



ØZ coiffure

Siden syvende klasse har Öznur drømt om at blive frisør og have sin egen frisørsalon. Nu er hun indehaver af ØZ coiffure i Espergærde. Her kan du læse, hvordan hun blev iværksætter.

”At være frisør er min passion. Jeg sætter en ære i mit job og har fokus på velvære, kvalitet og for-kælelse!”

Ordene kommer fra Öznur Heron Colak. Hun har valgt at skrive dem på hjemmesiden for hendes frisørsalon – ØZ coiffure – der åbnede den 10. marts 2017. Drømmen om egen frisørsalon fik hun efter at have været i erhvervspraktik som frisør i syvende klasse. I dag er det især friheden og hendes passion for mode, der gør frisørfaget spændende for hende.

Etablering og karriereafklaring

Efter frisøruddannelsens første del var det kun tre ud af 60 elever, der kunne gå direkte videre til en læreplads, men det gav kun Öznur endnu mere blod på tanden – og efter to år lykkedes det hende alligevel at finde en læreplads.

Der gik dog lidt tid, før Öznur blev selvstændig med egen salon, selvom hun fra starten af frisøruddannelsen vidste, at hun ville være selvstændig.

Først og fremmest skulle timingen og særligt økonomien være på plads.

I den mellemliggende tid var det vigtigt for Öznur at komme rundt og se nogle forskellige saloner, møde andre fra samme fag og samle inspiration. Men da drømmelokalet i Espergærde en dag pludselig blev ledigt, var det tid til at tage springet.

”Jeg var meget nervøs, da jeg tog beslutningen om at sige farvel til den salon, hvor jeg havde været i ni år. Men jeg var også sikker på, at det var det rigtige valg. Og da jeg havde skrevet under på lejekontrakten, var jeg rolig.”

Öznur havde dog planlagt det længe, for som hun selv siger:

”Jeg er nok rimelig fornuftig og går med livrem og seler.”

Hun havde først og fremmest sørget for at spare sammen og bygge en egenkapital op, mens hun arbejdede som ansat. Desuden følte hun sig nu selv-sikker nok til at holde hovedet koldt, selv i de mest pressede situationer. For at få en forsigtig, men sikker start havde Öznur ikke nogen ansatte i begyndelsen. Det første år valgte hun ikke at udbetale løn til sig selv, for at kunne investere i virksomheden.

”Det er en tommelfingerregel for alle iværksættere, at man ikke kan forvente lønudbetaling til sig selv det første år.”



Produkt- og konceptudvikling

Öznur får inspiration til konceptudviklingen af sin virksomhed fra mange steder. Hun bruger både de idéer, hun har med sig fra sin periode som ansat frisør, samt inspiration fra de kurser, hun har taget i både ind- og udland. Men hun bruger også sociale medier til at søge inspiration.





”Kunderne skal kunne mærke, at der sker noget i denne salon! Succesen kommer kun af nye idéer, så man skal helst ikke gå i stå.”

Öznurs trang til hele tiden at skabe noget nyt sæt-



ter skub i kreativiteten og øger hendes drive. Det er vigtigt for hende, at kunderne oplever, at det er spændende at komme i salonen. Som chef er det også meget vigtigt for hende at sørge for at sætte de ansatte ind i dét koncept, som hun selv har skabt fra bunden af. Kunderne må ikke være i tvivl om, hvilken kvalitet de kan forvente.

Kunderrelationer og salg

Öznur har længe vidst, hvor hun gerne ville have salon – nemlig i sin hjemby Espergærde. Her kunne hun med fordel skabe sig en solid kundekreds:

”Du har jo ikke nogen chance, hvis du starter som selvstændig frisør i en by, hvor der er ikke nogen, der kender dig.”

En anden fordel ved at åbne salon i et område hun allerede kendte godt, var at hun vidste at der var

være en fordel at arbejde nogle år som ansat, så man får noget erhvervs erfaring, før man selv starter virksomhed. Så er man bedre rustet til de forskellige udfordringer, som følger med at være selvstændig. Ifølge Öznur kan det eksempelvis være en udfordring som ny iværksætter at føre regnskab. Hvis man har råd til det, kan man vælge at betale sig fra regnskabsdelen. Så har man bedre mulighed for at kunne fokusere på sin kreativitet. En anden udfordring ved at være selvstændig kan være, når

lokal efterspørgsel efter en mere moderne frisørsalon. Og åbningen af ØZ coiffure var en stor succes. Allerede første dag var Öznur fuldt booket, og efter første uge var der ventetid. Kun et år efter åbningen havde hun allerede ansat én ansat frisør og to hjælpepiger.

Ressourcer og netværk

At skabe sit eget er en tidskrævende proces. Det har betydet meget for Öznur, at hendes venner og familie har stået klar som backup. Hendes år som ansat frisør gav hende ikke kun erfaring og inspiration, men også et netværk af tilfredse kunder, som hun kunne invitere indenfor i sin egen salon.

Når der skal samles ny inspiration, tager Öznur gerne på kursus. Det har betydet rejser til fx London og Milano. Hun fortæller, at frisørfaget er et innovativt fag, hvor man konstant skal holde sig opdateret. Det er vigtigt, at man hele tiden føler sig motiveret til at opnå et bedre resultat, og Öznurs holdning er klar:

”Den dag jeg ikke har motivationen, må nogen tage over.”

Gode råd

Går du også med en iværksætter i maven, så er Öznurs bedste råd, at du springer ud i det, inden det er for sent. Men - det er også en god idé at sørge for en egenkapital, der kan bære det. For nogle kan det også

man som Öznur bliver gravid og alligevel skal have butikken til at fungere imens man er på barsel. Selv om man arbejder mere som selvstændig end som ansat, synes Öznur dog stadig, at især friheden og fleksibiliteten gør det fedt at være selvstændig:

”Det bedste ved at være selvstændig er, at det er mig, der koordinerer det hele og har friheden til at bestemme, hvor lang tid jeg skal bruge på en kunde.”

