

# SterneMAG

Informationen und Aktuelles zu den Sternen

## Sterne

3

Tipps & Ideen



## Seminar- report

Alles nach Plan

6

## Sterne- friseure

9

bewegen  
wirklich was!



**Beate Ueter-Dahlmann**

Die Sternefrau  
der ersten Stunde

## ZUM ANFANG

Mode ist **old-fashioned**

**M**ode ist old-fashioned. Sagt Li Edelkoort, die weltweit einflussreichste Trendforscherin für Mode und Design. Frisuren-Mode etwa auch? Ganz schön dreist, das zu behaupten, wird doch gerade die Mode als überspannendes Dach gesehen, das das Friseurhandwerk zusammenhält.

**Ich glaube, wir bräuchten Edelkoorts Statement gar nicht.** Wer in der Friseurbranche zu Hause ist, ahnt schon lange, dass die Mode immer mehr an ihrer Strahlkraft verliert. Sie ist zu unübersichtlich, zu beliebig geworden. Begehrlichkeiten, früher durch Exklusivität geweckt, sind heute von knallhartem Marketing abgelöst. Vertrauliche Shows sind fulminanten Spektakeln gewichen, die von den Medien weidlich ausgeschlachtet wer-



**Heidrun Barbie**  
SterneMAG-Chefredakteurin

den. Bloggerinnen posten und twittern unbekümmert die neuesten Kollektionen zeitgleich zum Laufsteggeschehen in die ganze Welt. Und die Ur-Regel des halbjährlichen Mode-Wechsels gilt spätestens seit Primark & Co. täglich ihr Angebot runderneuern sowieso nicht mehr! Aber was macht der Friseur ohne Mode? Nun, er konzentriert sich endlich auf das, was ihn in seinem Handwerk außergewöhnlich macht und was er wirklich gut beherrscht: er hilft, dass Menschen besser aussehen und sich wohlfühlen! Und das geht längst schon ohne das Dogma der Mode. Um das zu schaffen, braucht es vielmehr handwerklich perfektes Können und umfassendes fachliches Wissen. Es gehört das Fingerspitzengefühl, sich in die Vorstellung jedes einzelnen Kunden einzufühlen, dazu, Souveränität in der Kommunikation, Stilsicherheit und das Vermögen, sich selbst zurückzunehmen und den Kunden und dessen Bild von sich selbst in den Mittelpunkt zu stellen. In der heutigen digitalen und automatisierten Zeit hat der Friseur mehr denn je die Chance, die Oase der Nähe, des Vertrauens, der Sicherheit und des Wohlfühlens zu werden. Und ganz nebenbei wird dann auch noch mit dem Haar des Kunden verwirklicht, was „neue“ Mode ist: personalisierte Looks, die Wohlgefühl und Selbstbewusstsein vermitteln, um beschwingt und mit erhobenem Haupt aus dem Salon zu gehen!

*Heidrun Barbie*

## Inhalt | Impressum

- 03 Jetzt endlich mal anpacken!
- 04 Haarmonie in Nordwalde  
Porträt der Sternefrau der ersten Stunde, Beate Ueter-Dahlmann, und ihrem Salon
- 06 Alles nach Plan: viel Input, viel Anschub  
Aufgepasst Augenbrauen
- 07 fmf.de – Noch mehr Sternstunden für Friseure
- 08 Termine | Buchtipps
- 09 Sternefriseure bewegen wirklich was!
- 12 Sterne – So greifen Sie danach!

SterneMAG Nr.1 Frühjahr 2017

**Herausgeber:**

Friseurklassifizierung Deutschland, Wilhelm-Backhaus-Str. 2, 50931 Köln,  
Tel. +49(0)221/94 40 67 0, Mail [info@friseurklassifizierung-deutschland.de](mailto:info@friseurklassifizierung-deutschland.de),  
[www.sternefriseur.de](http://www.sternefriseur.de), [www.friseurklassifizierung-deutschland.de](http://www.friseurklassifizierung-deutschland.de)

**Konzeption + Produktion:**

HEIDRUN BARBIE Kommunikation+Medien GmbH, Köln

**Verantwortlich:** Heidrun Barbie, [heidrun.barbie@barbie-kommunikation.de](mailto:heidrun.barbie@barbie-kommunikation.de)

SterneMAG Informationen und Aktuelles zu den Sternen erscheint vierteljährlich und ist zu beziehen über Friseurklassifizierung Deutschland, Köln



Alles über die Friseursterne auf  
[www.sternefriseur.de](http://www.sternefriseur.de)

Aktuelles zu den Friseursternen  
[www.facebook.com/Friseurklassifizierung](https://www.facebook.com/Friseurklassifizierung)

Sie möchten regelmäßig SterneMAG erhalten: Teilen Sie uns bitte telefonisch, über eine Facebook-PN oder per Mail Ihre Anschrift und Mail-Adresse mit.

Tel. +49(0)221/94 40 67 0  
[info@friseurklassifizierung-deutschland.de](mailto:info@friseurklassifizierung-deutschland.de)  
[www.facebook.com/Friseurklassifizierung](https://www.facebook.com/Friseurklassifizierung)

# Jetzt endlich mal anpacken!

**Anpacken: Feines Haar!** Wie viele Frauen hadern mit ihren dünnen, fusseligen Haaren. Können Sie diesen Kundinnen tatsächlich mit mehr als mit immer neuen Volumen-Produkten helfen? Oder wie sieht es mit Langhaar-Kundinnen aus? Haben Sie tatsächlich außer speziellen Pflege-Produkten etwas für diese Kundinnen? Spätestens seit Olaplex sollten wir mal wieder erinnern, wie fragil auf Produktexklusivität gebaute Beziehungen sind. Olaplex & Co.-Behandlungen gibt es inzwischen bei nahezu jedem Friseur und die Produkte kann man am Friseur vorbei problemlos im Internet bestellen. Um stabile, lang andauernde Beziehungen unabhängig von gehypten Produkten und Seifenblasen-Märchen aufzubauen, muss der Friseur auf sein Fachwissen und seiner Hände Arbeit bauen. Beim Thema „feines Haar“ ist da noch viel Luft nach oben. Mit entsprechenden Techniken in Schnitt und Farbe kann einfach sichtbar, fühlbar und dauerhaft mehr aus feinem Haar gemacht werden! Und für dieses Upgrade der Leistung bezahlt die Kundin sicher auch gerne etwas mehr. Business-Class ist eben teurer als Economy!



*The Carecut. Nicht einfach nur eine neue Schere! Vielmehr ein ganzes Dienstleistungskonzept, mit dem der Schnitt aufgewertet werden kann. [www.carecut.com](http://www.carecut.com)*

**SterneMAG-Tipp:**  
Heisse Schere  
[www.carecut.com](http://www.carecut.com)  
Feinhaar-Spezialschnitte  
[www.levelcut.de](http://www.levelcut.de)  
[www.calligraphy-cut.com](http://www.calligraphy-cut.com)

Frühjahr ist Zeit des Aufbruchs! Ideal, um endlich mal Dinge anzupacken, die schon lange auf der Liste stehen! Unsere SterneMAG-Tipps fürs Frühjahr.



*Sterne-Koop-Partnerin Tanja Meuthen Copertino – hier in Aktion – weiß Rat beim Thema Fotos und Make-up.*

**Endlich mal schöne Teamfotos machen!** Wir unterliegen häufig dem Trugschluss, neue Frisurenfotos würden auf der Website am häufigsten angeklickt. Stimmt gar nicht. Es sind die Menschen im Salon. Da kann man im Vorfeld schon schauen, wer einen bedient und im Nachhinein der Freundin einen Tipp geben – nicht nur mit Namen, sondern auch mit Bild und eventuell noch ein paar Infos mehr. Deshalb jetzt endlich einmal das Thema „Fotos vom Team“ anpacken. Mit einem professionellen Fotografen, natürlich. Und bei der Fotosession auch daran denken, dass Teamfotos auch eine sehr schöne Deko fürs Schaufenster sein können. Ein strahlendes Team mit seinen schicken Frisuren wirbt doch besser als jedes unpersönliche Frisurenposter!

**SterneMAG-Tipp:** Tanja Meuthen Copertino  
[www.beautist.de](http://www.beautist.de) und [www.awaken-beauty.de](http://www.awaken-beauty.de)

Ein Poster-Spezialist ist Megalab  
[www.megalab.de](http://www.megalab.de)

**Endlich mal die „Sterne“ anpacken!** Nach einem solch wirkungsvollen Werbemittel muss man lange suchen. Sterne sind dem Verbraucher vertraut, sie sind glaubwürdig, einfach und klar verständlich. Mit der Friseurklassifizierung und dem Sterne-Signet kann der Friseur an den Bekanntheitsgrad andocken, den sich die Sterne durch die Hotelier über die Jahre erarbeitet hat. Der Sterne-Friseur kann sich unkompliziert und optisch eindeutig im Wettbewerb abheben und sich als engagiertes und seriöses Unternehmen zeigen. Konsequentes Engagement für Salon und Beruf erfährt endlich einmal seine Bestätigung und Kunden und Mitarbeiter erleben, dass sie genau in diesem Salon richtig sind!



*Plakativ und eindeutig: Friseur-Sterne werden auf Anhieb verstanden und überzeugen Kunden – aber auch Mitarbeiter!*

**SterneMAG-Tipp:**  
[www.sternefriseur.de](http://www.sternefriseur.de)  
[www.friseurklassifizierung-deutschland.de](http://www.friseurklassifizierung-deutschland.de)



*Fotos aus einer Session bei Christiane Högemann Frisuren, Münster.*

## STERNEPORTRÄT

# Haarmonie in Nordwalde



*Das Team von „Haarmonie“ aus Nordwalde im Münsterland.*

Sie war die Erste, die nach den Sternen griff: Beate Ueter-Dahlmann. Die Friseurunternehmerin aus Nordwalde im Münsterland ließ ihren Salon „Haarmonie“ inzwischen zum vierten Mal friseurklassifizieren.

**Beate Ueter-Dahlmann strahlt** uns vom Titel der ersten Ausgabe von SterneMAG entgegen. Aber wir sind uns ziemlich sicher, dass sie selbst lieber ihr Team auf dem Titel gesehen hätte (was wegen Format und Layout an der Stelle nicht ging). Beate Ueter-Dahlmann drängt sich nicht in den Mittelpunkt. Sie ist Team-Playerin, am liebsten in einem Team entspannten Miteinanders. So gesehen trifft Ha(a)rmonie in mehrfacher Hinsicht zu!

„Haarmonie“ im beschaulichen Nordwalde zählt mit seinen knapp 30 Mitarbeitern zu den Großen in der Branche. Vermutet man gar nicht, wenn man sich aus der großen Stadt

zur Landpartie aufmacht: typisch Münsterländer Parklandschaft liegt auf der Strecke, Landwirtschaft, Einzelhöfe, das beschauliche Örtchen Nordwalde (hab acht, immerhin 10 Tausend Einwohner). Und am Ende einer Straße, die zu einem Einkaufszentrum führt, da, wo es nicht mehr weitergeht, liegt „Haarmonie“, ein Backsteingebäude typisch Münsterland mit viel, viel Glas und einem riesigen Eingangstor. „Als das Gewerbegebiet erschlossen wurde, habe ich gleich zugegriffen. Gemeinsam mit meinem Vater haben wir das Haus überwiegend in Eigenleistung umgebaut“, erklärt Ueter-Dahlmann zu der Oase des Wohlfühlens etwas ab vom Schuss. Zentral gelegen ist tatsächlich anders,

denkt man sich, wenn man hier zum ersten Mal hinkommt, aber wenigstens gibt es keine Parkplatzprobleme.

**Gut so, denn bei „Haarmonie“** ist immer etwas los und Wohlfühl-Termine sind heiß begehrt. „Bei uns bekommt jeder ein Plätzchen im Kalender“, erklärt die Chefin, damit die Kunden dann mit den Angeboten aus einer umfangreichen Palette verwöhnt werden können. Es ist alles dabei, was zum Thema Haar und Haut gehört, immer aktuell, immer hoch professionell. Seit über 20 Jahren führt Beate Ueter-Dahlmann den Salon und hat ihn seitdem kontinuierlich ausgebaut. Auch in Sachen Systematik. Ein umfangreiches Management-Handbuch dokumentiert alles Wichtige, schafft Klarheit und Transparenz, ermöglicht reibungslose Organisation und eingespielte Abläufe und gibt den Rahmen für das überdurchschnittlich gut qualifizierte und geschulte Team.

Schulungen, die bereits am ersten Tag der Ausbildung – nach einem von Ueter-Dahlmann selbst entwickelten Ausbildungskonzept – beginnen. Eigentlich schon vorher. Wenn die Ausbildung im August startet, steigen die Azubis schon mit etwas Vorwissen ein, weil sie im Vorfeld an Trainingsabenden teilnahmen. Um, wenn es dann richtig losgeht, mit den wichtigsten Spielregeln des Betriebes intensiv vertraut gemacht zu werden. Dafür nimmt sich Beate Ueter-Dahlmann extra viel Zeit: „Das muss intensiv und ernsthaft passieren, nur so können unsere Werte und auch unsere Konsequenz zum Ausdruck kommen“. Jeder Azubi hat einen Paten, in persönlichen Checklistenordnern werden die Fertigkeiten mit Datum und Unterschrift dokumentiert, alle vier Wochen gibt es mit Chefin und Pate Gespräche über Erfolgs- und Zielvereinbarungen ... Eine angepasste Preisstaffel sorgt dafür, dass die Azubis auch leichter an Modelle und Kunden kommen.

*Am Ende der Straße, da, wo es nicht mehr weitergeht, wartet die Wohlfühl-oase „Haarmonie“, ein langgezogenes Backsteingebäude im Stil der Scheunen des Münsterlandes durch viel, viel Glas offen und hell gestaltet.*

Wichtig ist Friseurmeisterin Ueter-Dahlmann, dass die Auszubildenden ab dem ersten Tag „respektvoll



*Beate Ueter-Dahlmann:  
„Jeder Kunde bzw. Endverbraucher kann sich unter ‚Sternen‘ etwas vorstellen und sich daran orientieren! Damit man glaubwürdig bleibt – genau wie in der Hotellerie – ist es signifikant, sich neu zu klassifizieren, damit nichts „angestaubt“ bleibt.“*

behandelt werden und sofort Verantwortung für kleine Bereiche erhalten“. Neben Beate Ueter-Dahlmann steht

eine weitere Friseurmeisterin zur Verfügung und beide kontrollieren bei den Azubis den Bildungsstand.

**Nicht nur das Ausbildungssystem** ist auf mehrere Schultern verteilt, was als große Erleichterung empfunden wird und Überforderung vermeidet. Es gibt keine Tätigkeit, die nur von einem Einzigen beherrscht wird. Diese Teamstruktur, in der Kompetenzen mehrfach besetzt sind und darüber hinaus alles dokumentiert ist, sorgt dafür, dass die Zusammenarbeit gut funktioniert, aber eben auch das Wissen systematisch vermittelt werden kann. Davon profitieren die Auszubildenden und letztlich natürlich auch der Salon.

Im Salon „Haarmonie“ greift alles in einer Art Räderwerk ineinander. Jeder Mitarbeiter im Salon ist wichtig – aber die Arbeit eines jeden kann auch durch andere übernommen werden. Das Team, das funktioniert und überzeugt in seinem entspannten Miteinander: „Friseure und Kundinnen, alle wirken völlig entspannt. Man ist sofort beeindruckt von der offenen und freundlichen Atmosphäre. Kundinnen und Mitarbeiter haben Spaß miteinander“. So veröffentlicht in einer Reportage, die anlässlich der ersten Friseurklassifizierung vor gut sechs Jahren erschien. Dem ist 2017 nichts hinzuzufügen!

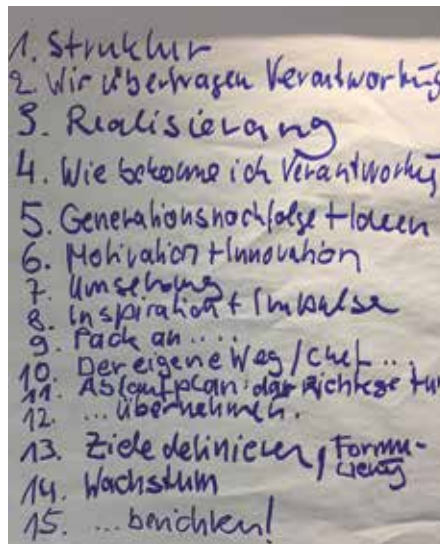


## FÜR SIE BESUCHT

# Alles nach Plan: viel Input, viel Anschub

Wer danach sucht, mehr Struktur in seinen Alltag zu bekommen oder einen roten Faden zu finden, an dem er sich zielorientiert entlanghangeln kann, der ist bei „Alles nach Plan“ richtig.

Mit dem Duo **Michael Goerke** und **Peter Lehmann** haben sich zwei Referenten zusammengetan, von denen jeder in in seinem Bereich absoluter Profi für praxistaugliche und praxis-getestete (Lern-)Inhalte ist. Peter Lehmann, der als Unternehmenstrainer und Berater erfolgreich Führungskräfte und Inhaber im Salonalltag begleitet; Michael Goerke, Marketingexperte und Coach, der gefragt ist, wenn es um Strategien und Konzepte für Friseurunternehmen geht. Beim Pilot-Seminar „Alles nach Plan“ robbten sich im Januar in Köln eine heterogene Friseurrunde – von Youngsters bis zu „alten“ Hasen – vor.



*Vielfältigste Themen sollten einen Plan bekommen!*

Der 2-Tages-Workshop erwartete sie vollgepackt mit Informationen und das immer in einer unterhaltsamen Mischung zwischen Theorie und Praxis.

**Goerke lieferte die Basics** – zu Visionen, zu dem, was Menschen antreibt, zu Zielen und wie man auch das entfernteste davon mit Meilensteinen in erreichbare Etappen herunterbricht. Und sich damit hilft, dran zu bleiben!

**Peter Lehmann, der Gegenpol**, das Regulativ, der in seinem Part Kommunikation griffig und umsetzbar machte. Die Teilnehmer durften dann auch gleich Szenen aus dem Salonleben nachspielen, mit neu Gelerntem oder wiederbelebtem Wissen analysieren. Vielleicht nahmen wir von diesen unangestregten, spielerischen Sequenzen sogar einen ersten, starken Motivationsschub mit nach Hause.

Neben dem Lehmann'schen Kommunikationstraining (es gab quasi einen kurzen Auszug aus dem, was Peter Lehmann in seinem 3-teiligen „Power Talking“ intensiv vermittelt) wurde dann noch ein Blick auf die Zahlen geworfen. Und – zu meiner eigenen Verblüffung, weil „Zahlenseminare“ für mich mittleres Abschreckungspotential bergen – das war die absolut notwendige Abrundung. Es passte, es saß... genaugenommen würde diesem Seminar etwas fehlen, hätte dieser grundlegende, unternehmerische Aspekt nicht seinen Platz darin gefunden.

Die Köpfe der Teilnehmer qualmten bei so viel Input streckenweise heftig. Viel wird zu Hause nachgearbeitet werden müssen. Vielleicht genügten aber auch schon allein diese beiden Tage, die den Blick über den Teller- rand ermöglichten, den ersten großen Schub zu geben. Der Schalter im Kopf konnte umgelegt werden!

Von Heidrun Barbie

**Nächster Termin:**  
12./13. Juni 2017 in Köln.

**Kosten:** 545,- Euro

**Infos:** <http://www.unternehmenstraining.com/training/seminare.html>

Beitrag in voller Länge:

## Aufgepasst **Augenbrauen**



Warum denken Friseure nur so halbherzig an die „kleinen“ Dienstleistungen Augenbrauenformen und -färben? Haarschnitt und -farbe können mit harmonisierenden Augenbrauen doch so wirkungsvoll aufgewertet werden. Farbe und Form der Augenbrauen helfen, Gesichter zu modellieren und deutlich zu verjüngen. Beauty-Expertin Tanja Meuthen Copertino entwickelte den **eyebrowBEAUTIST®**. Hier lernt man mit neuen Techniken der „Eyebrow Bars“ aus Amerika die Dienstleistung völlig neu zu entdecken – und kann mit professionellen Angeboten im Salon richtig Geld verdienen.

[goo.gl/eVaHNT](http://goo.gl/eVaHNT)



# fmfm.de Noch mehr Sternstunden für Friseure!

**B**ei [www.fmfm.de](http://www.fmfm.de) regnet es zwar (noch) keine Sterne vom Himmel, aber die Online-Plattform wurde genau für diese Friseure geschaffen, die nicht auf der Stelle treten wollen, sondern sich top aktuell informieren, austauschen und weiterbilden möchten.

Und ihr Wissen und ihr Erfolgsgeheimnis gerne mit Kolleginnen und Kollegen teilen, zum Wohle der gesamten imagegebeutelten Branche. FMFM möchte Friseuren eine virtuelle Heimat bieten, ein aktives Branchenportal sein, auf dem wir sie mit allen wertvollen, nützlichen und exklusiven News versorgen, die interessieren, inspirieren und für die tägliche Arbeit im Salon wichtig sind. Dazu gehören die Präsentation außergewöhnlicher Salonkonzepte und Persönlichkeiten (darunter übrigens viele Sterne-Friseure) ebenso wie aktuelle Frisurenkollektionen, Aus- und Weiterbildungsnews, Branchenevents, innovative Produkte rund um Haare, Haut und Make-up und natürlich die unerschöpfliche Welt der Barber.

## Darum sorgen wir dafür, dass Sterne-Friseure auf fmfm leuchten ...

In unserem „Salonfinder“ mit Sterne-Bewertungsportal dürfen sich Friseurunternehmer kostenlos mit einer eigenen Seite in Szene setzen, damit Kunden über Google den Weg in ihre Salons finden, allen voran in die Sternsalons, die im Salonfinder besonders hervorgehoben werden. Über die ebenfalls kostenlose „Jobbörse“ haben Friseure die Möglichkeit, nach qualifiziertem Personal zu suchen oder selbst unkompliziert kostenlose Stellenangebote und -gesuche einzugeben.

Darüber hinaus steht unseren Usern ein eigener Blog „Unsere Salons und Friseure“ zur Verfügung, in dem sie das loswerden dürfen, was sie gerade beschäftigt.



*Sternstunden bei der Top Hair 2017! Die FMFM-Redaktion mit einigen Artists beim Get Together: V.l.n.r.: Ute Ganser-Koll (Sterne-Friseurin), Jens Dagné, Gabriela Contoli, Silvia Rausch (Sterne-Friseurin), Daniel Schwefel, Ralph-Joachim Hoffmann, Simone Frieb*

**Sterne-Friseure von der Friseurklassifizierung Deutschland** haben übrigens gute Chancen, in unsere selektive Gruppe „FMFM Artists“ aufgenommen zu werden, wodurch sie viele Vorteile genießen: unter anderem werden sie eingeladen, Produkte kennenzulernen und zu testen, noch bevor sie auf den Markt kommen, sie erhalten vergünstigte Tickets für bestimmte Friseurvents, vergünstigte Einkaufsbedingungen bei den FMFM-Partnern und werden zu exklusiven Fotoshootings eingeladen. Wer FMFM Artist wird, bestimmt ausschließlich die Redaktion. Die wesentlichen Kriterien: Es müssen Friseure sein, die in der Branche etwas bewirken, sich kritisch und konstruktiv mit ihr auseinandersetzen, Meinungsbildner mit repräsentativen Salons sind, sich fair gegenüber ihren Mitarbeitern verhalten und mit ansteckender Begeisterung ihren Beruf ausüben.

Genau deswegen sind Sterne-Friseure und FMFM-Artists aus dem gleichen Holz geschnitzt! Gemeinsam mit der Friseurklassifizierung Deutschland holen wir für Friseure die Sterne vom Himmel und lassen sie auf der Erde weiter leuchten ...

Unser Kooperationspartner fmfm.de auf [www.sternewerfriseur.de](http://www.sternewerfriseur.de)

Einen Blick auf  
fmfm.de  
werfen!



**fmfm.de** und die Friseurklassifizierung verbindet ein großes Ziel: Friseuren helfen, endlich das positive Image zu erhalten, das sie wirklich verdient haben. **Chefredakteurin Gabriela Contoli** über ihre erfrischend junge, etwas andere online-Plattform und die Specials für Sterne-Friseure.



## BUCHTIPP | TERMINE

**Weiterbildung**, die nur kurzfristig motiviert, taugt nichts. Sie muss auf Dauer wirken und Nützliches liefern. Wie diese Seminare! Sie sind Ausschnitt aus dem Angebot der „Sterne“-Partner – und natürlich gibt es für diese Seminare bei der Friseurklassifizierung Deutschland Punkte. Für „Sterne“-Saloninhaber wird teilweise ein Benefit eingeräumt (deshalb vermerken Sie bei der Anmeldung, dass Ihr Salon friseurklassifiziert ist).

So klappt es auch am **Telefon!**



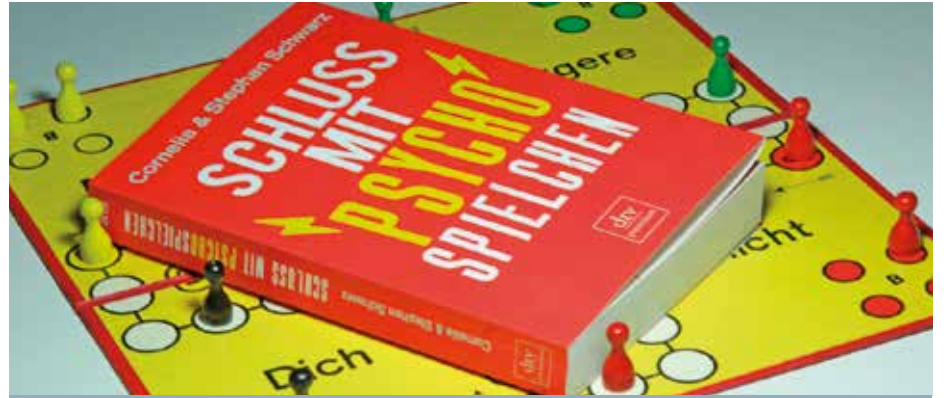
**A**bert Bachmann ist im Friseurbereich der absolute Spezialist und Trainingsprofi, wenn es um Auslastung und Sprachkultur am Telefon geht. In seinen Trainings wird umsetzbar für den Friseuralltag vermittelt, wie das Telefon image- und erfolgsfördernd genutzt werden kann. Die Teilnehmer erfahren, wie Stimme funktioniert, was sie bewirkt und wie sie bewusst und zielführend eingesetzt wird. Gesprächsleitfäden werden entwickelt, Gesprächsführung in positiver Sprachkultur trainiert und vieles mehr, was mehr Sicherheit und Erfolg garantiert. Immer wichtiger wird der richtige Umgang am und mit dem Telefon gerade bei der steigenden Zahl der online-Terminierungen.

**Nächste Termine:**

5. Mai, Nürnberg  
8. Mai, Ulm (über Wella)

**Weitere Infos:**

[www.albert-bachmann.de](http://www.albert-bachmann.de)

Spielwiese wird **Kampfarena**

Knallrot das Deckblatt! Passt! Denn Kommunizieren ist nicht Schwarz-Weiß, sondern oft ein explosives Gemisch zwischen Opfer, Retter, Verfolger. „Schluss mit Psychospielchen“ von Cornelia und Stephan Schwarz entlarvt, wie gedankenlos diese Rollen von uns besetzt werden. Schnell wird klar, wann und warum wir uns immer wieder missverstehen und aneinander vorbeireden. Das Trio „Opfer-Retter-Verfolger“ erklärt, woher immer gleiche Endlos-Streiterei-Schleifen rühren und schon auf den ersten Seiten des Buches wird dieses kleine Trio infernal, das aus der Spielwiese des Lebens eine Kampfarena machen kann, entzaubert. Es wird griffig, fassbar, und man erkennt: „Ich kann ja aussteigen!“

Der ganze Beitrag: [goo.gl/8pEsjA](http://goo.gl/8pEsjA)

[www.dtv.de/buch/cornelia-schwarz-stephan-schwarz-schluss-mit-psychospielchen-26115/](http://www.dtv.de/buch/cornelia-schwarz-stephan-schwarz-schluss-mit-psychospielchen-26115/)



## 120.000 € Umsatz pro Friseur – aber wie?!

**F**ranc Braun ist Inhaber eines der umsatzstärksten Einzelgeschäfte Deutschlands. Der erfolgreiche Friseurunternehmer gründete bereits 2003 eine eigene Unternehmensberatung, in der er sein Hauptaugenmerk auf Seminare mit 100prozentig praxisbezogenen Inhalten legt. Und er weiß, wovon er spricht: Was Braun sagt, ist in seinem erfolgreichen „Braun Der Friseur“ live getestet! Er kann mit seinem Gesamtkonzept begeistern, das neben höchster Endverbraucher-



orientierung auch einen strategischen Schwerpunkt auf seine Mitarbeiter setzt. Natürlich war der erfolgreiche Friseurunternehmer aus Kaarst auch einer der ersten, der seinen Salon klassifizieren ließ, und in seinen Unternehmensführungsseminaren ist auch „Sterne-Salon – sei einzigartig!“ eines der Themen. – und natürlich, wie ein Friseur 120.000 € Umsatz im Jahr erreichen kann!

**Nächste Termine:**

3. April, Kaarst | 24. April, Berlin |  
22. Mai, Soest | 19. Juni, Kaarst |  
14. Aug., Berlin | 4. Sept., München |  
11. Sept., Berlin

**Weitere Infos:** [www.braunderfriseur.de](http://www.braunderfriseur.de)  
Mobil: +49 (0) 162/7 33 26 65



# STERNEFRISEURE BEWEGEN WIRKLICH WAS!

**S**ternefriseurinnen haben Erfolg und sie tun etwas dafür! Sie stellen sich dem Wettbewerb und seinen Herausforderungen. Statt zu lamentieren, bewegen sie. Mit Begeisterung, mit Kompetenz, mit Konsequenz.

Dabei nutzen sie ein Werbemittel, wie es seinesgleichen in der Friseurbranche sucht: die Friseur-Sterne. Sterne sind dem Verbraucher von Hotels vertraut, sie sind klar und einfach verständlich, sie sind glaubwürdig. Und jetzt gibt es sie auch für Friseurinnen.

Mit diesen Sternen bezieht jeder Salon Stellung, positioniert sich mit eindeutiger Aussage, vermittelt seine Stärke dem Verbraucher, seinen Kunden, seinen jetzigen und künftigen Mitarbeitern klar nach außen. Für Sie noch nicht Grund genug, nach den Sternen zu greifen? Dann folgen Sie doch einfach diesen Sternen!



*Ausgezeichnet! Uwe Pfeil und sein Sterneteam von Coiffeurteam Pfeil aus Heinsberg.*

# 1 2



## BESTÄTIGUNG

Ein tolle Maßnahme, um mit seinem Betrieb in den Prüfstand zu gehen! Sterne schaffen es, dass sich der Friseurunternehmer offensiv mit seinem Salon auseinandersetzt und ganz nebenbei überprüft, wo er steht. Eine Prüfung auf Herz und Nieren, die neue Möglichkeiten aufzeigt – und natürlich Bestätigung dessen ist, was auf die Beine gestellt wurde!



Michael Hermes,  
Hermes Friseure,  
Bad Oeynhausen



„Eine tolle Maßnahme, um mit seinem Betrieb in den Prüfstand zu gehen.“

Ich empfehle jedem, sich diesem Anspruch zu stellen!“

Regina Winkler  
Intercoiffure Regina Winkler, Schwerte

★ #friseurklassifizierung

Ein Post von der Facebook-Seite der Friseurklassifizierung. Liken und immer aktuell informiert sein. [www.facebook.com/friseurklassifizierung](http://www.facebook.com/friseurklassifizierung)



## WERBEWIRKUNG GARANTIRT

Ein besseres Werbemittel gibt es einfach nicht. Sterne garantieren überdurchschnittlich Werbewirkung genau da, wo die Werbung für den Salon wirklich Sinn macht – im Ort, in der Stadt, in der Region. Sternefriseure sind in Zeitungen und auf online-Plattformen, sind im Radio, der Bürgermeister beglückwünscht persönlich und selbst eine Ministerpräsidentin war schon da ...

# 3 4 5

## MOTIVATION

Jeder Sterne-Salon profitiert nach innen und nach außen von seinen Sternen. Sie sind ein klares, wirkungsvolles Signal, mit dem sich der Salon präsentieren kann. Das motiviert das gesamte Team, denn nicht nur die Öffentlichkeit wird auf den Salon aufmerksam. Für das ganze Team sind die Sterne Motivation und Ansporn, täglich daran zu arbeiten, den Standard zu halten. Schließlich steht hinter jedem Stern ein begeistertes Team und ein engagierter Chef. Und der darf sich über Sterne natürlich auch freuen!

Über unser  
Sterne-Schild freue ich  
mich nun jeden Tag,  
wenn ich in den Salon  
komme!

Elke Loch, EL-LE Friseur Komm, Neunkirchen

★ #friseurklassifizierung



*„Durch die Sterne wurden Kunden aufmerksam, die uns sonst gar nicht besucht hätten.“*

*Lorena Schlüter, Gnarrenburg*

## MEHR KUNDEN

Sterne der Friseurklassifizierung bringen mehr Kunden. Sie machen bekannt, was hinter jedem Stern steht. Ein konsequent bestücktes Paket an Leistungen und Maßnahmen. Service, Angebote, Konzept, Aus- und Weiterbildung, Kommunikation, Mitarbeiterkompetenz ... alles lebt und bleibt lebendig!

## STERNE

... schaffen die Orientierung, die der Verbraucher heute sucht, die aber auch gerade Auszubildende heute suchen. Sterne bringen den Friseur endlich aus den Negativschlagzeilen. Sie ermöglichen die unbedingt notwendige Abgrenzung in einem immer kleinteiliger werdenden Markt und eröffnen neue Chancen für den Friseur, der seinen Beruf erfolgreich, erfüllt, begeistert lebt – und der mit Sternen endlich nach außen vermitteln kann, dass sein Salon ein wirklich besonderer ist!

**GREIFEN SIE NACH STERNEN**  
**WWW.STERNEFUERFRISEURE.DE**



# STERNE FÜR FRISEURE GREIFEN SIE DANACH

## Ihr Salon hat Sterne verdient? Hier der Weg dazu:

- 1.** Erhebungsbogen anfordern – per Mail, telefonisch oder downloaden unter [www.goo.gl/tl0Q9H](http://www.goo.gl/tl0Q9H)
- 2.** Ausfüllen und ab die Post!
- 3.** Zeitnah gibt es Auswertung, Werbemittel-Paket, Prüfungstermin
- 4.** Und natürlich regelmäßig SterneMAG und viele andere, interessante SterneNEWS

Alles haarklein auf der Website: [www.sternefriseur.de](http://www.sternefriseur.de)

Sie haben Fragen? Hotline: 0180 5015088 Tel. 0221 94 40 67 0

[info@friseurklassifizierung-deutschland.de](mailto:info@friseurklassifizierung-deutschland.de)

[www.facebook.com/Friseurklassifizierung](https://www.facebook.com/Friseurklassifizierung)



Eine Marke der

