

DE KAPPER VAN MORGEN

**DRIE VERDIENMODELLEN VOOR MEER
VRIJHEID, MINDER RISICO EN
EEN BETER INKOMEN**



INHOUD

- 02 Voorwoord
- 03 De kapper van morgen
- 04 Wil je nog voltijds werken?
- 06 Een eigen salon
- 08 Wat verdien je eigenlijk?
- 12 Conclusie
- 13 Wel of geen personeel
- 14 Jouw volgende stap
- 15 Wat er nog komt...
- 16 Mijn verhaal





Voorwoord

Je kiest het kappersvak niet zomaar. Je maakt mensen mooier, zelfverzekerder. Je werkt met je handen én je hart. Maar laten we eerlijk zijn: de praktijk is vaak minder glamoureuus.

Een beperkt inkomen in loondienst en weinig vrijheid. Lange dagen, lege stoelen en kosten die blijven doorlopen als je een eigen salon hebt. En misschien voel je dat jouw manier van werken niet meer helemaal past bij hoe de branche is ingericht.

Lees dan vooral verder...

Want is het nog haalbaar om een kapsalon rendabel te runnen in een markt waar veel kappers met pensioen gaan, nieuwe generaties minder uren willen werken, winkelruimte schaars is en de vierkante-meterprijzen blijven stijgen?

Er is een andere manier van werken.

Quicksaloon is een platform dat kappers koppelt aan kapsalons met beschikbare stoelen.

Je eigen klanten. Jouw tarieven. Jij bepaalt wanneer je werkt. Geen contract, geen investering. Je huurt alleen een stoel per uur – en alleen als je klanten hebt.

In dit e-book ontdek je de verschillen en van het Quicksaloon model vergeleken met de traditionele verdienmodellen.



De kapper van morgen

Quicksaloon is een platform dat haarstylisten rechtstreeks koppelt aan salons met lege stoelen, in binnen- en buitenland. De traditionele structuur van de kapsalon wordt hiermee losgelaten.

Hoe werkt Quicksaloon?

- Klanten boeken hun afspraak direct bij hun favoriete haarstylist.
- Deze huurt vervolgens per uur een stoel in een aangesloten kapsalon.
- Zo kan iedere haarstylist in een professionele omgeving werken, zonder contracten of vaste kosten.
- Leegloop bestaat niet, want een stoel wordt alleen gehuurd als er een klant is.

Doordat het platform actief is in meerdere landen, ontstaat er een nieuw type vrijheid: kappers kunnen reizen én blijven werken. Ook voor haarstylisten die richting pensioen gaan, maar nog niet volledig willen stoppen, biedt dit model een flexibele oplossing.

Voor kapsalons levert Quicksaloon een nieuwe inkomstenstroom op. Lege stoelen worden verhuurbaar vermogen, waardoor kosten dalen en de ruimte optimaal benut wordt.

YEP, DAT WIL IK

klik hier



01

WIL JIJ NOG VOLTIJD WERKEN?

De nieuwe generatie denkt anders

Ben jij net als veel jonge kappers? Je houdt van het vak. Maar vijf dagen per week op dezelfde plek werken? Je wilt ruimte. Voor jezelf. Voor je gezin. Misschien wil je reizen. De traditionele fulltime werkweek? Die past daar niet meer bij.

Volgens het UWV blijft het kappersvak een kansrijk beroep. Toch krijgen veel salons hun rooster nauwelijks rond. Niet omdat er geen kappers zijn, maar omdat steeds meer kappers anders willen werken.

Minder uren betekent minder inkomen - tenzij je het anders aanpakt. Werk je 16 uur per week in loondienst? Dan verdien je op basis van de cao 2025/2026 ongeveer €1.200 bruto per maand. Werk je 38 uur? Dan zit je rond €2.800 per maand. Maar misschien wil je geen 38 uur draaien.



DE KLASSIEKE KAPSALON KRAAKT

Traditionele salons draaien op volle bezetting. Maar als meer mensen parttime werken, ontstaat leegloop. En wie betaalt de huur van die stoelen? Vaak de eigenaar.

Voor jou als salon eigenaar betekent dat: je levert vakmanschap, maar niet op jouw voorwaarden. En dat maakt het vak zwaar. Terwijl het ook anders kan.

Tijd voor iets nieuws. Stel je voor dat je:

- Zelf bepaalt wanneer en waar je werkt.
- Geen baas, geen vast contract.
- Geen risico van een eigen salon met hoge huur.
- Je eigen klanten helpt, in een professionele salon.

Dat is precies waar Quicksaloon op inspeelt. Jij bepaalt zelf je werktijden. Je huurt alleen een stoel als je afspraken hebt.

IN HET KORT

- Jij wilt vrijheid en flexibiliteit
- De traditionele fulltime baan past daar niet bij
- Een eigen salon is duur en vaak te groot als je parttime werkt
- Quicksaloon biedt een alternatief dat past bij de nieuwe manier van werken



EEN EIGEN SALON?

Dan heb je eerst een pand nodig...

Droom je van een eigen salon? Je eigen plek, jouw sfeer, jouw regels. Maar voordat je je eerste klant kunt knippen, moet je één ding regelen: een geschikt pand. En dat blijkt in de praktijk nog niet zo makkelijk. Kleine ruimtes zijn schaars – en duur

Je hebt geen enorme zaak nodig als je start. Iets tussen de 50 en 100 m² is meestal genoeg. Maar die panden? Die zijn zeldzaam. Zeker op goede locaties.

En als je al iets vindt, schrik je van de prijs. In Zoetermeer en Den Haag betaal je voor 100 m² al snel tussen de €45.000 en €55.000 huur per jaar. Dat is bijna €1.000 per week. Alleen aan huur.

De vuistregel in de branche is: maximaal 10% van je omzet mag naar huisvesting. In de praktijk zie je nu vaak dat het eerder richting 20% gaat. Dat gaat dus direct ten koste van jouw inkomen.



JE BENT NIET DE ENIGE

Steeds meer kappers komen tot dezelfde conclusie: een eigen salon huren is vaak financieel niet haalbaar. Zeker niet als je nog geen volle agenda of buffer hebt.

En als je parttime wilt werken, is het helemaal lastig om de kosten terug te verdienen. Waarom zou je een salon huren voor 7 dagen per week, als je maar 2 dagen werkt?

GELUKKIG KAN HET SLIMMER

Quicksaloon biedt een slimme oplossing...

Een professionele werkplek wanneer jij die nodig hebt, zonder dat jij hem hoeft te huren of in te richten.

Geen grote investering, geen lang huurcontract, maar wel je eigen klanten, op jouw voorwaarden. Je kunt letterlijk je schaar pakken en morgen starten.

IN HET KORT

- Kleine panden zijn schaars en duur
- De huur drukt zwaar op je inkomsten
- De meeste locaties zijn niet ideaal voor starters
- Geen investeringen | Geen contracten
- Meer winst | Je kunt direct beginnen



WAT VERDIEN JE EIGENLIJK?

Als zelfstandig kapper

Je wilt zelfstandig werken, maar natuurlijk ook weten wat het je oplevert. Ga je een eigen salon huren? Ga je fulltime of parttime werken? Of kies je voor een flexibel model zoals Quicksaloon?

Daarom kijken we hier naar drie scenario's. Niet op gevoel, maar op échte cijfers. Jij bepaalt wat het beste bij jou past.

	Salon met personeel	Salon zonder personeel	Quicksaloon
Startkapitaal	Ja	Ja	Nee
Eigen pand	Ja	Ja	Nee
Lege uren	Ja	Ja	Nee
Flexibel werken	Nee	Beperkt	Ja
Winst bij 16 uur	Negatief	€9.900	€52.000



Scenario 1: Een eigen kapsalon met personeel

Veel kappers dromen van een eigen team, een mooie salon en klanten die binnenlopen. Maar laten we kijken naar de realiteit achter de voordeur. Wat betekent dat voor jouw portemonnee?

We nemen als voorbeeld:

- Salon van 100 m²
- Jaaromzet: €250.000
- Team: 2–3 medewerkers
- Jij als ondernemer

Kostenpost	% van omzet	Bedrag
Personeel (incl. jouw loon)	52%	€130.000
Huur	10%	€25.000
Producten (verf, shampoo)	13%	€32.500
Overige kosten	10%	€25.000
Winst	15%	€37.500

Wat gaat er vaak mis?

- De huur is zelden 10%. In de praktijk betaal je al snel €50.000. Dan zakt je winst fors.
- Heb je personeel? Dan draag jij het risico bij ziekte of uitval.
- Jij bent altijd eindverantwoordelijk. Zelfs op je vrije dag gaat de telefoon.

Een eigen salon met personeel kan prima draaien. Maar het vraagt veel tijd, energie en financieel risico.



Scenario 2: Salon huren (zonder personeel)

Je huurt een pand, werkt alleen en bepaalt alles zelf. Klinkt als vrijheid. Hoeveel moet je draaien om winst te maken?

We rekenen met:

- Uurtarief €120
- 45 werkweken
- Bezetting 75%
- Huisvestingskosten €40.000
- Product/vaste kosten 23%

Hier zie je hoeveel je overhoudt bij verschillende werkweken:

Uren p/wk	Omzet/jaar	Kosten	Winst	Winst %
8 uur	€32.400	€47.452	– €15.052	–46%
16 uur	€64.800	€54.904	+ €9.896	15%
24 uur	€97.200	€62.356	+ €34.844	36%
32 uur	€129.600	€69.808	+ €59.792	46%
38 uur	€153.900	€75.397	+ €78.503	51%
50 uur	€202.500	€86.575	+ €115.925	57%

Wat valt op?

- Werk je minder dan 16 uur? Dan draai je verlies.
- De meeste winst zit tussen 24–38 uur per week.
- 75% bezetting wordt gezien als erg goed. Hoger is op lange termijn niet realistisch.





Scenario 3: Werken via Quicksaloon

Quicksaloon werkt anders. Je boekt alleen een stoel als je klanten hebt. Dus geen lege uren. Geen vaste lasten. Geen huurcontract. Alles is flexibel.

Je werkt waar en wanneer jij wilt – en je gebruikt alleen wat je nodig hebt.

En financieel?

- Je werkt met hetzelfde uurtarief: €120 en 45 weken
- Bezetting: 100% (want je boekt alleen als je klanten hebt)
- Productkosten: 13%
- Stoelhuur en overige kosten: 27%

Uren p/wk	Omzet/jaar	Kosten	Winst	Winst %
8 uur	€43.200	€17.280	€25.920	60%
16 uur	€86.400	€34.560	€51.840	60%
24 uur	€129.600	€51.840	€77.670	60%
32 uur	€172.800	€69.120	€103.680	60%
38 uur	€205.200	€82.080	€123.120	60%
50 uur	€270.000	€108.000	€162.000	60%

Wat valt op?

- Zelfs bij 1 uur per week houd je meer over dan in de andere modellen.
- De winst blijft 60%, ongeacht hoeveel je werkt.
- Je betaalt alleen als je werkt. Geen leegloop. Geen zorgen.



Conclusie

- Het Quicksaloon model biedt de hoogste winstmarge, ongeacht het aantal uren dat een kapper per week werkt. Er is geen “leegloop” en de overige kosten zijn een percentage van de winst. Dit model is ook winstgevend bij een zeer laag aantal werkuren per week. Er is geen sprake van een verkapt loondienst verband.
- In een eigen kapsalon zonder personeel ontstaat pas winst vanaf 16 uur werktijd per week.
- Geschikte winkelruimtes van 50–100 m² zijn schaars en duur. In steden als Zoetermeer en Den Haag zijn de meeste panden onaantrekkelijk voor een kapsalon en liggen de huisvestingskosten rond €50.000 per jaar, wat de winstgevendheid onder druk zet.
- De traditionele winstmarge van circa 10% staat structureel onder druk en weegt niet meer op tegen het ondernemersrisico.

Klaar om het zelf te ervaren?

YES! Ik ben overtuigd

Ik wil Quicksaloon proberen





Wel of geen personeel?

Onderzocht zijn de potentiële omzet, kostenstructuur, winst en de beschikbaarheid van geschikte winkelpanden.

Investerings- of overnamekosten zijn niet meegenomen.

Scenario 1: Kapsalon met personeel

Uitgangspunten: 100 m², jaaromzet €250.000, twee tot drie fulltime medewerkers en de gebruikelijke kostenverdeling. Het inkomen van de ondernemer kan theoretisch uitkomen op €82.500 (ondernemersbeloning + winst). In de praktijk wordt het beschikbare budget voor huisvesting al overschreden, waardoor de winst vrijwel direct verdampt. Bij ziekte van personeel loopt de winst verder terug.

Scenario 2: Kapsalon zonder personeel

Een zelfstandige kapper draait verlies bij minder dan 16 uur werk per week. Het maximale winstpercentage ligt rond 57% bij een werkweek van 50 uur en een bezettingsgraad van 75%. Dit model is dus alleen interessant bij veel beschikbare uren.

Scenario 3: Quicksaloon

Bij het Quicksaloon-model ligt de winstmarge rond de 60%, onafhankelijk van het aantal gewerkte uren. Er zijn geen vaste kosten en geen leegloop, omdat je alleen een stoel huurt wanneer er omzet is. Dit maakt het model schaalbaar, flexibel en laagdrempelig.





Wat wordt jouw volgende stap?

Je weet wat een eigen salon kost – niet alleen financieel, maar ook in energie. Je hebt gezien wat je verdient als je alleen werkt, met of zonder pand. En hoe Quicksaloon een manier van werken biedt die past bij deze tijd: flexibel, zelfstandig en winstgevend.

Maar uiteindelijk draait het niet om cijfers. **Het draait om jou.**

Wil jij werken op je eigen voorwaarden?

- Zelf bepalen wanneer je werkt en voor wie
- Winst maken, ook als je minder uren draait
- Geen stress meer over huurcontracten, personeel of lege stoelen
- Je vak uitoefenen met vrijheid, plezier en een gezond inkomen

Dan is dit het moment om te kiezen. Niet voor wat “hoort” of “altijd zo ging” – maar voor wat bij jou past.

[Yes! Ik wil Quicksaloon proberen](#)

Of je nu al een volle klantenkring hebt of net begint: Met Quicksaloon kun je morgen starten.

- Geen investering
- Geen verplichtingen
- Gewoon doen waar jij het beste in bent: mensen blij maken met mooi haar

Wil je eerst meer weten?

Boek vrijblijvend een stoel of schrijf je in voor updates. Zo blijf je op de hoogte van locaties, acties en tips. [Klik hier voor meer info.](#)

WAT ER NOG KOMT...

Quicksaloon is pas het begin.

We werken aan een nieuw platform waarbij klanten direct contact maken met hun favoriete kapper – zonder tussenkomst van een vaste kapsalon.

In plaats van: "Ik heb een afspraak bij kapsalon X," gaan mensen straks zeggen:

"Ik heb een afspraak met kapper Y, die knipt me morgen in locatie Z."

De rollen draaien om. Niet de salon staat centraal, maar de kapper zelf.

Dat betekent voor jou als kapper:

- Meer vrijheid
- Meer zichtbaarheid
- Meer ondernemerschap
- En een veel persoonlijkere klantervaring

Zodra Quicksaloon goed draait, bouwen we dit vervolgplatform. Het doel? De hele kappersbranche in beweging brengen – eerlijker, flexibeler en toekomstbestendig.

En jij kunt daar als eerste bij zijn.





MIJN VERHAAL

Ik ben Lynnette de Weijer-Meelhuysen, het brein achter Emma en Quicksaloon. Geen kapster van huis uit, maar wel al jarenlang actief in de kappersbranche samen met mijn man, Henk. Hij begon in 1980 zijn eerste salon in Zoetermeer, later volgden Charlie Hairstyling en Knip City – in 2000 de grootste kapsalon van Nederland.

We kozen altijd voor vernieuwende concepten. Denk aan de Spiegel Formule, een uitgekleed tarief, en een indeling in junior-, senior- en topstylisten, zodat ook jong talent een kans kreeg.

Zelf werkte ik eerder in de financiële sector, maar toen ik in 1997 met Henk trouwde, besloot ik mijn bedrijf te verkopen en hem te helpen in de salon. Zo leerde ik het vak van binnenuit kennen.

Het idee voor Quicksaloon ontstond toen Henk wilde afbouwen, maar niet stoppen. Knippen is zijn passie. Toch is een eigen zaak runnen op latere leeftijd zwaar. Wat hij zocht – af en toe klanten knippen, zonder vaste lasten – bestond niet. Dus bedachten we het zelf.

Quicksaloon begon als oplossing voor Henk, en groeide uit tot een nieuw model voor iedereen die wil knippen op zijn eigen voorwaarden.



Lynnette

MEER WETEN?

KIJK VOOR MEER INFO
www.quicksaloon.nl



SCAN DE QR CODE

