

**Naam:** Julia Veer **Leeftijd:** 25 jaar **Beroep:** eigenaar van Clay And Glow, een vegan en dierproefvrije skincarelijn **Woont:** in Den Haag met haar vriend **NB:** Julia is geboren in Nederland. Toen ze acht jaar was, verhuisde het gezin naar Curaçao vanwege het werk van haar vader. Op haar 18de ging ze terug naar Nederland om te studeren.

# ‘Begin klein, maar houd je visie in gedachte’

Vanuit haar studentenkamer startte **Julia Veer** (1998) op 21-jarige leeftijd, samen met haar vriend Randy Feliz, een skincarelijn. Dat deed ze omdat ze wilde ondernemen én om haar eigen acneprobleem op te lossen. Drie jaar lang stond hun leven in het teken van het opzetten van het bedrijf en alles moest daarvoor wijken. In 2019 lanceerden ze het eerste product. Nu zijn er tien producten die worden verkocht in de hele Benelux en zet het bedrijf enkele miljoenen per jaar om.

DOOR MARLEEN HOGENDOORN BEELD STUDIO LETTERIE



Het hoofdkantoor van Clay And Glow is gevestigd in het WTC-gebouw in Den Haag. Julia en haar team zijn net verhuisd naar een groter kantoor met vergaderruimte. De kleur roze voert de boventoon. Voordat ons gesprek begint, vraagt ze een medewerker een filmpje te maken voor social media. “Ik merk dat onze volgers mijn verhaal ook inspirerend vinden. Nu gaat het goed met ons bedrijf, maar we begonnen vanaf mijn studentenkamer met alle struggles die bij het ondernemen horen.”

**Wilde je altijd al ondernemen?**  
“Eigenlijk niet. Toen ik van Curaçao naar Nederland verhuisde, startte ik met een studie communicatie in Den Haag. Nadat ik een jaar had gestudeerd, wilde mijn vriend Randy samen iets opzetten. Hij is wat ouder dan ik en had al een tijdje gewerkt. We zijn begonnen met het verkopen van kleding via een webshop. Ook hadden we een website met bikini's. Met mijn studie was ik inmiddels gestopt. Telkens zei ik: ik wil groter, ik wil meer. We groeiden en daar leerden we veel van. Het was leuk om te ondernemen, alleen deden we dat niet met een eigen merk. We wilden iets opzetten dat we helemaal zelf, van begint tot eind, hadden ontwikkeld. Maar wat dat moest zijn, wisten we nog niet.”

Het werd skincare. Julia had destijds last van acne en kreeg vaak allergische reacties op veel producten. “Ik wilde een *pink clay* masker laten maken, zonder slechte ingrediënten. Ook moest het er mooi uitzien en betaalbaar zijn. We gingen op zoek naar een chemicus die het masker kon maken, maar nergens voelde het echt goed. Toen kwamen we bij een man in Overijssel terecht, die zijn werk in zijn schuur deed en waar



‘Ik heb op YouTube gekeken hoe je een *forecast* maakt. Als ik iets niet weet, dan zoek ik het op.’

we een goede klik mee hadden. Hij wilde met ons samenwerken en kon drieduizend stuks maken. Normaal gaat om aantallen van tienduizend stuks, dus dit was een mooie kans om te beginnen.”

Julia en Randy gebruikten het geld dat ze hadden verdiend met de verkoop van de andere bedrijven voor de ontwikkeling en productie. Het duurde wel wat langer dan gedacht voordat het masker klaar was. Negen maanden om precies te zijn. “Ik testte het masker elke keer, want mijn huid moest ertegen kunnen én het moest helpen tegen acne. Tijdens die negen maanden zorgden wij ervoor dat de verpakking werd ontwikkeld en dat de website en de social-mediakanalen klaar waren. Drie jaar lang stond ons leven in het teken van het opstarten van ons bedrijf. En toen kwamen we uit ons holletje.”

**Dat lijkt me best een spannende en onzekere tijd.**

“We twijfelden enorm. Zou het gaan lukken? We konden opgeven, maar een stemmetje in mijn hoofd zei dat we door moesten gaan. Ik ben ook wel erg eigenwijs. We woonden samen op mijn studentenkamer, hadden een lage huur en verder weinig zorgen of verantwoordelijkheden. Als het niet

zou lukken, zouden we gewoon weer een studie gaan doen. Natuurlijk waren we weleens onzeker, maar we moesten ook door van onszelf: we hadden geen plan B. Mijn ouders woonden op Curaçao, zij zijn geen ondernemer en snapten ook niet dat wij dit deden. Ze steunden ons gelukkig wel. En nu zijn ze ook heel trots.”

“Het masker werd gelanceerd en was meteen een succes. Een maand na de lancering vroegen mensen: *what’s next?* Het is in de beautybranche namelijk heel normaal om twee tot vier producten per jaar op de markt te brengen. Tijd om te groeien. Een tijd lang verzonden we de bestellingen gewoon vanuit onze studenten-kamer. Op een gegeven moment sliepen we op de dozen en wilde onze DHL-bezorger niet meer langskomen. Na een jaar zijn we overgestapt op een distributiecentrum. Er moesten ook meer producten komen. Daarom zijn we nieuwe producten op basis van huidproblemen gaan lanceren. We hebben veel contact met onze klanten, als er een vraag is naar een bepaald product, dan maken we dat. Zo hebben we nu een dag- en nachtcrème, cleanser, scrub, vitamine C-serum, toner, eyecream, twee maskers, een foam en een sunscreen.”

**Woon je eigenlijk nu nog steeds op een studentenkamer?**

Lachend: “Nee, gelukkig hebben we nu een mooi appartement op het Spui. Een tijd lang hebben we onszelf overigens niet uitbetaald. Elke euro die we verdienden, investeerden we in ons bedrijf. Nu we medewerkers hebben, moeten we onszelf wel salaris geven. Dat is verplicht.”

**Je werkt samen met je partner Randy, hoe gaat dat?**

“We vullen elkaar goed aan. Hij houdt me *grounded*. Ik heb zoveel ideeën en wil alles tegelijk. Zijn mantra is: focus. We komen er wel. We doen geen sprintjes, het is een marathon. Hij werkt veel vanuit huis, niet bij ons op kantoor. Ik ben van het operationele, het begeleiden van het team en het doen. Ik ben meer de leider en het gezicht van het merk, hij is de creatieveling.”

**Hoe bevalt het ondernemen?**

“Als ik had vooraf geweten hoeveel werk, tijd, moeite en problemen het ondernemen met zich meebrengt, had ik het niet gedaan. Ik ben naïef, ik denk niet aan de problemen. Dat is een mooie eigenschap, vind ik. Je begint onbezonnen ergens aan en leert ervan als het misgaat. We hebben nu jonge meiden in dienst. Daardoor kan ik meer uitbesteden. Maar ik merk dat ik het lastig vind om dingen los te laten. Ik wil altijd weten waar iedereen mee bezig is. Ik doe nog best veel zelf. Het ontwerpen bijvoorbeeld, dat doe ik samen met Randy. Het financiële aspect doen we ook samen. Ik zit daar bovenop. Van elk product moeten we tienduizend stuks inkopen, we hebben nu tien producten; dus reken maar uit. Ik maak elke maand een *forecast*: welke kosten zijn er, wanneer ga ik dat betalen en komt dat uit met wat we omzetten? Aan het einde van de maand schrijf ik op wat we allemaal uitgeven en ga ik na of de planning klopt. Ik heb dat nooit op school geleerd, maar heb op YouTube gekeken hoe je een *forecast* maakt. Als ik iets niet weet, dan zoek ik het op.”

**Wat zijn je ambities?**

“Dit jaar focussen we ons meer op de branding. De verpakkingen zijn wat veranderd. In mei hadden we een pop-upstore in Westfield Mall of the Netherlands, dat was heel leuk om te doen. We zijn nu bezig met een retinol-serum, een anti-aging product. En volgend jaar zullen er nog meer producten op basis van de vragen van onze klanten verschijnen. Het lijkt mij gaaf als uiteindelijk elke Nederlandse vrouw een product van Clay And Glow gebruikt.”



‘Ik hoef geen dure tas of horloge. Dan denk ik: wajo, van dat geld kan ik een nieuw product lanceren.’

**De weg naar succes is nooit een rechte lijn omhoog. Wat ging er mis of wat vond je lastig om te doen?**

“Ik vond het moeilijk om te besluiten dat we met een andere producent gingen werken naast de chemicus waarmee we al een tijd werkten. Ik leerde ervan dat we zakelijk moeten denken en niet op basis van emoties. We hadden ons op een vervelend gesprek voorbereid, maar hij was ons dankbaar omdat het gewoon zoveel werk was.

Er is ook weleens een factuur geweest die we niet konden betalen. Daar schrok ik erg van, ik dacht: nu is het gebeurd. Gelukkig konden we een betalingstermijn regelen. Het was een wake-upcall. Sindsdien letten we heel goed op onze financiën. Van alle missers leer je veel.”

**Kun je ook genieten van je succes?**

“We zijn geen mensen die op Ibiza chillen en roepen: we hebben het gemaakt. We zijn heel nuchter. Als ik op vakantie ben en wat afstand heb van het bedrijf, kan ik wel denken: wow, het is wel cool wat we hebben bereikt. Ik koop nooit iets tofs voor mezelf. Gisteren was ik heel blij toen ik ontdekte dat ik een factuur al had betaald, terwijl ik dacht dat hij nog openstond. Mijn vriend kocht toen een ijskoffie om het te vieren. Ik hoef geen dure tas of horloge. Dan denk ik: wajo, van dat geld kan ik een nieuw product lanceren. En het blijft nog steeds gek als iemand vraagt: ben jij van Clay And Glow?”

**Heb je rolmodellen?**

“Sara Blakely van het merk Spanx. Ik luister podcasts en lees interviews met haar. Zij begon vanuit haar huiskamer met haar merk. Ze zei: ‘*Start small, think big and scale fast*’. Dat is ook mijn mantra geworden. Begin klein, maar houd je visie in gedachte. Mijn droom was altijd dat mijn producten bij ICI PARIS XL’ XL verkocht werden. Ik maakte zelfs nog een foto van mezelf in die winkel, met de gedachte: straks liggen we hier. En precies een jaar later was het zover: onze producten worden nu in alle winkels verkocht.”