



## Ariane Inden investeert in eigen ondernemers

Jorge Groen

dinsdag 17 januari 2012, 10:37



Jeroen Oerlemans

**In economisch slechte tijden willen mensen zich goed voelen. Het cosmetica-imperium Ariane Inden heeft een goed jaar achter de rug.**

‘Het nieuwe concept waarmee we het afgelopen jaar zijn begonnen, is een succes. Het houdt in dat we samen een bedrijf oprichten met ondernemers die een *beauty store* met een schoonheidssalon onder de vlag van Ariane Inden willen starten. Wij investeren zelf ook aanzienlijk in die onderneming. Die werkwijze is uniek.’

‘Ariane Inden heeft de wind mee, ondanks de recessie. Schoonheid, en daarmee samenhangend geluk en succes, wordt belangrijker. De vraag naar schoonheidsbehandelingen, cosmetica, advies op maat, luxe en wellness groeit. Consumenten bezuinigen in economisch slechte tijden liever op dure reizen en keukens dan op producten om mooi te blijven.’



## Recessie

‘De recessie heeft nog een voordeel. Er zijn nu meer goede, betaalbare winkellocaties beschikbaar. Aannemers zijn bovendien niet te duur en hebben tijd - dat is wel eens anders geweest. Wij beschikken na jarenlang bouwen over een kant-en-klaar winkelconcept en kunnen dus heel snel operationeel zijn. De komende weken gaan we op zoek naar een winkellocatie in Düsseldorf.’

‘De omzetgroei van onze eigen winkels als die van de franchisenemers is positief. Er wordt winst gemaakt. Dat geld wordt geïnvesteerd in het verbeteren van de kwaliteit van de producten, innovatie en groei van winkels. Ariane Inden is een gezond bedrijf met goede medewerkers en een goed merk en product.’

## Australië

‘Internationaal hebben we in Australië onze doelstelling gehaald. De visa voor onze medewerkers zijn afgegeven. Het bedrijf is administratief gevestigd. De medewerkers zijn het afgelopen jaar klaargestoomd. We hebben in Sydney verschillende winkelpanden op het oog, maar de onderhandelingen lopen nog. Helaas ligt het zakenleven in Australië op zijn gat vanaf de kerstvakantie tot ongeveer half januari.’

## Futiliteiten

‘Ik blijf moeite houden met de tijd die futiliteiten opslorpen. Maar ik weet ook dat details belangrijk zijn. Ook zijn sommige leveranciers onvoldoende hun afspraken nagekomen. Het kost altijd veel tijd en geld om dat recht te trekken. Achteraf gezien had ik ook meer tijd in bepaalde internationale afzetkanalen willen steken. En was ik direct gestart met de exclusieve verkoop van tassen en laarzen in eigen winkels in plaats van in die van anderen. Dat heeft te maken met de hoge kwaliteit van de producten, advies en uitleg aan klanten. En natuurlijk had ik er graag meer eigen winkels bij gehad, maar ik kan niet alles tegelijk.’