



## Ariane Inden

Tekst Carel Grol, foto's: Rob Overmeer  
dinsdag 14 februari 2012, 19:14



**Op haar verjaardag gaf ze haar baan op om voor zichzelf te beginnen. Zeventien jaar later is Ariane Inden directeur van een internationaal cosmeticaconcern met zo'n tachtig winkels. Aan uitbreiding naar Australië en Canada wordt gewerkt. 'Ik ben geen twijfelaar.'**

Het hoofdkantoor van haar cosmeticaconcern staat op een bedrijventerrein in Abcoude. Boven het distributiecentrum bevindt zich een grote zaal. Daar staan op verschillende glazen dressoirs een keur aan crèmes, poeders en lipsticks. Allemaal bedacht en ontworpen door Ariane Inden en daarna overal ter wereld geproduceerd. 'Voor lipstick moet je in Italië zijn. In verpakkingen zijn Duitsers erg goed.' In totaal verkoopt Inden zo'n duizend producten.

Op haar kantoor ligt een klein wit boekje. Make-up workshop, staat er op het verder vrijwel lege omslag. In een kleine twintig pagina's worden de elementaire vaardigheden van het opmaken uiteengezet. Plaatjes tonen het verschil tussen hartvormige, vierkante en ovale gezichten, er wordt uitgelegd wanneer ogen dicht bij elkaar staan, 'als er minder dan één oog tussen beide ogen past', en er staan make-up tips in, zoals 'Gebruik een gezichtspoeder met roze wanneer je moe bent.'



# Wereldveroveraars

Avonturen van ondernemende Nederlanders in het buitenland



Deze boekjes liggen in alle Ariane Inden-winkels, zegt de naamgever. Dat zijn er ongeveer tachtig, het exacte aantal kent ze ook niet. 'Ik tel ze nooit.' In de winkels worden workshops gegeven, daarom ook de boekjes.

Ze vertelt over vechten tegen jongens, beginnen achter een bureau en het gebruik van haar naam. 'Als je het product je eigen naam geeft, realiseer je je niet wat daarvan de consequentie is.'

## **...impasse**

'Taekwondo is een vechtsport die geschikt is voor vrouwen. Vanwege hun bouw hebben mannen van nature meer kracht in hun armen. Het is voor 60% traptechniek. Vanaf mijn 13de deed ik eraan. Ik was wel sterk, niet fors of vierkant, maar ik kon me moeiteloos opdrukken. Vaak stond ik bij wedstrijden als enige meisje tussen de jongens.'

'Je moet elkaar wel raken, maar niet met de intentie dat de ander knock-out gaat. Vechtsporten die je op televisie ziet, waarbij sporters elkaar helemaal afmatten totdat iemand niet meer kan staan, dat is taekwondo helemaal niet. Het is een jurysport. Je krijgt punten als je iemand raakt. Het is wel hard.'

'Als ik aan een wedstrijd begon, wist zo'n jongen vaak niet wat hij moest doen. Hij kon toch niet zomaar een meisje slaan? Er ontstond een soort impasse. Als ik dan aanviel, dacht zo'n jongen ineens: maar ik wil ook niet verliezen. Die jongens werden dan fel. Maar ik was nooit bang.'

'Taekwondo draait om techniek en snelheid. Bij wedstrijden sta je in de gevechtshouding en kijk je elkaar in de ogen. Tijdens de wedstrijden word je hard geraakt. Dat voel je niet. Pas achteraf zie je dat je scheenbeen blauw is. Op mijn 18de was ik Nederlands kampioen. Het jaar erop kreeg ik een auto-ongeluk, de dag voordat ik mijn titel moest verdedigen. Daarna moest ik maanden revalideren. Dat was het einde van mijn carrière, al heb ik nog wel trainingen gegeven.'



## ...blauwe lucht

'Ik droomde ervan om ondernemer te zijn. Daarom ben ik naar Nyenrode gegaan. Daarna ging ik met mijn vriend studeren in de Verenigde Staten, het land van het ondernemerschap.'

'We zaten anderhalf jaar op de Thunderbird University in Phoenix, Arizona. De universiteit was gevestigd op een oude vliegbasis, meer dan de helft van de studenten was internationaal. Alleen al het vak "Entrepreneurship" was het collegegeld waard. Op mijn 23ste werd ik assistent van een professor en beoordeelde ik businessplannen.'

'Na terugkeer uit de VS werkte ik bij een cosmeticaketen. Cosmetics heeft altijd mijn interesse gehad. Op mijn 13de had ik al een cursus visagie gedaan. Cosmetics maakt mensen mooier, geeft hun een goed gevoel. Het maakt mensen opgewekt.'

'Op mijn verjaardag, in het voorjaar, heb ik mijn baan opgezegd. Het was een dag zonder wolken, de lucht was blauw blauwe en toen zag ik eigenlijk alleen maar mogelijkheden. Ik had zo veel energie en zin om ervoor te gaan. Dat kon ik het best gebruiken in een eigen bedrijf.'

'Mijn vriend en ik hadden thuis een oud bureau waarop een telefoon met zo'n draaischijf stond. Het was ons bureau en onze eettafel ineen. De dag van mijn besluit zat ik achter dat bureau en dacht ik: "Nu gaat het echte leven beginnen." Ik had verschillende ideeën, dacht aan een magazine, of een productlijn voor apothekers. Maar telkens dwaalden mijn gedachten toch weer naar een eigen cosmeticamerk.'

'Ik wilde producten in het luxe topsegment, met navulbare verpakkingen, zonder dierproeven en zonder dierlijke grondstoffen. Als mensen vlees willen eten, dan vind ik dat prima. Maar voor cosmetics vind ik dierlijke grondstoffen niet nodig. Zestien jaar geleden was ik een van de eersten die zo dachten.'

'Alles wat ik bedacht schreef ik op. Ik wilde dat mijn spullen in een eigen winkel werden verkocht. Hoe de winkel eruit zou zien, de make-up-workshop, ik zette alles op papier. Het idee werd tastbaar.'



# Wereldveroveraars

Avonturen van ondernemende Nederlanders in het buitenland



'Het belangrijkste is misschien wel dat je tegen jezelf zegt: dit gaan we gewoon doen. Dat is de eerste stap. Het salaris van mijn vriend ging volledig naar het bedrijf. Hij durfde er geld in te steken. Inmiddels is hij mijn man en zijn we beiden directeur. We kregen een lening van de bank. Ik zag een pand in de Utrechtsestraat in Amsterdam en ik dacht: dit wordt het. De prijs en de oppervlakte moeten wel kloppen, maar op dat soort momenten ben ik geen twijfelaar.'

## ...uv-filters

'Pas de laatste jaren realiseer ik me dat het bijzonder is wat we hebben bereikt. Ik kreeg eens een geboortekaartje van een vrouw die haar dochter "Inden" had genoemd. Dat was wel indrukwekkend. Maar ik heb geen tijd om achterover te leunen en na te denken over het succes. Er moeten nieuwe producten komen. Ons assortiment is uitgebreid. We hebben sieraden, dit jaar wordt een laarzencollectie geïntroduceerd in het topsegment. Ik verzin en ontwerp het.'

'We begonnen in Amsterdam. Overdag stond ik in de winkel, 's avonds deden we de voorraden, facturen opmaken, orders oppakken. Er was nog geen internet en 's avonds om elf uur stonden we bij het postkantoor onze spullen te versturen.'

'Nu verkopen we onze producten in Japan, Finland, België, Portugal en Estland en hebben we een winkel in Frankrijk. Met Canada en Australië zijn we bezig. We leveren aan de VS en Rusland. Vorig jaar ben ik een groot deel van het voorjaar weggeweest. Ik reis veel, al probeer ik het wel zo veel mogelijk te beperken. Soms vlieg ik drie maanden niet, dan zit ik drie weken achter elkaar in het vliegtuig. Maar ik vind dat je veel kunt vermijden. Je hoeft niet altijd naar leveranciers toe. Ze kunnen ook de "samples" toesturen. Dan gaat er wat tijd overheen, maar het fijne daarvan is dat je nog even kunt nadenken.'

'Wat wij doen lijkt op een franchisesysteem, maar dat is het niet. Veel franchisenemers zitten tot aan hun nek in de contracten. Bij ons is dat niet zo. De franchisenemers gebruiken mijn naam en formule, maar doen dit vanuit hun eigen motivatie. We controleren wel op kwaliteit. Hoe zien de winkels eruit? Hoe staan medewerkers klanten te woord?'



# Wereldveroveraars

Avonturen van ondernemende Nederlanders in het buitenland



'Wij doe geen concessie aan kwaliteit. Bij ons werken alleen gediplomeerde schoonheidsspecialisten. In mijn cosmetica zitten vitaminecomplexen en uv-filters tegen huidveroudering. Er zijn veel dagcrèmes zonder uv-filter. Dat vond ik een slechte zaak. Als je crème gebruikt, wil je niet dat je de filters er los bij moet kopen.'

'Sommige concerns laten zich leiden door winstcijfers. Dan moet de kostprijs omlaag en dus gaan er minder vitamines in de crème. Maar dat gaat ten koste van het resultaat van de crème en op de lange termijn ook ten koste van je naam. Wij hebben momenteel huidverzorgingslijnen voor 32 verschillende huidtypes. Dat heeft geen enkel ander concern.'

## **...beroemd**

'Ik had een paar eisen gesteld aan de naam voor mijn cosmetica. Zo moest die internationaal uitspreekbaar zijn. Ik had al een naam geregistreerd, toen ik met iemand uit Parijs sprak met wie ik onze parfums creëerde. "Waarom gebruik je niet je eigen naam?", vroeg hij. Ariane Inden was uit te spreken wanneer ik in de VS was. Bovendien hoefde ik niet te bedenken wat het betekende. Maar op het moment dat ik de cosmetica mijn eigen naam gaf, realiseerde ik me niet wat de consequenties waren.'

'Ariane Inden stond overal. Op de producten, op de schappen, op de pui, op de plastic tassen, groot over de wand. Dat was wel even wennen. Ik heb er niet mijn naam aan gegeven met als enige hoofddoel om zelf beroemd te worden. Maar het tegenovergestelde is ook onwaar. Anders had ik geen persoonlijke interviews gegeven.'

'Recent was ik op een bijeenkomst waar ik iemand hoorde zeggen: "Je moet altijd Ariane Inden gebruiken". Dat klinkt toch wel apart.'

## **...avontuur**

'Ik heb geen chef. Daardoor moet ik mezelf motiveren. Ook de waardering is iets wat ik zelf moet bedenken. Geld is geen motivatie. Dat geld niet belangrijk is, is te makkelijk gezegd. Maar sommige mensen kijken dagelijks naar de omzet. Dat doen we niet. Voor ons is dat geen ijkpunt, we houden het bij in de grote lijnen.'



# Wereldveroveraars

Avonturen van ondernemende Nederlanders in het buitenland



'We beleggen niet in aandelen en investeren alleen in ons bedrijf. Beleggen op de beurs, daar hebben veel mensen een hoop stress van gehad.'

'Ik geloof niet dat wij big spenders zijn, of dat we heel materieel zijn ingesteld. Ik heb op mijn kantoor nog een kleine televisie met een ingebouwde videorecorder. Daar kijken mijn kinderen Disneyfilms. Maar aan de andere kant hebben we wel een tweede huis in Zwitserland.'

'Ik hou van avontuur. Ondernemen is ook avontuur. De verpakkingen, de recepturen, de producten, ik vind het leuk om alles uit te stippelen. Naar het buitenland vertrekken zou ik ook wel willen. Dat is avontuur. Daar kunnen we ons merk verder opbouwen. De kansen liggen er. Maar het gevaar is dat we er op onze lauweren gaan rusten.'

'Mijn kinderen zitten op een internationale school. Ze spreken Engels zonder accent. Ik ga Ariane Inden in ieder geval niet aanhouden omdat de kinderen er kunnen gaan werken.'

'Het buitenland is geen must. Ik hoop dat we gaan, binnen twee jaar. Maar als het binnen die tijd niet is gelukt, is het nog niet mislukt. Momenteel hebben we een vergunning om te wonen in Australië. Dat is een heel lastige procedure, waar we jaren mee bezig zijn geweest. Maar voorlopig zitten we toch nog hier.'

Elke week spreek FD Persoonlijk met iemand uit de kunst- of zakenwereld over de betekenis van geld.

'Op m'n 18de was ik Nederlands kampioen taekwondo. Het jaar erop kreeg ik een auto-ongeluk, de dag voordat ik mijn titel moest verdedigen.'



# Wereldveroveraars

Avonturen van ondernemende Nederlanders in het buitenland



## Curriculum vitae Ariane Inden

Geboren 7 mei 1967, te Vinkeveen

### Opleiding

Vwo, Nyenrode, summa cum laude American Graduate School of International Management.

### Werk

1980-1990, werkzaam als model.

1988-1992, functies bij cosmeticabedrijven Lancaster, Biodermal en L'Oréal.

7 mei 1992 - start van eigen bedrijf. Opzetten businessplan, productontwikkeling, winkelinrichting en conceptontwikkeling.

oktober 1993 - opening van eerste winkel

december 1993 - opening tweede winkel Vanaf de tweede helft van de jaren negentig volgt de uitbreiding naar het buitenland.

2007 - introductie zilveren sieraden met halfedelstenen

2009 - vestiging in Japan geopend.

Ariane Inden heeft ongeveer twintig mensen in dienst. Dagelijks zijn er ongeveer 700 tot 800 mensen voor het merk aan het werk. Cijfers over de omzet worden nooit gegeven.