

DE WAKKO KAPPER

Peter Platel, Wakko Kapper en entertainer

“Een kapper is een geknipte therapeut”

Een goeie kapper is altijd een beetje entertainer, maar Peter Platel kon nooit echt kiezen tussen de twee. Zo groeide de “Wakko Kapper” met zijn flamboyante, eigenzinnige stijl uit tot de enige BK (Bekende Kapper) van Vlaanderen, tv-figuur, schrijver, entertainer, coach... zeg maar de Sergio met de schaar. Al blijft die show vooral marketing: “Uiteindelijk doe je het omdat je oprecht begaan bent met het geluk van mensen. Want wie niet goed in z’n haar zit, zit niet goed in z’n vel.”

TEKST Herman Van Waes - FOTO'S Wakko

Toen Peter Platel (50) net 25 jaar geleden het allereerste ‘Wakko’ salon in Antwerpen opende, was dat meteen een eyecatcher, met zijn kleurrijke mix van retro kitsch en trendy chic. Gepatineerde muren, zijden bloemen en kristallen kroonluchters zetten de toon. Authentieke jaren ’30 marmeren wastafels werden aquarium-kaptafels met echte goudvissen. Later gingen vooral de levensgrote graphics van Jeroen De Jonckheere de huisstijl definiëren. Die eerste zaak werd begin deze eeuw gevolgd door even hippe kapsalons in Gent en Brussel. ‘De Wakko Kapper’ werd in kranten en tijdschriften aangeprezen als dé place-to-be voor al wie op zoek was naar iets anders: heftige kleuren, dreadlocks, extensions, of een kuif zoals Tom Lanoye. Want ‘de-mandie-op-droog-haar-knipt’ werd ook al gauw populair bij tv- en mediafiguren

die hun kapsel aan hem toevertrouwen en de ‘Wakko tribe’ vervoegden.

Peter Platel: “Die opvallende huisstijl en die blikvangers in de media helpen natuurlijk om je te onderscheiden en je zaak op de kaart te zetten, maar alles begint bij vakmanschap. In mijn geval was dat er met de paplepel ingegoten: mijn wieg stond letterlijk in het kapsalon van mijn moeder, ik groeide er in op. Op m’n 16de was ik al zo goed als volleerd, al ben ik me altijd blijven bijscholen. Want vandaag knip je geen mensen meer zoals vijftig jaar geleden, dit vak evolueert voortdurend: geen permanenten meer, maar makkelijke, vlotte kapsels, geen zware chemische behandelingen, maar natuurlijke producten... de diversiteit is gewoon veel groter. Helaas vind je dat niet altijd terug in de kappersopleiding,

één van m’n stokpaardjes. Aan de verouderde basiskwalificaties voor het beroep mag blijkbaar niet geraakt worden. Ik geef les aan UBK-kappers, ik praat met het gemeenschapsonderwijs, ik geef zelf cursussen om leerlingen daarin bij te sturen. Maar het begint al bij de selectie: het heeft weinig zin om jongeren die niet goed weten welke studierichting ze uitwillen dan maar voor kapper te laten studeren en ze ook nog allemaal een diploma te geven. Ja, het onderwijs heeft een sociale rol om iedereen kansen te geven, maar dat gebrek aan selectie haalt het beroep naar beneden en levert veel te veel kappers af, die -tenminste in het reguliere circuit- hun boterham niet kunnen verdienen.”

Laat de fiscus maar komen

Te veel kappers die met de handen in het haar naar hun boekhouding zitten te kijken? Moeilijk te bewijzen, maar Peter Platel ergert zich aan het gebrek aan transparantie als het over de financiële kant van de zaak gaat: “Helaas zijn er veel kappers die niet graag rekenen. Maar ze willen ook geen pottenkijkers, want er is veel afgunst: hoe kan het dat die concurrent aan de helft van mijn >>

PETER PLATEL

“Voor de fiscus is een vrouwenkapsel forfaitair duurder dan een mannenkapsel. Waarom kappers niet belasten op basis van de tijd die ze aan iemand besteden?”

PETER PLATEL

“Een kapsel is een verlengstuk van iemands persoonlijkheid, het juiste kapsel brengt iemand in balans, en wie daar aan werkt is dus ook voor een stuk therapeut.”





Het boek *"Hou Van Haar"*, hier gepresenteerd door collega Jani Kazaltzis uit de tv-reeks *"De heren maken de man"*, bleek zo'n succes dat Peter Platel ermee op tournee trok door Vlaanderen.

"Storytelling heb ik altijd al gedaan"

Peter Platel: "Tegenwoordig krijg elke handelaar en ondernemer ingepeperd dat hij voor beleving moet zorgen, dat hij een verhaal moet vertellen over zijn bedrijf. Ik was eigenlijk al vanaf het begin zo'n 'storyteller,' ook wel omdat ik lang heb getwijfeld tussen kapper en entertainer. Ik heb indertijd Studio Herman Teirlinck gevolgd en nog in het jeugdtheater gespeeld, en dat is me later als kapper goed van pas gekomen. Mijn passage in 2005 als de 'grooming guy' in de tv-reeks *"De heren maken de man"*, was een heel fijne tijd: met vijf homo's, onder meer Jani Kazaltzis, deden we telkens een make-over van een hetero man. En toen ik twee jaar geleden mijn boek *"Hou Van Haar"* uitbracht, met allerlei wetenswaardigheden over haar, bleek dat zo'n succes dat ik met een gelijknamige show op tournee ben getrokken door Vlaanderen. Dat doe ik nog steeds, samen met mijn echtgenoot Luc Acke die voor de muziek zorgt en die nu ook mee in de zaak is gestapt. Een herkenbaar verhaal vertellen blijkt inderdaad de beste reclame: als ik telkens mijn

schaar zou meenemen, zou ik na elke lezing of voorstelling de hele zaal kunnen knippen. Maar het is zeker geen verkooppraatje om zoveel mogelijk producten te slijten. Het publiek voelt dat we eerlijke informatie en advies delen. Er circuleert veel wetenschappelijke informatie over haar, maar ook veel commerciële onzin en pseudowetenschap. Voor de meeste mensen is het heel moeilijk om te filteren wie de waarheid vertelt en wie niet, en dan is zo'n toegankelijk boek of een verhelderende voorstelling welkom. Aan de hand van een 'haarpaspoort,' dat ze best samen met hun kapper invullen, komen ze precies te weten welk type haar ze hebben en hoe daarmee om te gaan. Je kan ook de gratis "Hou Van Haar" app downloaden. Er is nog genoeg over haar te vertellen om nog een paar boeken te vullen. Ook mijn blogs kennen behoorlijk veel volgers. En sinds vorig jaar ben ik het gezicht van de *"Joico School Contest"*, de grootste Europese fotowedstrijd voor kappersstudenten. Al dat soort contacten zijn voor mij een klankbord en inspiratiebron."

>> tarief werkt? Wel, je kan niet onder de prijs blijven werken, dat wreekt zich, zeker als je met personeel werkt. En wie 40 euro in de plaats van 20 vraagt, moet maar bewijzen dat hij dat waard is. Die geheimzinnigheid over hun inkomsten is ook heel Vlaams: als ik in de VS op een seminarie zit, worden de cijfers gewoon op tafel gelegd. Allicht heeft het ook te maken met onze vertroebelde relatie met de fiscus, want die leest mee... Van mij mag iedereen alles weten, voor mij mogen ze overal een witte kassa zetten, maar dan bij iedereen tegelijk. Maar ook ik ontsnap niet aan verouderde regels die vadertje Staat voor ons beroep ooit invoerde. Zo had ik al van bij het begin in 1992 discussies met de fiscus omdat ik droog wilde knippen. Terwijl de 'standaard service' bij de kapper volgens de fiscus nog altijd is: wassen, knippen, föhnen of watergolven, én een afwerkingsproduct. Maar die formule is al lang niet meer van deze tijd. Het is trouwens ook om fiscale redenen dat wij nog altijd hogere tarieven moeten rekenen voor vrouwen dan voor mannen. De fiscus had daarvoor een meetbare formule uitgewerkt: omdat een vrouwensnit meer werk inhield dan een mannsnit werd die bij de belastingaangifte forfaitair duurder aangerekend. Ook dat systeem is totaal verouderd, maar wij worden dus nog altijd 'tegenberekend' op basis van het aantal mannelijke en vrouwelijke klanten, bij ons een verhouding 40/60. Waarom kappers niet belasten op basis van de tijd die ze aan iemand (m/v) besteden? Al is ook dat niet zo eenvoudig: mag je dan ook een adviesgesprek inbrengen?

Door het toepassen van de juiste strategieën de laatste drie jaar hebben we ons bedrijf en ons omzetcijfer een flinke boost kunnen geven. Als je een zaak runt is het financiële luik hoe dan ook belangrijk. Zonder cash ga je failliet. Maar het mag nooit een doel op zich zijn. Ik wil graag mijn knowhow over management, strategie en leiderschap delen met andere zaakvoerders Vanaf september start ik daarvoor met enkele opleidingen. Zo kunnen we samen groeien en het niveau

DE WAKKO KAPPER

van ons beroep optrekken terwijl we van elkaar leren.”

Pastelkapsels en haartatoeages

Naast die basisvak kennis en een helder financieel beleid komt het er op aan je te onderscheiden van de rest, met een

concept dat klopt, benadrukt Peter Platel: “In elk van onze salons ligt een bijbel met alle leefregels die de medewerkers moeten volgen, daar is over nagedacht en op getraind. De missie van De Wakko Kapper staat ook expliciet op onze website: *‘Het is onze missie, om elke dag opnieuw, voor iedereen, een gemakkelijk en een*

uniek kapsel te creëren door middel van een snit op droog haar, dat hen laat schitteren en stralen.’ Er zijn in Antwerpen maar een handvol kappers die droog knippen, allemaal ex-werknemers van ons. Wij heten weliswaar ‘De Wakko Kapper’, maar hooguit 10% van de klanten wil echt een extreem kapsel in groen of geel haar. De grote trends van nu zijn grijstinten en pastelkleuren. Die opvallende kapsels zijn voor ons wandelende visitekaartjes. De haartatoeages, waarbij we echt tekeningen en afbeeldingen in het haar scheren, zijn en blijven een grote hit. Het overgrote deel van onze klanten – van piepjong tot matuur – zijn ‘open minded’ mensen. Zij die vroeger met een voorbeeld uit een boekje kwamen, tonen nu op Instagram wat ze willen. Maar die foto’s komen dan wel vaak van topkappers die daar honderden euro’s voor vragen... De gevaarlijkste klanten zijn zij die zeggen: ‘doe maar iets’. Ze leggen de verantwoordelijkheid bij de kapper, maar als die hen niet goed kent, kan dat flink tegenvallen. Als iemand een totaal nieuwe look wil –bijvoorbeeld een extreme kleurverandering– dan maken we eerst een (betaalde) adviesafpraak. Als we het ook effectief gaan uitvoeren, krijgen ze die terugbetaald.”

Een nieuw lief, een nieuw kapsel

“Een kapsel is een verlengstuk van iemands persoonlijkheid, het juiste >>



PETER PLATEL

“De tijd van de permanenten en zware chemische behandelingen is voorbij, maar helaas vind je dat niet altijd terug in de kappersopleiding.”

DE WAKKO KAPPER

Huur eens een Wakkomobil

Net voor ons gesprek wijst Peter Platel nog een aanbod af om een documentaire over hem te maken. De Wakko Kapper blijft een ijzersterk merk, een bedrijf dat blijft groeien, gedreven door een duidelijke missie en heldere kernwaarden. **Peter Platel:** "Ik zou het concept als franchiseformule verder kunnen uitrollen, maar ik wil me liever focussen op wat ik het liefste doe: het bezig zijn met mensen en het bewaken van onze eigenheid. In dit feestjaar krijgen alle salons een spetterende make-over. De grote eyecatcher wordt "*De Wakkomobil*": een mobiel kapsalon van 7 meter lang voor educatie, events, party's, product placements... Mijn tweede boek "*101 Tips voor gezond, gelukkig en glanzend haar*" is in 12.500 exemplaren uitgebracht en wordt als verjaardagscadeau gratis uitgedeeld aan kappers voor hun klanten. In september wil ik van start gaan met een eigen lestraject voor kappers, saloneigenaars en zaakvoerders, wat zou moeten uitmonden in de 'WAKKAdemie'. Want educatie is alles: ook voor mezelf volg ik internationale workshops om me verder te ontwikkelen. Ik ben bijvoorbeeld in de leer gegaan bij de befaamde life en bedrijfscoach Anthony Robbins, ik verdiep me in positieve psychologie en in meditatie. Als ondernemer vind ik dat je ook de wereld een stukje mag helpen verbeteren. Zo heb ik



De grote eyecatcher van 25 jaar Wakko wordt "*De Wakkomobil*": een mobiel kapsalon voor educatie, events, party's, product placements...

in Kathmandu, Nepal, een vzw opgericht, *Make Up 2 Make Up*, die de transgender gemeenschap ginder ondersteunt met opleidingen Engels, haartooi en make-up. De ellende van transgenders, die daar echt door iedereen worden uitgestoten en aan de rand van de maatschappij overleven in de prostitutie of de gevangenis, heeft me diep geraakt. Ik was blij dat ik kon helpen om die mensen wat meer eigenwaarde bij te brengen.

Als je met zoveel dingen bezig bent,

rest er nog weinig tijd om zelf te knippen. Voor mijn 50^{ste} verjaardag heb ik mezelf een jaar vrij van schaar gegeven, maar ik ga ze waarschijnlijk ooit wel terug oppikken. Ik zit nu in een fase van mijn leven dat ik vooral graag anderen wil inspireren, delen en doorgeven wat ik geleerd heb. Ik gun iedereen een even succesvol bedrijf als het mijne. Wij moeten als kappers niet bang zijn voor mekaar als concurrenten, maar samenwerken om de uitstraling van ons vak te vergroten."

>> kapsel brengt iemand in balans, en wie daar aan werkt is dus ook voor een stuk therapeut. Maar een kapper kan ook een manipulator zijn: ik weet na zoveel jaar precies met welke woorden ik mensen in een bepaalde richting kan sturen. Het sleutelwoord is niet praten, maar goed luisteren en kijken. De manier waarop

vrouwen hun haar aanraken als ze in de kappersstoel gaan zitten, daar kan ik al voor 60 procent hun persoonlijkheid uit afleiden. Achteraan in onze nek verspreiden we feromonen: als dames daar voortdurend met hun haar zitten te spelen, is dat eigenlijk een seksueel signaal.. Een nieuw kapsel is vaak een nieuwe fase in

het leven: een nieuwe job, een overlijden, een echtscheiding, een nieuwe relatie... Het kapsel is dan meestal de bezegeling van een beslissing die al genomen is, letterlijk de kroon op het werk. Van mijn kappers verwacht ik dat ze zoveel mogelijk rechtstreeks, in close contact, met de klant praten, dus niet via de spiegel."



PETER PLATEL

“Er circuleert veel wetenschappelijke informatie over haar, maar ook veel commerciële onzin en pseudowetenschap.”

“Als je met 22 medewerkers in drie salons werkt, komt daar al een aardig stukje HRM bij kijken. De juiste mensen vinden die in je zaak passen, om te beginnen. De eerste zin van sollicitanten is doorgaans: ‘ik wil heel graag veel bijleren’. Dat begrijp ik en dat is goed, maar je wordt natuurlijk wel betaald om het te kunnen. Het is eigenlijk toch raar dat wij mensen betalen om iets te komen leren? Ik weet wel, anders zouden IBO’ers en leerjongeren uitgebuit worden. Maar als ik ergens een cursus ga volgen, moet ik daarvoor betalen, en niet omgekeerd. Ik geef iedereen drie maanden de tijd om de ‘handtekening van het huis’ meester te worden. Ik steek heel veel tijd in een streng selectieproces, in vijf stappen: een telefonisch gesprek – hoe beleefd is die? –, een schriftelijk interview per mail, een mondeling interview en de skills zelf. Tijdens dat ‘afvalproces’ pols ik naar: passen uw waarden bij ons bedrijf? Kan u zichzelf verkopen? Het moet een extravert persoon zijn, die

kan praten, maar vooral luisteren, anders houdt het op. En als we dan besluiten iemand aan boord te nemen is het niet de bedoeling om snel weer afscheid van elkaar te moeten nemen. Ik doe er dan ook alles aan om mijn medewerkers gelukkig te houden: teambuildings, vier dagen in een kasteel, waterskiën, kamperen... We werken in teams van vier: een leerling,

junior-kapper, stylist en topstylist, elk aan verschillende tarieven. De meeste van onze kappers zijn vrouwen. Ik heb graag een evenwichtige verdeling, maar er zijn gewoon niet genoeg mannelijke kappers op de markt. De meeste jongens worden tegenwoordig liever ‘barbier’ en ontfermen zich over hipster snorren en baarden, wat wij niet doen.”

www.wakko.be
www.peterplatel.be
www.houvanhaar.be



Meer weten over haar?

ZO Magazine heeft 10 exemplaren van het boek “101 Tips voor gezond, gelukkig en glanzend haar” weg te geven aan UNIZO-leden die het eerst een mail sturen naar zo@unizo.be.