

## ONDERNEMER VAN DE DAG

### Lidwien Heersink van Da Vinci International uit Vorden

Lidwien Heersink is samen met haar 2 zusjes in het bedrijf van haar vader begonnen. Da Vinci International in Vorden verzorgt de software voor de kappersbranche. Van afspraken maken tot administratie tot spaarsystemen voor alles is er software te krijgen.



#### *Wie ben ik?*

Ik ben Lidwien Heersink, 27 jaar en opgegroeid in Vorden. Voordat ik begon bij Da Vinci International heb ik heel even gewerkt bij een grafisch ontwerp bureau, maar eigenlijk wilde ik zo snel mogelijk ons mooie familiebedrijf in.

### *Het meeste geleerd op*

In de praktijk! Gewoon doen en dan leer je het meest. Na mijn opleiding op de Kunstacademie ben ik vrijwel meteen aan het werk gegaan. Eerst had ik nog de illusie dat ik moest verder studeren. Maar ben daar snel vanaf gestapt omdat de praktijk de beste school is.

### *Belangrijkste inspiratiebron?*

De bladen die ik lees, de netwerkbijeenkomsten waar ik naartoe ga, praten met kappers, praten met onze blij-klanten-makers (onze helpdesk), praten met mijn vader, een kijkje nemen bij andere bedrijven, praten met succesvolle ondernemers. Allemaal even belangrijk. Creatieve geest dus uit alle hoeken kan een idee komen.

### *Bedrijf CV*

Jim Heersink is eigenaar van het bedrijf dat begon in 1945, Da Vinci International in Vorden. Een bedrijf waar momenteel 25 mensen werkzaam zijn.

Marktleider in software voor de kappersbranche zoals KappersAfsprakenboek, Kappersafrekensysteem, Kappersmarketing, Kappersspaarsysteem, Kapperssnipperdagen en veel meer. Plus maker en bedenker van BarberBooking.com Het grootste online platform als het gaat om je kappersafspraak maken.

### *Waarom bent u met het bedrijf gestart?*

Ik zou heel wat jaren en generaties terug moeten gaan om die vraag te kunnen beantwoorden. Ons mooie familiebedrijf bestaat al sinds begin 1900. Van een café, naar een kapsalon tot nu een softwarebedrijf. De vraag die ik wel kan beantwoorden is waarom ik verder ga ik met dit mooie bedrijf. De ondernemerskriebels heb ik altijd gehad. Eerst dacht ik altijd nog dat ik echt iets vanaf de grond af aan moest opbouwen, het helemaal zelf doen. Maar mijn vader had zo'n mooi bedrijf opgebouwd waarbij ik met zo thuis voelde dat het bijna onlogisch was om zelf wat anders te starten.

Ik kon juist nu verder met de fundering die door de vorige generaties gelegd was. En hoe heerlijk is het dat ik niet alleen op een zolderkamertje hoef te beginnen maar meteen met 25 mensen om me heen kan samenwerken. Niets voor mij om niemand om mij heen te hebben, heerlijk al die mensen. En het leuke is nu ook nog eens dat sinds september 2013 mijn twee lieven zussen Carlijn & Marre erbij zijn gekomen. Unieke kans dus om met 3 Heersink dames Da Vinci tot ons bedrijf om te vormen.

### *Hoe komt u aan uw klanten?*

Door hard werken aan een goede naam voor ons bedrijf. Zorgen dat we overal en altijd te zien zijn in de kappersbranche. Of dat nu op een kappersevent is, in een kappersblad of op social media. Zorgen dat onze blij-klanten-makers (onze helpdesk) onze klanten echt blij maken en daardoor onze ambassadeurs worden. Iedere klant is koning bij ons en helpen we met liefde. We krijgen voor onze service dan ook regelmatig complimenten of zelfs taart. Ook gaan we bij kappers op bezoek om ze uit te leggen hoe onze software ze kan helpen tot online een demo geven van ons programma. En natuurlijk zorgen we voor een goede website waar je alle info over onze producten kan lezen en meteen kan bestellen.

### *Wat is uw meest succesvolle product/dienst en waarom?*

Da Vinci Pro. Dit bestaat uit de 3 A's: Afspreken, Afrekenen & Administratie. Als je als kapper dit softwarepakket hebt dan heb je alles in je salon wat je nodig hebt. Voor € 69,95 per maand ben je klaar.

### *Wat is uw laatste grote investering geweest?*

Ontwikkeling. Als softwarebedrijf gaat het meest geld zitten in ontwikkeling. Iedere euro die binnenkomt steken we dan ook weer in ons bedrijf. We hebben een droom waar we naar toe willen en daar doen we alles aan om die te bereiken. Tja, dus de laatste grote investering? Dat gaat bij ons continu door.

### *Wat is uw laatste grote succes geweest?*

De 3 Heersink zussen die nu samen het bedrijf structureel echt verder kunnen brengen. Mijn laatste grote succes? Dat ik mijn twee zussen zover heb kunnen krijgen dat ze vrijwillig bij het bedrijf willen gaan werken.

### *En tegenvaller?*

Daar ben ik niet zo goed in. Het lijkt erop dat mijn hersenen snel de negatieve dingen vergeten en de positieve dingen onthouden. Ik maak genoeg fouten, leer ervan en ga weer verder.

### *Waar heeft u het laatst het meest fors op bezuinigd, en waarom?*

Op alle onderdelen die je nodig hebt als bedrijf maar slimmer kunt inkopen. Of het nou om de post gaat of om telefoonkosten. Al dit soort dingen kun je altijd ergens slimmer inkopen. En dit kan flink wat euro's schelen op jaarbasis.

### *Hoe kijkt u tegen de toekomst aan?*

Vol kriebels en zin om de wereld te veroveren. We hebben een super mooie basis staan. Bijna 2000 kapsalons als klant, 9500 medewerkers die iedere dag met onze software werken en 8,5 miljoen consumentenbezoeken in de salons van onze klanten. We werken er keihard aan om onze software door te ontwikkelen en ondertussen zijn we bezig met BarberBooking.com Dit moet het grootste platform in heel Nederland worden waar iedereen zijn of haar kapper gaat vinden en een afspraak bij gaat maken. Een deel hebben we ook al online, het BarberBook (afsprakenboek) voor de kapper. En hier worden inmiddels al 1,9 miljoen afspraken per jaar in gemaakt.

Da Vinci International is bereikbaar via:

- <http://www.dvi.nl>
- [Da Vinci International op Facebook](#)
- [Da Vinci International op Twitter](#)