



WIE IS ZE?

- geboren in 1982
- mama van een dochter
- meest beloftevolle ondernemster van het jaar volgens Unizo en Markant

Isabelle Ulenaers turnde zich om van psychologe tot bezielster van haar eigen beautymerk. In NINA vertelt deze 'Self'-madewoman wat haar drijft in het leven.

Isabelle Ulenaers

Voor alles is een oplossing

"Ik denk altijd: de wereld is zo groot en er wonen zo veel mensen op, het kan niet dat niemand mij kan helpen. Toen mijn dochter anderhalf was, had ze een heel moeilijke huid. Ik ben op zoek gegaan naar producten die goed werken en zo ben ik bij een lijst met basisingrediënten uitgekomen en ben ik zelf formules beginnen te maken. Het beste recept voor ondernemerschap is: er gewoon aan beginnen. Stap één? Nadenken: wat heb ik nodig? Uiteraard ben ik geen laborante en moest ik een labo zoeken. Ik ging er gewoon van uit: ergens zal er wel een labo zijn waar ik geholpen kan worden. En voilà, voor je het weet, sta je weer een stap verder."

"Ik heb héél vaak het deksel op de neus gekregen, maar gelukkig ben ik geen opgever. Het was geen sinecure om de juiste potten te vinden voor mijn product. Toen ik leveranciers vertelde dat ik 200 potten wilde, werd ik vierkant uitgelachen. Veel bedrijven gaan niet met je in zee onder de 10.000 stuks. Toch geloofde ik toen nog dat er één iemand was die mij kon helpen; zo kwam ik uiteindelijk bij mijn leverancier terecht. Dat familiebedrijfje hoorde wel muziek in mijn idee. Dankzij hen ontstond 'Self'."

"Op mijn zestiende kreeg ik van mijn toenmalige lief een papieren bootje met daarop de boodschap: 'Laat je dromen niet varen.' Ik vergelijk mijn avontuur vaak met een klein vissersbootje met roeispanen, zoals je vaak op vakantie ziet in het Zuiden. Ik ben in zo'n bootje gekropen en heb koers gezet naar de grote zee. In het begin is dat heel leuk en gezellig om de haven uit te peddelen, maar naarmate je verdergaat, kom je op de woeste zee terecht. Je moet geloven in jezelf en goed beseffen dat die boten rondom jou hetzelfde proces doorgemaakt hebben en dat je misschien wel iets van hen kan leren. Maar niet elke boot zal je uit de wind houden. De businesswereld is soms een haaienwereld. Ik heb moeten leren om niet iedereen zomaar blind te vertrouwen. Het voordeel is dat ik nu veel meer in mijn kracht durf te staan. Al zou ik zelf nooit een haai willen zijn."

"Mijn merk zou mijn merk niet zijn mocht ik niet eerst psychologe geweest zijn. Ik vind het heel belangrijk om mensen bewustzijn te geven. Sta stil bij jezelf, hoe het met je gaat. En dan doel ik echt op de binnenkant: hoe voel ik me? Ben ik blij met wat ik doe en wat maakt dat

ik dat blijf volhouden? Je kan kiezen om dingen te doen of niet te doen, dat bewustzijn heeft veel te maken met hoe je omgaat met jezelf. In deze gehaaste maatschappij zijn burn-outs schering en inslag. En ik denk dat we proactief moeten kijken en moeten stilstaan bij onszelf en hoe we omgaan met onszelf. Dat hoeft niet altijd met yoga en mindfulness te zijn, ook gewoon in de badkamer tijdens je 'Self'-moment."

"Voor mij is ondernemen constant oplossingen zoeken. Alles wat kan misgaan, gaat mis. Ik ben in juni 2016 met mijn merk op de markt gekomen, in januari 2017 zei ik tegen mezelf: 'Amai, tot nu toe gaat dat vlot.' Kort daarna liep alles mis. Dekfels die fout geleverd werden, potten met 10 centimeter vocht erop, producties die misliepen. Wat ik vaak tegengekomen ben, is de 'verandercurve', een principe uit de psychologie. Het geeft aan welke stappen een mens bij een plotse verandering doormaakt. Eerst ben je vol ongelof en kan je niet snappen hoe zoiets kon gebeuren, vervolgens word je boos en verdrietig en pas dan klim je naar boven en zoek je oplossingen. Ik heb gemerkt dat ik die curve nu razendsnel doorloop. Als er ergens een brandje geblust moet worden, moet je vooral het hoofd koel houden en loslaten."

"Mijn man was de belangrijkste persoon die zich goed moest voelen bij mijn carrièreswitch. Het was heel moeilijk om mijn praktijk af te ronden en mijn patiënten vaarwel te zeggen. Niemand uit mijn omgeving wist ervan. Ik wist dat ze me knettergek zouden verklaren, dus ik wilde het in het begin niet tegen iedereen vertellen. De dag dat mijn eerste paletten geleverd werden, heb ik naar mijn papa gebeld en gevraagd of ik ze in hun garage mocht stockeren. Zo heb ik het aan mijn ouders verteld, dat ik al anderhalf jaar in het grootste geheim met iets anders bezig was. Hun eerste reactie was: *Allee gj*, zo'n mooie praktijk, waarom geef je die op? Maar ik voelde me daar goed bij. Een eigen zaak betekende dat we de eerste jaren vooral van het loon van mijn man moesten leven. Het was dus mee dankzij hem dat de huidproblemen van onze dochter verholpen werden. Zij is trouwens nog mijn testpersoon. Als ik haar vraag of ze later mama's pakketjes zal overnemen, zegt ze: 'Nee, want je hebt alleen maar problemen.' (lacht) Dat er voor alles een oplossing is, moet ik haar nog wat beter bijbrengen."