteraard de producten in beeld. Eigenlijk nemen de meeste klanten wel producten mee omdat ze bewust zijn van de noodzaak van het thuis opvolgen van een behandeling."

**Is er nog iets wat je graag kwijt zou willen?**

"Ik vind dat er in de branche meer onderscheid moet komen tussen schoonheidsspecialisten die al hun kennis up-to-date houden en schoonheidsspecialisten die dat niet doen. Daar ligt ook een taak voor ANBOS. Kijk hoeveel leden ze hebben, maar hoeveel volgen

er daadwerkelijk cursussen en nascholingen? En hoeveel zijn er betrokken bij vergaderingen en evenementen? Bij Provoet moet je punten behalen om je schild te behouden. Dat zou ANBOS ook moeten doen. Ik vind dit vak het mooiste wat er is, maar er gebeurt te veel waardoor de branche in een slecht daglicht wordt gesteld. En ik heb het dan niet alleen over IPL/Laser. Er wordt momenteel ook onderzocht wat 'risicovolle behandelingen' zijn en of we die straks nog mogen uitvoeren. Maar sommige dingen kloppen ook niet. Neem bijvoorbeeld permanente make up. Er is niet eens een daadwerkelijk een diploma voor nodig! Ja, je moet een vergunning aanvragen bij de GGD voor de hygiëne en veiligheid en dit om de 3 jaar opnieuw verlengen. Ik zie en hoor echter dingen waar mijn haren van overeind gaan staan. Geef je dit aan bij de GGD dan doen ze er eigenlijk niks mee, er moet eerst iets 'gebeuren' wil men erop af gaan. Ik heb overigens zelfs ook eens een akkefietje gehad... stond ineens de RIVM bij mij binnen! Ik had gelezen dat een vergunning van elk jaar naar elke 3 jaar zou gaan. Ik dacht dat dat meteen inging, dus vroeg geen nieuwe vergunning aan. Ik had immers nog 2 jaar. De regel bleek pas in te gaan als je wel de aanvraag had gedaan dat jaar. De RIVM stormde bij mij naar binnen en waar al mijn klanten bij waren werd mij verteld dat ik 'illegaal mensen aan het pigmenteren was', zonder vergunning dus. Ik vertelde de man dat het een misverstand was. Uiteindelijk kreeg ik versneld een nieuwe vergunning. Maar het was geen leuke ervaring. En dan komen ze wel toevallig binnen bij iemand die alle diploma's heeft, maar bij mensen die überhaupt geen vergunning hebben gaan ze niet eens kijken! Ook daar valt nog heel wat te verbeteren voor onze branche!"