



Charlotte Seijerlin en Comme Ça

'Toen ik vier jaar geleden – ik was 33 – besloot mijn eigen huidverzorgingslijn op te zetten ben ik de opleiding Natural Skincare Formulator gaan doen. Het idee voor Comme Ça kwam na jaren van allergische reacties op reguliere cosmetica. Dat bracht me bij natuurlijke producten, maar omdat er niet veel aanbod was, besloot ik ze zelf te maken. Mijn huid veranderde: werd gehydrateerd en straalde, en ik had geen allergische reacties meer. Ik besloot een modern en jong merk te gaan maken en heb daar twee jaar lang fulltime aan gewerkt. Had ik dat van tevoren geweten dan was ik er waarschijnlijk nooit aan begonnen, maar ik ben achteraf ontzettend blij dat

het zo is gegaan. Ik had aardig wat spaargeld en wilde geen geld lenen. Ik ben bewust klein begonnen met drie producten, om straks met de verdiensten ervan mijn productlijn uit te breiden. Ik heb alles zelf gedaan en mezelf allerlei skills aangeleerd: van fotograferen tot het ontwerpen van verpakkingen. Omdat ik het meeste in mijn eentje doe, kom ik vaak tijd en handen tekort. Maar het is tof om al je harde werk tot leven te zien komen.'

Commecaskincare.com

Skincarepioniers

Ze zijn de Estée Lauders van nu, pioniers die een EIGEN SKINCARE-MERK beginnen. Behalve een goed idee vraagt dat om spaargeld, doorzettingsvermogen en talent. Deze drie founders hielden vol. *tekst KAREN VAN EDE*

Lucita Brunner en Boobilicious

'Tijdens mijn studie international business & marketing in Wiesbaden een bijbaan in marketing voor de parfummerken. De wens om zelf een product te ontwikkelen heb ik altijd gehad. Tot ik ontwikkelde op m'n 37ste werkte ik als freelance marketeer. Het idee kwam toen ik zag hoe men met borstverzorging omgaat, hoe belangrijk het is om ook borsten mooi, verzorgd en gezond te houden. Omdat ze in verbinding staan met je vrouwelijkheid en sensualiteit. Ik heb tijd gehad om te bedenken hoe ik het startkapitaal zo laag mogelijk te houden, door te starten met kleine batches om te testen. Doorzetten kon ik toen ik een partij vond die het product ook in kleine batches kon produceren. Het is mijn doel vrouwen te helpen hun borsten te zorgen. En ik wil dat alle vrouwen de nodige borstchecks doen. Het is een efficiënte manier.' Beingboobilicious.com

Flower and Spice

'Ik heb gewerkt als videoproducer. Toen ik vanuit Slovenië naar Nederland kwam heb ik geen Nederlands. Voor het eerst dacht ik aan iets waar ik echt plezier in had. Toen werd ik verliefd op het maken van natuurlijke formules. Ik begon met Flower and Spice in 2018 en het duurde twee jaar voordat ik kon lanceren. Ik had toen samen met mijn partner in de eerste kleine batches. Maar toen ik begon te werken werd de investering hoger en kwam er een investeerder. Het is een spannende tijd. Ik maak formules met kruiden en dat gebeurt nog met veel liefde. Het is in Nederland en de combi van bloemen en kruiden pakt goed uit. Het is te worden naast andere merken met een groot marketingbudget. Het is een goede reviews achterlaten en terugkomen als klant.' Flowerandspice.com

