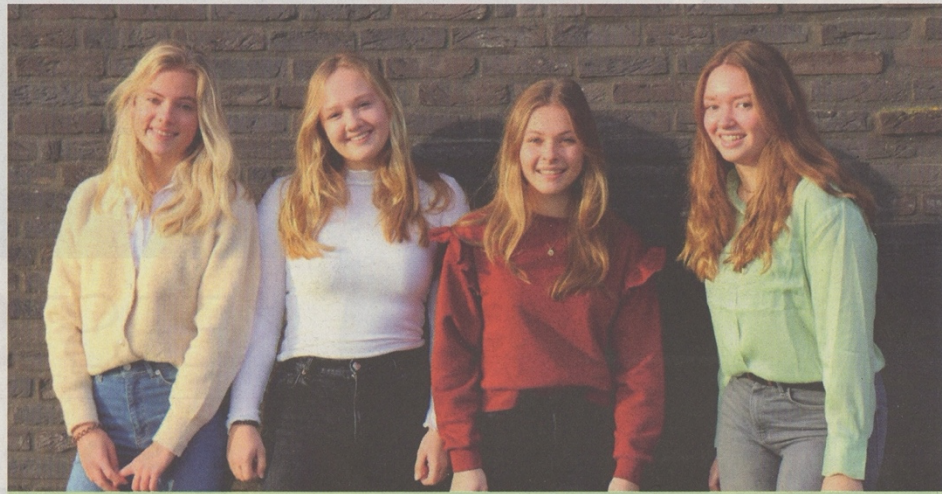


# VWO leerlingen verkopen hun eigen kaarsen

**Bergschenhoek** - Hestia Candles is opgericht door Julia van Doorn, Emma Korpershoek, Eva van Gestel en Sanne Vollebregt, vier leerlingen uit 6 VWO van het Wolfert Lyceum. Voor hun profielwerkstuk hebben zij een eigen bedrijfje opgericht. De bedoeling is dat zij leren samenwerken en ervaren wat het hebben van een eigen bedrijf inhoudt. Voor hun bedrijf, Hestia Candles maken zij zelf (geur) kaarsen en verkopen deze.

**Marianne Karsemeijer**

Er komt veel kijken bij het runnen van een eigen bedrijf. Ze zijn begonnen met het schrijven van een ondernemersplan. Daarin beschrijven ze wat ze willen bereiken en wat ze daarvoor nodig hebben en moeten doen. Ze hebben allemaal een eigen taak binnen de onderneming. Sanne is contactpersoon en algemeen directeur, Eva doet de in- en verkoop, Julia is creatief directeur en Emma regelt de financiën. Allereerst moesten ze verzinnen wat ze wilden verkopen in hun bedrijfje. Al snel kwamen ze uit op kaarsen. Echt een product voor in de koude wintermaanden om wat warmte en sfeer in huis te brengen. En zeker in deze coronatijd, waarin heel veel niet kan, is het fijn om het thuis extra gezellig te maken. In eerste instantie wilden ze kant en klare kaarsen aanschaffen om te verkopen, maar ze besloten om de kaarsen zelf te maken, zodat het ook echt hun eigen product zou zijn. Na heel wat zoeken op internet kwamen ze uit bij een bedrijf dat kaarsvet levert. Ze hebben gekozen voor koolzaadwas omdat dit beter is voor het milieu, het heeft minder CO2 uitstoot en bovendien komen er geen vieze afvalstoffen



V.l.n.r.: Julia van Doorn, Emma Korpershoek, Eva van Gestel en Sanne Vollebregt. Foto: Marianne Karsemeijer.

in huis. Het kaarsvet wordt geleverd in grote plakken die ze zelf moeten snijden en smelten. Voor de geurkaarsen voegen ze daarna geurolie van Jacob Hooy toe. Ze moesten eerst wel even experimenteren met de hoeveelheden was en olie voordat ze de juiste samenstelling hadden. De kaarsen worden geleverd in glazen potjes met een zelf ontworpen etiket en zijn verkrijgbaar in drie verschillende geuren en een geurloze variant.

## Startkapitaal

Voordat ze echter konden beginnen met het maken van de kaarsen moesten ze eerst voor een startkapitaal zorgen. Dit hebben ze gedaan door middel van het uitgeven van aandelen. De aandelen moesten eerst verkocht worden voordat ze met de productie van de kaarsen konden beginnen. Dit duurde allemaal langer dan ze verwacht hadden, maar sinds een aantal

weken is hun website in de lucht en zijn ze gestart met de verkoop. Veel wordt verkocht aan familie en vrienden maar sinds kort zijn de kaarsen ook verkrijgbaar bij zorgkekerij Bloet in Pijnacker. Daarnaast hopen ze de kaarsen ook te kunnen verkopen op de Swan market in de Van Nelle Fabriek in Rotterdam. Ze hebben al een aantal grote bestellingen voor in kerstpakketten en zitten nu op ruim 200 verkochte kaarsen. De kaarsen

worden goed verpakt geleverd in een doosje met hun logo. Voor de kerst worden de kaarsen extra feestelijk verpakt zodat het een echt cadeautje wordt. De naam Hestia hebben ze gekozen omdat dit de Griekse godin van huis en haard is. Zij staat voor gezelligheid en warmte en dat is precies wat de meiden uit willen stralen met hun kaarsen. Voor meer informatie en het bestellen van de kaarsen zie hun website: [www.hestiacandles.com](http://www.hestiacandles.com).