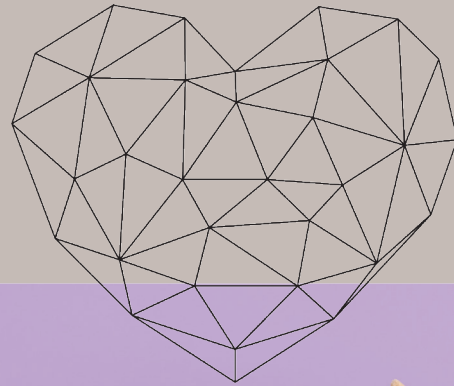


Société Française de Biosthétique

CAMPUS



1.24

Brennpunkt Mutig Zukunft gestalten
SFB live Wir bewegen was **Projekt** Gemeinsam klimaaktiv

Liebe SFB-Kolleginnen und Kollegen,

dass wir Biosthetiker zu den Unternehmern statt zu den Unterlassern gehören, ist weithin bekannt. Aber wir haben auch konzeptionell so vieles im Gepäck, was uns berechtigterweise optimistisch in die Zukunft blicken lässt: Beim Thema Nachwuchsgewinnung und -förderung bieten wir der Azubiflaute mit unseren Privatschulen und jeder Menge Motivation durch die Young Talent Trophy die Stirn. Dank unserer Rituale und den hochwertigen Make-up- und Kosmetikangeboten in unseren Salons verwandeln wir den Besuch beim Friseur für unsere Gäste in emotionale Beauty-Auszeiten mit einem Bonus an „Me-Time“.

Dieser qualitative Mehrwert ist entscheidend, wenn es darum geht, die notwendigen Preiserhöhungen erfolgreich umzusetzen! Auch unsere Gemeinschaft in der SFB sowie die zahlreichen Aktivgruppen sind ein echtes Pfund, das uns stark macht und uns immer wieder hilft, Kräfte und Know-how zu bündeln und uns gegenseitig zu unterstützen. Last but not least geht – ganz frisch – unser neuestes „Baby“ an den Start: die SFB-App. Sie soll die Kommunikation innerhalb unserer Gemeinschaft noch unkomplizierter und direkter gestalten und euch mit allen News versorgen.

Bist du schon dabei? Falls nicht, melde dich jetzt an und bleib' auf dem Laufenden!

All dies wäre nicht möglich ohne ein großartiges Team von Kolleginnen und Kollegen, die Ideen und Projekte mitgestalten und sich mit vollem Herzblut für unser wunderbares Friseurhandwerk einsetzen!

An dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei euch allen bedanken und mich gleichzeitig als SFB-Präsident verabschieden. Ich freue mich sehr, dass meine Kollegin Gabi Stern das Amt der SFB-Präsidentin übernehmen wird. Gemeinsam konnten wir in den vergangenen drei Jahren bereits viele neue, moderne Ideen für unsere einzigartige Gemeinschaft entwickeln und umsetzen - nicht zuletzt dank der Unterstützung unserer sensationellen Crew. Ich bin zuversichtlich, dass auch das neue Präsidium alles geben wird, um diesen Spirit aufrechtzuerhalten und weiterzuentwickeln.

In diesem Sinne wünsche ich euch und der SFB viel Freude mit den neuen Projekten und weiterhin eine hohe Leidenschaft für unseren einzigartigen Beruf.

Herzlichst, Patrick Lamp



A stylized, handwritten signature in black ink that reads "Patrick Lamp". The signature is fluid and cursive, with the first letters being larger and more prominent.

IMPRESSUM

Société Française de Biosthétique, SFB Büro, Gülichstr. 5, 75179 Pforzheim
Persönliche Ansprechpartnerin: Roberta Metallo, Tel. 07231-456-272,
E-Mail office@sfb-d.de
Website: www.sfb.world
Redaktion: Simone Frieb und Gabriela Contoli

Grafik: reyesnova-design.de

Hinweis zum Gendern: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir im CAMPUS Magazin auf das Gendern.

Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Personen.



Mutig in eine erfolgreiche Zukunft!

Keine Frage: Es sind viele Zukunftsthemen, die im Friseurhandwerk den Kessel nach wie vor zum Brodeln bringen:

Ob Ausbildungsmisere, Mehrwertsteuersenkung, Preiserhöhungen oder Fachkräftemangel... .

All diese Probleme lassen sich weder schönreden noch wegdiskutieren! Doch Krisen sind dazu da,

um die Energien in Strategien und Lösungen zu investieren – sowohl einzeln als auch gemeinsam! SFB-Mitglieder haben das verinnerlicht – und unterstützen sich gegenseitig. ‚Lösungsorientiert denken‘ lautet daher auch die Devise auf den kommenden Seiten mit Meinungen von Machern statt Missmut von Miesepetern...

7% statt 19%
Mehrwertsteuer,
Schwarzarbeit,
Sonderregelungen
für Kleinst-
unternehmer.
Wo soll man
ansetzen?

„Die Friseurdienstleistung absetzbar machen!“

„Die Mehrwertsteuer zu senken ist ein Wunschzettel, der aus vielen Branchen kommt. Mir gefällt folgende Logik besser: Es werden nicht alle Handwerksunternehmen gleich behandelt, wenn ich mir die Steuergestaltung ansehe. Ich kann handwerksnahe Dienstleistungen von der Steuer in bestimmten Bereichen absetzen. Also, wenn ich mir ein Dach decken lasse, kann ich zumindest die Personalkosten über die Steuer absetzen.“

Ich finde es interessanter, über eine Gleichbehandlung mit dem Friseur nachzudenken, als über die Mehrwertsteuergeschichte. (...) Das rechnet sich auch für den Staat, weil ich darüber einen Anreiz schaffe, Schwarzarbeit zu vermeiden, da ich ja die Friseurdienstleistung nur abrechnen kann, wenn ich einen Zahlungsbeleg habe.“ Quelle: Zukunftskongress, imsalon.de



Michael Kellner, Parlamentarischer Staatssekretär Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz



„Es lohnt sich, für 7 % zu kämpfen!“

„Ein absolut relevanter Teil des Friseurmarkts, nämlich die Kleinstunternehmer, zahlen gar keine Mehrwertsteuer und können so ganz anders Preise kalkulieren. Noch immer sehen viele von der Mehrwertsteuer betroffene Kollegen die Umsatzsteuer nur als durchlaufenden Posten und konzentrieren sich allein auf das Wunschziel, die Lohnnebenkosten zu senken. Doch das wird nicht passieren, weil an diesen Positionen kaum zu rütteln sein wird. Ganz anders sieht es dagegen bei der Mehrwertsteuer aus, da der Mehrwertsteuersatz nach EU-Recht eine flexible Größe ist, die verhandelbar ist! Es lohnt sich also, sich für eine Senkung auf 7% einzusetzen und zu kämpfen, weil es sehr wohl einen großen Unterschied macht, ob ich beispielsweise von 100.000 € Umsatz nur 7% oder aber 19% Steuer bezahle!“

Die Gastmeinung von Nichtbiosthetiker Thorsten Hussfeldt, Ludwigsburg



„Alles über Steuerreduzierung zu versuchen, halte ich für den falschen Weg!“

„Die Absenkung der Mehrwertsteuer auf 7% ist für mich kein relevantes Thema, weil sie zu kurz greift und kein Allheilmittel ist. Um zukünftig gute, selbstständig arbeitende Mitarbeiter zu bekommen, die von ihrer Arbeit leben können, brauchen wir die richtigen Rahmenbedingungen und Stundenlöhne von mindestens 20 Euro. Wenn man einen Beruf aus Leidenschaft machen will, dann sollte man selbstverständlich nicht darüber nachdenken müssen, wovon ich am Ende des Monats leben muss. Dazu brauchen wir Topqualität, die richtigen Menschen für diesen wunderbaren Beruf, den ich nun schon mit Begeisterung 44 Jahre mache. Als Biosthétique Friseur haben wir die besten Voraussetzungen, diese handwerkliche Qualität zu erreichen, anzubieten und die Hilfsmittel, erstklassische Dienstleitungen für unsere Kunden zu kreieren. Das Ganze nur über das Thema Steuerreduzierung zu versuchen, ist für mich der falsche Weg.“

Patrick Lamp, Biosthetiker aus Groß-Zimmern

„Saloninhaber müssen auf schwarze Kassen verzichten!“

„Der Begriff Schwarzarbeit greift viel zu kurz, denn aus meiner Sicht ist Schwarzgeld die wahre Geißel der Branche! Viele Friseure zeigen jetzt mit dem Finger auf Kleinstbetriebe und Barber. Das Wichtigste aber ist, dass alle Saloninhaber – unabhängig von der Größe des Betriebs – auf schwarze Kassen verzichten. Wir als Friseure sollten einen gemeinsamen Kodex formulieren, in dem wir uns zur Steuerehrlichkeit verpflichten! Erst dann sind gesunder Wettbewerb und faire Marktbedingungen überhaupt möglich. Dieses Thema dann in einer Kommunikationskampagne öffentlich zu machen, das würde unser Image enorm stärken.“

Ralf Steinhoff, Biosthetiker aus Reutlingen



Mutige Preissteigerungen im Jahr 2023!

Im Schnitt hoben Salons ihre Preise um +7,65% an.

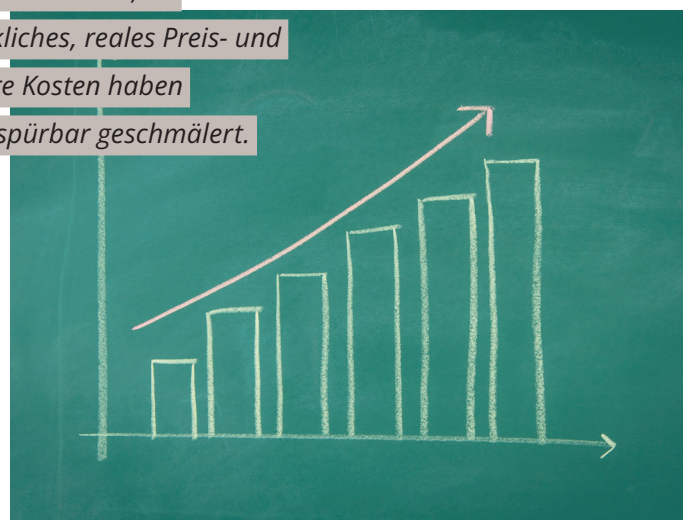
Bei einer Inflationsrate von +5,9%

ergibt das ein merkliches, reales Preis- und

Umsatzplus. Höhere Kosten haben

dieses Plus jedoch spürbar geschmälert.

Quelle: Abschnitt, Osinski



Kosten explodieren!

Gesucht: Wege und Möglichkeiten, den Dienstleistungsfaktor zu erhöhen!



„Mehr Umsatz mit dem Hair & Beauty Artist!“

„Ausbildung kann sich tatsächlich auch unternehmerisch rechnen! Ich habe derzeit fünf Azubis, die alle die Ausbildung zum Hair & Beauty Artist absolvieren. Diese hervorragende Zusatzausbildung ist mir ein absolutes Herzensprojekt! Meine Zielmarke ist es immer, dass die Azubis nach ihrem Start im Sommer ab Oktober so weit sein sollten, dass sie Ansatzfarben beherrschen. Auch die vielen kleinen Beauty-Dienstleistungen, die sie schon kurz nach Ausbildungsbeginn bei Kundinnen umsetzen können, lohnen sich. Im Schnitt macht ein Azubi im ersten Lehrjahr bei uns 950 Euro Umsatz pro Monat; im dritten Lehrjahr sprechen wir schon von monatlichen Umsätzen zwischen 3.500 und 5.400 Euro. Dieser HBA-Nachwuchs ist wirklich motiviert!“

Karina Herzig,
Biosthetikerin aus Schwetzingen



„Expertise öffnet die Tür zum Vertrauen der Kunden!“

„Salonmitarbeiter, die nach dem „Total Beauty Konzept“ arbeiten, haben ein gutes Tool an der Hand, um mühelos den Dienstleistungsfaktor zu erhöhen, weil sie nicht im klassischen Sinne verkaufen! Dank ihres Know-hows nehmen sie die Bedürfnisse der Kundinnen sehr genauer wahr und können das, was sie wahrnehmen, ansprechen. Ist beispielsweise die Haut gerötet oder würde der Kundin eine Massage guttun? Diese Expertise ist es, die die Tür zum Vertrauen der Kunden öffnet. Mit meinem Upgrade Konzept setze ich dies fort und schule vor allem eine empathische Beratung, bei der sich die Mitarbeiter wohlfühlen und die Kundin niemals das Gefühl hat, das ihr etwas aufgeschwatzt wird.“

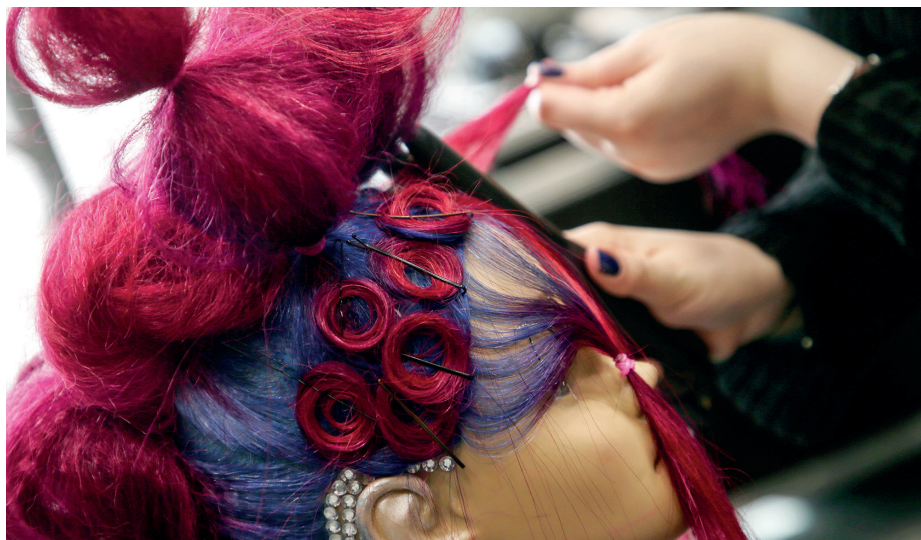
Sabrina Poser, Biosthetikerin aus Herford



1% mehr Friseurazubis im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr! Aber 6.738 abgeschlossene Ausbildungsverträge gegenüber 6.675 sind kein Aufwärtstrend! Es braucht dringend neue Ausbildungskonzepte. Ein leuchtendes Beispiel, wie es gehen kann: der Hair und Beauty Artist.

Quelle Zahlen: BIBB

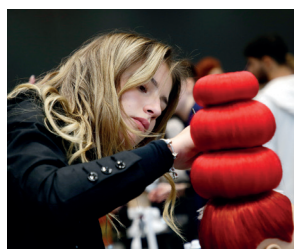
An alle Azubis: Macht mit bei der Young Talent Trophy 2024!



Du bist Azubi und bereit für eine ganz besondere Challenge? The stage is yours! Gestalte backstage deine eigene Hochsteckfrisur und begeistere mit ihr anschließend live auf der Bühne die fachkundige Jury und das SFB-Publikum! Lust? Let's go! >>>



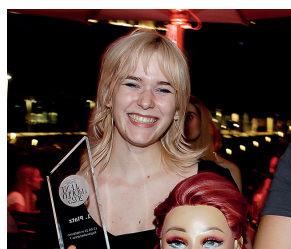
Wir haben die Young Talent Trophy 2023 gewonnen!



Jolina Will, Berlin
"Es hat mega Spaß gemacht, mit den anderen Azubis gemeinsam auf der Bühne zu stehen und zu arbeiten."



Maklin Ali, Moers
"Seit ich die Young Talent Trophy 2023 gewonnen habe, darf ich im Salon alle Hochsteckfrisuren machen!"



Maya Gräf, Karben
"Bei der Young Talent Trophy dabei zu sein und dann auch noch zu gewinnen, war ein unbeschreibliches Gefühl und hat meinen Salonalltag total gepusht!"



Sandra Ehrhardt und Nicole Donner, Regionsvorstand 01

Gemeinschaft baut Zukunft! Viele Emotionen beim SFB-Kongress in Leipzig!

Wer am 19.11.2023 beim Kongress der SFB in Leipzig dabei war, erlebte die komplette Klaviatur an Emotionen, wie sie wohl in keiner anderen Branche als in unserer gespielt wird. Rund 200 Gäste wurden von den beiden Regionsvorständen Sandra Ehrhardt und Nicole Donner am Sonntagmorgen mit einer untermachenden Tanzeinlage und lieben Worten willkommen geheißen. Das Motto des Tages „Gemeinschaft baut Zukunft“ hielt, was es versprach, und bescherte den Teilnehmern wertvolle und wertbringende Stunden, in denen erfolgreiche Kollegen ihr Fachwissen mit ihnen teilten.



<<<



Mitarbeiter und Azubis: Gewinnt zwei Reisen zum Sommertreff nach Bella Italia!

Nach dem beliebten Wintertreff gibt es in diesem Jahr erneut einen SFB-Sommertreff. Dieser findet vom 20.7.-22.7.2024 in Verona statt. Alle Teilnehmer erwartet ein exklusives Programm mit Stadtführung, Besuch der La Biosthétique Academy

>>>



Italien inklusive Seminar „Blond Collection“ sowie der Genuss einer Oper in der berühmten Arena di Verona. Erlebt mit der SFB-Community ein unvergessliches Sommer-Wochenende! Mitarbeiter und Azubis haben die Chance, 2 Reisen inkl. Übernachtung und Programm zu gewinnen! Lust, dabei zu sein?



„Aus Wartezeit wird Lesezeit!“

SHAREMAGAZINES - DER DIGITALE LESEZIRKEL FÜR FRISEURSALONS

Langeweile während des Einwirkens der Coloration oder eines aufwendigen Haarschnitts? Statt sich oldschool ein Print-Magazin vom Tisch zu nehmen, nutzen Kunden heutzutage ihr Smartphone oder Tablet, um sich digital unterhalten zu lassen. Es ist Zeit den klassischen Print-Lesezirkel in ein neues Zeitalter zu überführen. Über den QR-Code von sharemagazines wird digital, hygienisch und umweltfreundlich in deinem Salon gelesen. Mehr als 850 Titel sind für deine Kunden jederzeit aktuell und nie vergriffen.

Als La Biosthétique-Salon erhältst du einen exklusiven Rabatt von **20 %** und zahlst nur **39,90 € netto** pro Monat. Sichere dir jetzt mit dem Code **#SFB24** deinen Vorteilspreis unter www.sharemagazines.de.*



Jetzt QR-Code scannen und 5 Tage
kostenlos lesen!*



*Codes gültig bis 31.05.2024

Die SFB Teamleiter trafen sich in Pforzheim



Die Neuzugänge bei den SFB-Teamleitern

Am ersten Februarwochenende trafen sich die rund 80 Teamleiter der Aktivgruppen zu einem inspirierenden Tagungsprogramm in Pforzheim, um sich über die Neuheiten von La Biosthétique und der SFB zu informieren. Nach einem fröhlichen Get Together am Samstagabend gab es an den folgenden beiden Tagen jede Menge Input für die Arbeit in den Aktivgruppen: von der neuen SFB-App und Homepage über Produktnews bis hin zum neuen Haartrend und dem Motivationsvortrag „Ohne Fleiß kein Preis“. Bei den Präsidiumpwahlen wurde Gabi Stern zur neuen Präsidentin gewählt, Angela Schröder zur Vizepräsidentin. Das Abendevent beinhaltete den Besuch des Gasometer-Programms Pergamon sowie ein gemeinsames Abendessen im Parkhotel.



>>>



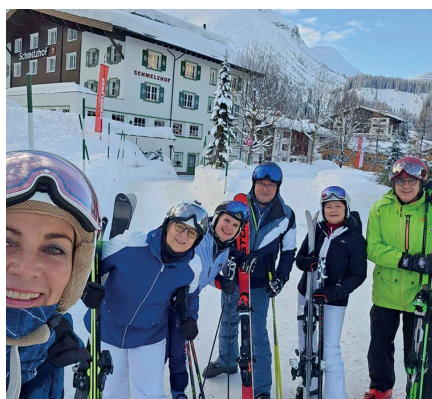
Das neu gewählte SFB-Präsidium: v.l.n.r.: Patrick Lamp, Nicole Donner, Norma Garwels, Marcus Matthes, Angela Schröder, Ingo Lefering und Gabi Stern

Erfolgreicher Start der HBA-Privatschule in Böblingen

Im September 2023 ging die neue staatlich anerkannte Privatschule für die Hair & Beauty Artist-Ausbildung am Standort Böblingen mit gleich zwei Einstiegsklassen an den Start. „Wer bei uns erfolgreich den HBA abschließt, soll ab dem ersten Tag als Geselle und Gesellin absolut souverän und selbstbewusst in diesem wunderschönen Beruf arbeiten können“, sagt Barbara Weiß, Friseurmeisterin und Lehrerin an der Privatschule Böblingen.



>>>



#Ski-Meeting 2024: Snow & Know-how

Vom 07.-12.01.2024 hieß es für 80 SFB-Mitglieder aus Deutschland, Österreich und der Schweiz wieder: Ski Heil! Im österreichischen Lech am Arlberg ging es 6 Tage lang um Sport, Erholung, Genuss sowie wertvolles Wissen und unverzichtbaren Erfahrungsaustausch.



>>>

Hurra, die SFB-App ist da!

Ab sofort steht allen SFB-Mitgliedern die neue App zur Verfügung, um sich miteinander zu verbinden, Fachwissen zu teilen, Dokumente abzurufen sowie wichtige Infos über Events und weitere SFB-Aktivitäten zu erhalten. Der Kalender enthält alle relevanten SFB-Termine. Chat-Gruppen bieten die Möglichkeit sowohl zum Gruppenaustausch als auch zur individuellen Kommunikation.

Hier geht's zur App



SFB goes International:
Die bisherige Website
sfb-d.de ist umgezogen
auf www.sfb.world/de



April 2024: Welcome zur Teamleitersitzung der SFB Österreich!

Nach dem erfolgreichen Kongress der SFB Österreich im Oktober 2023 in Salzburg hat sich der Vorstand rund um Präsidentin Karin Stromberger für 2024 einiges vorgenommen: Bereits zu Jahresbeginn veranstalteten die Aktivgruppen jeweils einen Neujahrsempfang in ihrem Bundesland, um die Events für dieses Jahr in Planung zu nehmen. Vom 13.-15.4.2024 findet im Landhotel Gut Moser, dem höchstgelegenen Weingut Österreichs in Leutschach an der Weinstraße, die Teamleitersitzung statt. Programmhilighlight: Speaker Marcus Strini, ehemaliger österreichischer Handballspieler, Triathlet und mehrfacher Österreichischer Meister. In seinem Vortrag geht es vor allem um das Thema „Teambuilding“ und Aktivitäten zur Stärkung des Teamgeists und Förderung der Zusammenarbeit.



>>>

TIME GLOBE

KASSE | KALENDER | APP



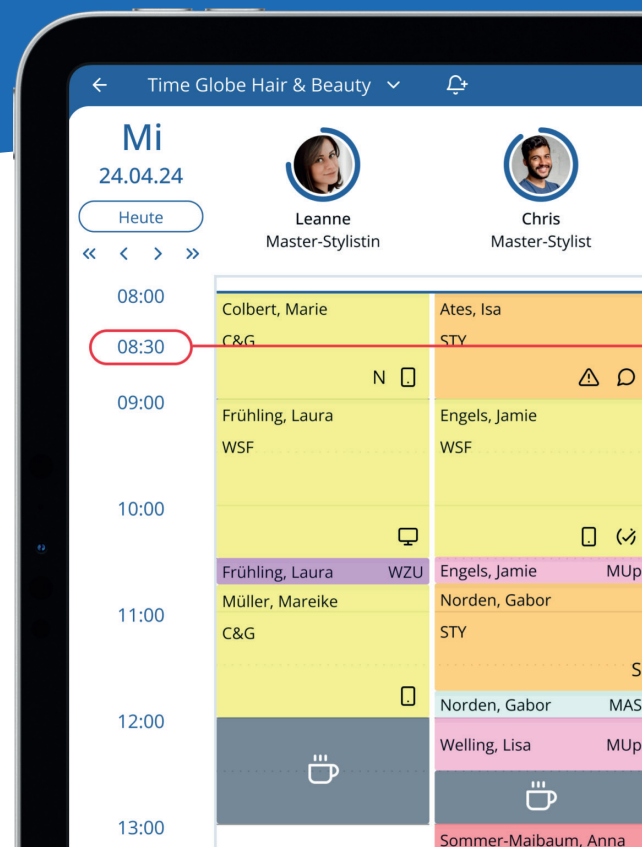
Time Globe hat uns eine extreme Steigerung gegeben, wenn wir uns Jahresumsätze anschauen.

Tim Schädlich, Friseurunternehmer & Speaker



Mehrwert: Zeitersparnis, eine bessere Arbeits- und Lebensqualität

Alexander von Trentini, Friseurunternehmer



TIME GLOBE
KASSE | KALENDER | APP

www.timeglobe.de
info@timeglobe.de
0228 / 38 75 92 80

10% Rabatt
La Biosthétique
Sonderkonditionen

Imagevideo
ansehen





„Beim letzten Treffen unserer Gruppe am 1.11. in meinem Salon haben wir uns den Themen Glossing, Shining und Gleaming mit Schwerpunkt Grauveredelung gewidmet. Erläutert wurden die relevanten Anwendungen, Inhaltsstoffe, Preise und Verkaufsargumente mit Hinweis, in welchen Videos diese Infos und Erklärungen im Home of Education zu finden sind!“
 Ute Börsdamm, Aktivgruppe Umsatzbooster Aktionen

„Wir hatten einen wunderbaren „Blonde Training Day“ mit Friederike Kommiss mit einem super informativen theoretischen Teil am Vormittag, den wir dann nachmittags an 6 sehr coolen Modellen in die Praxis umsetzen durften.“
 Detlef Bastian, Aktivgruppe Ostwestfalen-Lippe

„Einen sehr inspirierenden und informativen Aktivgruppenabend durften die Mitarbeiter und Chefs unserer Aktivgruppe zum Thema „Betriebswirtschaft“ mit Marlon Tietze erleben. Unter dem Motto „Mein Preis - Mein Wert“ stand der Friseurbesuch und die damit verbundenen Vorstellungen und Wünsche unserer Kunden im Vordergrund. Insbesondere für unsere Mitarbeiter war der Abend sehr interessant und Marlon Tietze veranschaulichte praxisnah, wie wichtig das Verwöhnerlebnis und der damit verbundene Preis sowohl für unsere Kunden als auch für unseren Erfolg als Biosthetiker ist. Neben dem Zahlen-spiel gehörte auch der positive Blick in die Zukunft zum Finale eines erfolgreichen Aktivgruppenabends.“
 Julia Günnewig, Aktivgruppe Westfalen

„In unserer Aktiengruppe dreht sich alles rund ums Make-up. Wenn wir uns treffen, setzen wir immer ein spezielles Thema, wie z. B. „Abend Make-up“ um. Mitmachen dürfen bei uns ausnahmslos alle: Azubis, Mitarbeiter und Chefs! Wir schminken uns dann gegenseitig und ich gebe dazu Tipps, z. B. welcher Look bei der entsprechenden Gesichtsform, bei Brillenträgern oder bei Schlupflidern gut aussieht. Wir haben immer viel Spaß und es wird viel gelacht. Schön zu sehen, wie motiviert und voller Elan die Teilnehmer das Erlernte gleich am nächsten Tag anwenden!“
 Conny Reiß, Kosmetikgruppe München

FOTOS: JMK-PHOTOGRAPHY, PRIVAT



„Wir starteten das neue Jahr mit einem inspirierenden Tagesseminar im Salon Friseurteam Schumann in Northeim. Referentin Eva Bethe zeigte uns am Vormittag raffinierte Hochstecktechniken an 2 Modellen: Zunächst wurde am Ansatz mit einem schmalen Kreppeisen für Volumen und Griffigkeit gesorgt, anschließend die Haare mit einem Glätteisen in den Längen gelockt und gewellt. Die Basis für die beiden sich anschließenden Looks bildete ein Donutkissen, das abgerollt und festgesteckt wurde. Nach einem leckeren Mittagessen zeigte uns Thimeo Willumat von GHD, wie warm eine thermische Umformung sein darf und präsentierte uns die aktuellen Stylingtrends. Zwei Techniken durften wir dann an Übungsköpfen umsetzen. Vor allem der „Jennifer Lopez-Style“ hat uns sehr beeindruckt. Wir hatten alle viel Spaß und freuen uns auf weitere Events in unserer Aktivgruppe in 2024.“

Uwe Posorski, Aktivgruppe Harz

„Ein Treffen, an das ich mich mit besonders großer Freude erinnere, ist unser Sommertreffen 2023 in der Villa Baumgarten in Dresden. Am Nachmittag haben wir mit Unterstützung von Sandra Ehrhardt und Heike Hinsche die 8 Wochen SPA Aktion besprochen. Außerdem konnten wir an diesem Tag einige neue Kolleginnen und Kollegen begrüßen. Der schöne Sommerabend ging mit tollen Gesprächen, Bratwurst und Sekt zu Ende. Ein großartiger Tag!“

Jana Ebenroth, Aktivgruppe Elbflorenz

„Bei uns ging es kürzlich um das Thema „Home of Education“. Viele Kollegen waren an diesem Tag gekommen, um sich von Verkaufsleiter Dietmar Tietze mit diesem neuen Service von La Biosthétique vertraut zu machen. Aber auch unser Color and Gloss Seminar war sehr inspirierend. Trainer Dominik Bergmann erarbeitete an uns verschiedene Techniken und Texturen. Wir waren alle sehr begeistert und diejenigen, die bisher noch nicht mit Color and Gloss gearbeitet haben, wurden an diesem Tag mit ausreichend Input versorgt.“

Helga Kortz, Aktivgruppe Bingen-Hunsrück

„Bei unseren Treffen herrscht immer ein reger Austausch zu den unterschiedlichsten Themen. Die vergangenen Male ging es um diverse Schminktipp, über das verkaufswirksame Befüllen unserer Regale mit La Biosthétique Produkten, Änderungen bei Bezahlmethoden und diverse Kassensysteme. Spannend waren auch unsere Diskussionen darüber, wie wir uns in den Sozialen Medien präsentieren oder wie wir mit Kunden umgehen, die kurzfristig oder gar nicht absagen!“

Rino Gatto, Aktivgruppe Dachau



Gemeinsam klimaaktiv

Klimaschutz geht uns alle an! Mit dem neuen Projekt „1,5°C Salon Target“ bietet La Biosthétique seinen Salonpartnern ab sofort eine innovative Möglichkeit, aktiv Klimaschutz zu betreiben und setzt damit neue Maßstäbe in der Friseurbranche.

Herr Dr. Ader, ab März startet La Biosthétique das Projekt 1,5°C Salon Target. Was bedeutet diese Neuaufrichtung Ihrer Klimaaktivitäten?

Seit 2019 erfassen wir als Unternehmen unseren kompletten CO₂-Fußabdruck (Scope 1-3). Unser Ziel war es jedoch von Beginn an, in der starken und vertrauensvollen Gemeinschaft mit unseren Salonpartnern noch viel mehr zu erreichen. Ab März 2024 setzen wir daher unseren Klimapfad mit dem Projekt „1,5°C Salon Target“ nach neuen Maßstäben fort und heben unser Engagement für das Klima auf ein nächstes Level. Hintergrund ist, dass wir als Menschheit derzeit noch auf einen globalen Temperaturanstieg von rund drei Grad Celsius zugehen, das Pariser Abkommen jedoch bereits die Einhaltung des Ziels von 1,5 Grad Celsius vorschreibt. Dies ist allerdings nur umsetzbar, wenn sich die Wirtschaft transformiert und wir uns als Gemeinschaft dafür engagieren, dieses 1,5 Grad-Ziel durch effektive



Dr. Christian Ader, Mitglied der Geschäftsführung und COO La Biosthétique, im Interview über das wegweisende Klimaprojekt.



CO₂-Reduktionsmaßnahmen zu erreichen.

Welche konkreten Veränderungen bringt das Projekt „1,5°C Salon Target“ für die Salons?

Beim Klimaprojekt „1,5°C Salon Target“ wird in Zusammenarbeit mit „right° based on science“, einem Anbieter für Metriken und Software, immer noch der CO₂-Fußabdruck der teilnehmenden Salons gemessen. Auf der Grundlage dieser Auswertung erhalten unsere Partner einen eigenen „Klima-Status“, der zeigt, wie nah sie mit ihrem aktuellen Handeln im Salon am 1,5 Grad-Ziel dran beziehungsweise entfernt sind. Zudem bekommen sie Empfehlungen, wie sie ihren individuellen Fußabdruck signifikant senken können. Wir rücken also den Fokus ganz klar hin in Richtung Reduktion von CO₂ statt zur Kompensation. Wir möchten unsere Salonpartner effektiv darin unterstützen, dass sie wirklich Geld in Reduktionsmaßnahmen stecken.

Darum – und weil nun auch die Zahlungen zur Kompensation wegfallen – ist die Teilnahme am neuen „1,5°C Salon Target“-Programm für La Biosthétique Partner kostenfrei.

Unterstützen Sie die Salons auch in der Kommunikation ihres Engagements an ihre Kunden?

Natürlich. Jeder Saloninhaber kann jede einzelne Einsparungsmaßnahme im Salon in ein digitales System einpflegen und direkt transparent sehen, inwiefern sich diese Aktionen auf die eigene Gradzahl auswirken. Wird ein Salon, der zum Beispiel bei der Erstausswertung als 2,2°C-Salon gestartet ist, durch einige Maßnahmen und Aktionen zum 1,8°C-Salon, motiviert das das ganze Salonteam, weiter dranzubleiben – und ganz sicher auch die Kunden, denn der Fortschritt in Sachen Klimaaktivität kann umgehend mit umfangreichem Kommunikationsmaterial nach außen kommuniziert werden.

Goodbye & Hello

So wird der Salonwechsel
zum Erfolg!

Goodbye, Christina... hello, Maximilian!



Besonders emotional wird es, wenn der Salon innerhalb der Familie weitergegeben wird, wie hier von Christina Meyer an ihren Sohn Maximilian. So etwas geschieht nicht von heute auf morgen, sondern ist ein langer Prozess, der besonders in dieser Konstellation behutsam und mit vielen konstruktiven Gesprächen angegangen werden sollte. Die Kunst besteht darin, das Gute beizubehalten und dennoch neu zu hinterfragen. Derjenige, der übergibt, sollte nach und nach loslassen, während der Übernehmer das Team nicht mit Ad-hoc-Innovationen überfordern darf.

Goodbye, Christa... hello, Sabina!



Als Sabina Götz, die langjährige Mitarbeiterin von Christa Müller, den Wunsch nach Selbstständigkeit verspürte, handelte ihre Chefin schnell und bot ihr den Salon an. Die Übergabe erstreckte sich über einen Zeitraum von fünf Jahren, wobei ein Vorvertrag als Grundlage diente, der sowohl der Salonübergeberin als auch der -übernehmerin Sicherheit gab. Inzwischen führt Sabina den Salon, während Christa noch 2,5 Tage pro Woche mithilft.

Goodbye, Bernd ... hello, Rebecca!



Wer einen Salon übergeben möchte, sollte bereits 1-2 Jahre im Voraus im engsten Umfeld nach potenziellen Nachfolgern suchen, so die Erfahrungen von Bernd Schedwill, der seinen Salon 2018 an seine Mitarbeiterin Rebecca Worsch übergab. Bereits vor der Übernahme hatte er Rebecca mehr und mehr Verantwortung übertragen, was auch das Team positiv beeinflusste und dazu beitrug, dass Rebecca nicht nur als Kollegin, sondern auch als Chefin akzeptiert wurde.



Irene Dangel, Teamleitung Consulting & Services bei La Biosthétique:

Salonwechsel machen oftmals große Probleme, weil...

...oftmals unterschätzt wird, wie viele Klärungspunkte und Aufgaben so eine Salonübergabe bereits im Vorfeld mit sich bringt. Grundsätzlich gilt: jeder Betrieb ist anders. Daher kann keine Übergabe nach dem Muster einer anderen verlaufen.

Bereits im Vorfeld sollten folgende Punkte berücksichtigt werden...

...die wirtschaftliche Situation des Betriebes, die Eigentums- bzw. Mietverhältnisse, Bekanntheitsgrad, Ruf des Unternehmens, Kundenstamm, Preisniveau, Standort, aktuelles Umfeld, aber auch persönliche Aspekte wie Sicherung der Altersvorsorge oder bestmögliche Steuerlast.

Bei der Ermittlung des Unternehmenswertes helfen...

...die Handwerkskammer, der Steuerberater sowie unsere Consulting & Services-Abteilung. Diese Berechnung ist wichtig für die Beantragung von Finanzierungsmitteln über die KfW und bietet gleichzeitig eine Basis für die Verhandlung zwischen Käufer und Verkäufer.

Das Seminarangebot von La Biosthétique zum Thema Betriebsübergabe umfasst...

...die Themen langfristige und kurzfristige Übergabe sowohl für Übergeber und Übernehmer.

Das ausführliche Interview mit Irene Dangel findet Ihr hier

>>>



Erfolgreicher Salonwechsel 3 La Biosthétique Online-Seminare am 8.4.2024

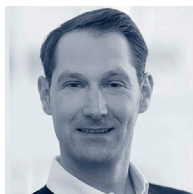
„Sie möchten Ihr Unternehmen langfristig auf eine Übergabe vorbereiten.“
„Sie haben bereits einen Nachfolger und gehen in die konkrete Planung.“
„Vom Kollegen zum Chef“ – 5 Fragen an einen Betriebsübernehmer



Hier geht's
zu weiteren
Infos und
zur Anmeldung

SALONSOFTWARE MADE IN GERMANY

Mehr Umsatz mit Time Globe



Zahlreiche Unternehmer von Friseur- und Kosmetiksalons, darunter auch viele SFB-Mitglieder, schwören bereits auf die Salonsoftware der Bonner IT-Schmiede **Time Globe**, da sie alle Tools bietet, um den Beauty-Betrieb in eine erfolgreiche digitale Zukunft zu steuern. Geschäftsführer Ruben Hennemeyer über die Vorteile des umsatzorientierten Systems.

Herr Hennemeyer, was verstehen Sie unter einem „intelligenten“ Terminkalender?

Ruben Hennemeyer: Der Kalender ist der tägliche Begleiter im Salonalltag, mit dem man immer den Überblick behält. Über einen smarten Buchungsalgorithmus werden Termine vorgeschlagen, die die Auslastung der Mitarbeiter automatisch optimieren – egal ob im Salon oder über die komfortable Onlinebuchung. Die Terminvereinbarung wird so einfacher, schneller und flexibler, da der Kalender auch auf mobilen Geräten verwendet werden kann. Viele branchenspezifische Funktionen wie z. B. die Warteliste, Serientermine inkl. Kollisionsprüfung, Kundenbenachrichtigungen, flexible Pausen, kundenspezifische Leistungsdauer, Anzahlungsfunktion, die automatische Abfrage von Zusatzdienstleistungen u.v.m., machen diesen Kalender so wertvoll.

Wie funktioniert bei Time Globe das Kassensystem?

R.H.: Mit Rücksicht auf jahrelange praktische Erfahrung ist die Time Globe Kasse auf die Anforderungen von Friseursalons und Kosmetik-

studios maßgeschneidert. Sie wird zentral auf einem Rechner im Salon installiert und kann mobil von beliebig vielen Terminals erreicht werden. So können Dienstleistungen direkt am Platz erfasst und in Echtzeit an die Rezeption übertragen werden. Falls einmal das Internet ausfallen sollte, wird einfach offline weiter kassiert. Existieren mehrere Filialen, können übergreifende Einstellungen wie Produkte oder Verkaufspreise direkt zentral zum Wunschtermin verwaltet werden, Loyalty-Programme umgesetzt und dank des Umsatzbarometers die Umsätze der Filialen und Mitarbeiter mitverfolgt werden.

Das System beinhaltet eine eigene „Salon-App“?

R.H.: Ja! Jeder Salon erhält eine vollständig individualisierte eigene App, mit der Kunden ihre Termine selbst verwalten und jederzeit per Push-Nachricht erreicht werden können. Diese moderne Erweiterung für den Salon ist nicht nur ein hochwertiges und innovatives Qualitätsmerkmal, sondern steigert die Kundenbindung und entlastet gleichzeitig die Rezeption, da für viele Anfragen kein Telefonat mehr nötig ist.

Wie kann man als SFB-Mitglied die Time Globe Software unverbindlich kennenlernen?

R.H.: Indem man jederzeit eine unverbindliche Demoversion vereinbart. Durch das Zusammenspiel von schnellem Support, kostenfreien Webinaren und persönlichen Schulungen können Fragen spielend geklärt und Mitarbeiter einfach in die Bedienung eingeführt werden. Als Teil der Community ist man darüber hinaus immer hautnah bei der Weiterentwicklung dabei und kann Feedback und eigene Wünsche einbringen.

„Welchen Mehrwert bieten Sie SBF-Mitgliedern?“

R.H.: Grundsätzlich wurde unsere Salonsoftware bereits an einigen Stellen speziell an die Bedürfnisse der La Biothétique Salons angepasst. In der Kasse ist bspw. der Betriebsvergleich integriert und somit erhält der Salon wichtige Kennzahlen per Mausklick. Auch erfasst unsere Kasse die Logik der Assistenzarbeit („ausführend/beratend“), etc. Des Weiteren bieten wir spezielle Sonderkonditionen an und möchten zukünftig gerne noch enger mit La Biothétique zusammen arbeiten.

TIME GLOBE

Das sagen Friseure über Time Globe >>>



TERMINE TO FOLLOW



- 21.04.2024** SFB-Kongress by Reg. 3, Kassel
- 23.06.2024** SFB-Kongress by Reg. 6
- 20.07.-22.07.24** SFB-Sommertreff, Verona
- 29.09.2024** SFB-Kongress by Reg. 9, Bamberg

Weitere Infos & Buchungsdetails folgen mit der offiziellen Event Einladung via E-Mail & App. Änderungen vorbehalten.



Ihr habt Lust, euren Salonerfolg mit uns zusammen auf allen Ebenen zu beflügeln? Dann ist unser Bereich SFB Exklusiv perfekt für euch. Freut euch auf Kollegen und Experten, die über erfolgreiche und spannende Projekte aus der Salonpraxis berichten und hier ihre Tipps verraten:



Follow us:

www.instagram.com/sfbcommunity
www.instagram.com/hairandbeautyartist_de_at
www.facebook.com/hairbeautyartist

Infos rund um die sfb: www.sfb.world/de
Infos rund um die Zusatzausbildung Hair & Beauty Artist
www.hair-and-beauty-artist.de/

#sfbcommunity #welovesfb #exchange #sfbfamily
#labiofamily #strongertogether

Schnell, kurz, einfach - direkt auf euer Smartphone.

Tipps rund um die Salonarbeit, News, Termine, Projekte und mehr von der SFB für alle SFB-Mitglieder! Mit diesen Tools halten wir euch auf dem Laufenden: Meldet euch direkt an, schaut immer wieder rein, seid gut informiert

Instagram

Stories, Termine, News und natürlich schöne Bilder aus der Community gibt's auch hier. Folgt uns und macht mit unter **#welovesfb #sfbcommunity**



Die neue SFB-App ist da! Austauschen, neueste Infos aus der Community erfahren. Jetzt registrieren und dabei sein



2.24

Titelthema: Hier juckt es die Branche! Top-Event: Kongress in Kassel
SFB-Community in Aktion

Société Française de Biosthétique



Wer wir sind: Wir sind Kreative, Künstler, Unternehmer, Gestalter, Neugierige – vom Anfänger bis zum Vollprofi – aus insgesamt 1.800 La Biosthétique Salons. Und wir sind die größte private Friseur- und Kosmetikvereinigung im deutschsprachigen Raum.

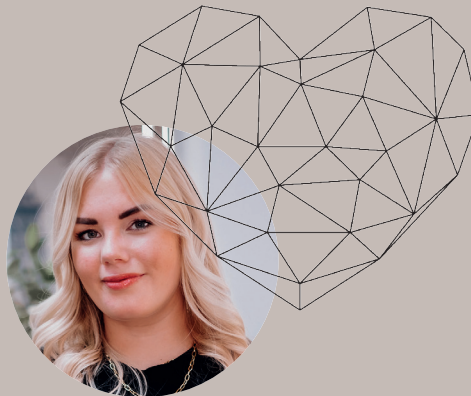
Was wir tun: Wir lieben Austausch! Als Unternehmer und Fachleute unterstützen wir uns gegenseitig und profitieren von unseren facettenreichen Erfahrungen. Dafür treffen wir uns bundesweit in mehr als 80 Gruppen und Projekten und bespielen zusammen die gesamte Klaviatur unternehmerischer Themen von Ausbildung über

Kosmetik bis Zukunftstrends. Wir feiern Freundschaft, Gemeinschaft und Erfolge auf exklusiven Events – von klein & fein bis groß & glamourös.

Warum du dabei sein musst! Mit deinem Engagement gestaltest du mit uns zusammen die Zukunft unserer Branche!

Neben vielen spannenden Inspirationen gewinnst du sehr wahrscheinlich auch viele neue Freunde. Unsere Community bietet dir tausend Möglichkeiten – als Mitglied einer Jugend-, Projekt- oder Managementgruppe – und vielleicht auch irgendwann als Teamleiter, im Vorstand oder im Präsidium?

It's your choice!



„Ich bin aktives SFB-Mitglied...“

... weil ich als junge Unternehmerin so wahnsinnig viel von meinen gleichgesinnten Kollegen lernen kann. Bei unseren tollen Treffen stecken wir die Köpfe zusammen, und das macht es vor allem in diesen turbulenten Zeiten deutlich einfacher, herauszufinden, mit welchen Wegen und Maßnahmen man im Salon wirklich weiterkommt.“

Norma Garwels