

“Binnen de Denktank wil ik me sterk maken voor goed ondernemerschap en de kwaliteit die we als branche te bieden hebben. Die moet meer zichtbaar worden gemaakt.”

Een interview met Michèle van Rooij-van Geel, Denktank-lid van ANBOS.

Michèle van Rooij-van Geel (50) is eigenaar van Visage & More in Son en Breugel. Ze is al dertig jaar schoonheidsspecialist. Zesentwintig jaar geleden startte zij haar eigen salon en werd ze lid van ANBOS, omdat ze zich als gediplomeerde en gespecialiseerde schoonheidsspecialist wilde onderscheiden.

Eigen ervaring

“Ik ben begonnen als visagist en haalde al snel ook mijn diploma schoonheidsverzorging. Ik startte aan huis, maar inmiddels zit ik met mijn bedrijf op een A-locatie in het dorp. Huidverbetering is mijn passie, maar we geven ook behandelingen om te ontspannen. Ik heb een personeelslid in dienst en werk daarnaast nog met een stagiaire en twee oproepkrachten. Specialistische behandelingen die we aanbieden zijn onder meer anti-aging, bij acne, pigmentproblemen en rosacea. Daarnaast geven we ook massages. Veel mensen zijn op zoek naar ontspanning, dus ik combineer die twee aspecten meestal in mijn behandelingen.

Ondernemer van het jaar

In 2020 ben ik in ons dorp uitgeroepen tot Ondernemer van het jaar. Omdat ik met mijn bedrijf naar een nieuwe locatie wilde, heb ik een zakelijke crowdfundingactie opgezet. Daarvoor moest je onder andere een pitch houden. Mensen kunnen dan investeren in jouw bedrijf. Binnen twee minuten had ik het hele bedrag bij elkaar. Die creatieve kant van het ondernemerschap vind ik leuk. Ik werk graag innovatief en hou alle ontwikkelingen goed in de gaten. Ook in het buitenland. Nu ben ik in de running voor de Beauty Award.



Daardoor ga je met andere ogen naar je eigen bedrijf kijken. Dat is super leerzaam.

“Die creatieve kant van het ondernemerschap vind ik leuk. Ik werk graag innovatief en hou alle ontwikkelingen goed in de gaten.”

Visie Denktank

Binnen de Denktank wil ik me sterk maken voor goed ondernemerschap en de kwaliteit die we als branche te bieden hebben. Die moet meer zichtbaar worden gemaakt. We moeten het kaf van het koren scheiden. Consumenten hebben onvoldoende besef van de grote kwaliteitsverschillen die er zijn in de branche en dat komt de professionele uitstraling van ons mooie vak niet ten goede.”

“Consumenten hebben onvoldoende besef van de grote kwaliteitsverschillen die er zijn in de branche.”