



**POL BERNARDUS
VERTELT OVER
ZICHZELF, ZIJN
SALON EN ZIJN VISIE
OP DE BRANCHE**

Pol Bernardus groeide op in Gent en woont sinds tien jaar in het plaatsje Zeeland in Brabant. In 2009 startte hij als schoonheidsspecialist met Schoonheidsinstituut Lamat. Pol wilde zijn kennis naar een hoger niveau brengen om klanten met huidproblemen nog beter te kunnen helpen. Hiervoor klopte hij aan bij U-Consultancy. Sinds 2015 is hij medisch schoonheidsspecialist, werkt hij samen met huisartsen en binnenkort opent hij een instituut in het centrum van het dorp.

Waarom heb je juist voor dit vak gekozen?

“Ik heb in Antwerpen de middelbare school, de balletschool, doorlopen en ben daar als danser afgestudeerd. Na deze opleiding ben ik

“IK FOCUS ME VOORAL OP DE SPECIALISATIES ACNE EN ELEKTRISCH ONTHAREN, OMDAT DAAR HET MEESTE VRAAG NAAR IS”

verder gegaan in straat- en bewegingstheater en heb zo de wereld even rond gereisd. Tijdens deze carrière kwam ik in contact met de meer alternatievere bewegingstechnieken zoals Qi-gong en yoga. Deze technieken integreerde ik in de lessen die ik gaf in het theatergezelschap waar ik toen werkzaam was. Het lichaamswerk vond ik zo boeiend dat ik een Shiatsu-opleiding ben gaan volgen in Oostende. Echter, toen deed het verhaal de ronde dat je, om te kunnen starten met een massagepraktijk, ook een diploma of certificaat klassieke massage op zak moest hebben.

Zo kwam ik uit bij de opleiding lichaamsverzorging / massage in het PIHS te Gent – onderdeel van de opleiding schoonheidsspecialist (volwassenonderwijs). Naast massagetechnieken kreeg ik ook harsen van het lichaam, gebruik van de sauna, lymfedrainage en verschillende lichaamspakkingen te zien. Dit beviel me zo

goed dat ik na dat jaar besloot om de hele opleiding af te maken. Zo heb ik het hele traject in drie jaar afgewerkt om met grote onderscheiding af te zwaaien.

Het voltijds werken in theater had ik tussentijds stopgezet omdat ik me meer wilde focussen op dit nieuwe, boeiende vak, dat als vanzelf naar me toe kwam. De beslissing was snel gemaakt! Dit wou ik doen! Het nóg mooier maken van mensen. Hen door een goede massage even laten wegdromen en de stress eruit kneden. Hen wijzen op hun schoonheid en die naar voren brengen. Niet alleen met behandelingen, maar ook door de manier waarop ik omga met hen als persoon.”

Waar staat jouw instituut voor en wat maakt jou uniek?

“Medio 2009 ben ik gestart met de zaak. Sinds een aantal jaren werk ik volledig fulltime en alleen, zonder personeel. Tot 2015 ben ik nog gastdocent dans en beweging geweest op de circusacademie, Fontys in Tilburg. Maar dat was niet meer te combineren. De naam Lamat komt uit de Maya Tzolkin – de dertien maanden kalender. Lamat is de zegel van mijn geboortedag en had als trefwoorden: Harmonize, Beautify, Art. Toepasselijk vond ik: Harmonize: ontspanning / massages. Beautify: schoonheidsverzorging. En Art: waar ik vandaan kom.

Wat ik in mijn instituut aanbied is heel breed. Van natuurlijke verzorging tot sterke huidverbetering met peelings, microdermabrasie en microneedling. Daarnaast ook pedicure, manicure en make-up en natuurlijk een aantal heerlijke massages. Heel vaak stellen cliënten zelf een pakket samen om zo een heel dagdeel bij mij te

“SINDS IK MEDISCH SCHOONHEIDSSPECIALIST BEN, HEB IK MEER CLIËNTEN MET HUIDPROBLEMEN DIE NU WEL GOED GEHOLPEN KUNNEN WORDEN”

kunnen genieten van de behandelingen. Ik heb me vooral gefocust op de specialisaties acne en elektrisch ontharen omdat daar het meeste vraag naar is.

Cliënten komen heel graag naar mij toe voor de rust (ik ben geen grote prater tijdens de behandelingen), mijn vakkennis en onlangs weer gehoord: 'mijn gouden handen'. Ik heb best veel cliënten met flinke

"TERUG NAAR EEN ECHTE ERKENNING VAN HET VAK ZOU EEN MOOIE STAP ZIJN!"

gezondheidsproblemen die graag naar mij toe komen omdat ik daar heel los en ontspannen mee omga. Kunnen ze toch even de zorgen vergeten."

Sinds 2015 ben je medisch schoonheidsspecialist. Welke voordelen zie je nu je deze titel mag voeren?

"Je krijgt toch vaak te maken met cliënten met diverse huidproblemen en daarom wilde ik me meer verdiepen in het vak om hen zo beter bij te kunnen staan. Ook het detecteren van de zin- en onzinverhalen in de branche vond ik belangrijk. Ik kan geen behandeling of product verkopen waarvan niet goed is aangetoond dat het doet wat het belooft.

Ik merk wel dat mijn zelfvertrouwen een flinke boost heeft gekregen en dat ik nog kritischer ben voor wat betreft merken en hun vaak te mooie verhalen. Het grootste voordeel is toch dat het contact met de cliënten makkelijker is geworden en dat ik nu ook vaker doorverwijzingen krijg vanuit de huisartsenpraktijk voor het behandelen van acne en overbeharing.

Sinds ik medisch schoonheidsspecialist ben, heb ik meer cliënten gekregen met huidproblemen die nu wel goed geholpen kunnen worden. Degenen die ik niet kan helpen verwijs ik graag door naar de huisarts, en vaak met de vraag om alsnog door te sturen naar een dermatoloog. De laatste maanden heb ik een aantal complimenten gekregen van de huisartsen van cliënten voor mijn kundigheid en het tijdig doorverwijzen. Dat voelt dan weer even goed en bevestigt mijn goede keuze voor deze opleiding."

Met welke merken werk je?

"Met Jojoba Care en Alexandre Fabelle. Jojoba Care valt onder natuurlijke verzorging. Zo kom ik tegemoet aan de vraag van veel

cliënten die het liefst behandeld willen worden met natuurlijke producten. Dit merk is ook uitermate geschikt voor de heel gevoelige huiden. Cliënten met allergieën of overgevoeligheidsreacties op de reguliere producten zijn er heel blij mee! Met Alexandre Fabelle heb ik een stevig kanon in huis voor de probleemhuiden of degene die aan flinke huidverbetering willen doen. Ze hebben fantastische behandelingen voor elke leeftijd, huidconditie en huidtype. Ik behaal heel mooie resultaten met de behandelingen van acne, rosacea en couperose en uiteraard ook met de anti-ageing behandelingen."

Wat vind je het leukste aan het vak?

"Aan de ene kant dat ik mensen gelukkig kan maken. Niets doet me meer dan iemand blij te maken met mooie resultaten na een behandeling zoals bijvoorbeeld acne. Of iemand die op wolkjes de deur uitgaat na een fijne massage. En aan de andere kant dat ik nooit stop met leren! Kennis vergaren over mijn vak... heerlijk!"

Hoe hou jij de nieuwste ontwikkelingen bij?

"Veel vakliteratuur en een aantal beurzen bezoeken hoort er altijd bij. Ook de terugkomdagen bij U-Consultancy zijn steeds weer een heerlijk vreeftestijn voor het brein!"

Wat doe jij om klanten naar je salon te trekken?

"Ik adverteer regelmatig in plaatselijke blaadjes of neem deel aan evenementen in het dorp. Ook vrijwilligerswerk als schoonheidsspecialist hoort daarbij. Zo stond ik dit jaar op de 'Samenloop voor Hoop' hier in Zeeland om de grote gasten een fijne verzorging te geven. Verder heb ik workshops huidverzorging, rug-, nek- en schoudermassage en make-up op mijn programma staan. Op die manier krijg ik vaak nieuwe cliënten over de vloer. We leren elkaar op een leuke manier kennen en dat breekt het ijs. Tijdens een workshop merken ze dat ik echt wel kennis van zaken heb en ze maken dan vaak achteraf een afspraak."

Hoe ga jij om met de verkoop van producten in jouw instituut?

"Dit blijft een lastige. Sommige cliënten sparen echt voor een behandeling en dan is de aanschaf van een product vaak net teveel. Een aantal daarvan gaat over tot aankoop als ze merken dat de behandelingen echt wel hun

werk doen. Het vertrouwen winnen duurt iets langer. Maar ik heb geduld en ben geen pusher en doodeerlijk... want eerlijkheid duurt het langst. Dan zijn er de anderen die me voor zijn en zelf vragen wat ze nu moeten gebruiken. Bij hen gaat de verkoop als vanzelf. Dus dit is echt sterk afhankelijk van in wat voor segment jouw klanten vallen."

Wat vind je van alle veranderingen in de schoonheidsbranche, zoals het wellicht wegvallen van laser en IPL?

"Een jammere zaak voor degenen die zich daarin goed hebben geschoold! Ik snap dat er een regeling moet zijn, maar om zomaar deze specialisaties eruit te gooien? Als een schoonheidsspecialist de opleiding gevolgd heeft die aan alle voorwaarden van ANBOS voldoet en zich regelmatig naschoolt, dan zou dit geen punt mogen zijn!"

Wat moet er veranderen in de schoonheidsbranche?

"Terug naar een echte erkenning van het vak zou een mooie stap zijn! Het verhaal dat de slechte (vaak goedkopere) zich van de beste (vaak duurder - maar met de correcte tarieven) wel vanzelf onderscheiden en dat de slechte wel afhaken onderweg, klopt helaas

"IN MIJN OPTIEK IS DIT GEEN VAK DAT JE EVEN ALS HOBBY GAAT UITVOEREN"

niet. Haal bij thuischolingen de opleiding schoonheidsspecialist bijvoorbeeld uit de sectie 'hobby's'. In mijn optiek dit geen vak dat je even als hobby gaat uitvoeren."

Is er nog iets wat je aan collega schoonheidsspecialisten kwijt zou willen?

"Blijf leren!! Een opleiding zoals bij U-Consultancy heeft mij alvast veel opgeleverd. Zowel persoonlijk als zakelijk. Het fijne na het traject is dat je altijd even kunt sparren met medecollega's als je ergens tegenaan loopt. En kom je er echt niet uit? Dan kan je steeds bij Carla terecht. Dan legt ze het bijvoorbeeld even voor aan een van de dermatologen die daar doceert. En blijf ook op een positieve manier met elkaar communiceren. Samen sterk! Laten we de wereld een beetje mooier maken."