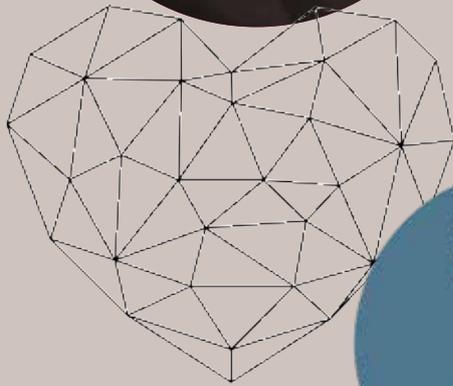


Société Française de Biosthétique

# CAMPUS



4.24

**Weihnachtsgeschäft:** Geheimtipps für mehr Umsatz  
**SFB inside:** So begeistern wir Nachwuchs!

Liebe SFB-Kolleginnen und Kollegen,

es sind nur noch wenige, wenn auch sicher sehr intensive Tage bis zum Jahreswechsel. Und wir halten fest: Die Schlagzahl von 2024 hatte es in sich! Viele große und kleine Veränderungen, zahlreiche Unsicherheiten und wechselnde Herausforderungen haben unseren Alltag begleitet. Die Gemeinschaft der SFB war und ist für viele von uns da ein verlässlicher Anker!

Schon seit 1948 stehen wir mit der SFB für Beständigkeit und dafür, dass unsere Mitglieder einen verlässlichen, konstanten Raum haben, auf den sie vertrauen können. Ein Ort der Gemeinschaft, der nicht von Beliebigkeit geprägt ist, sondern von Wertebewusstsein, Ehrlichkeit und Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe.

2024 hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig für uns Menschen diese stabilen Werte sind, denn es war ein wirklich herausragendes Jahr für die SFB: Mit unseren nationalen und internationalen Veranstaltungen konnten wir mehr als 1.500 Mitglieder zusammenbringen! Diese erfreuliche Zahl unterstreicht die Stärke und Lebendigkeit unserer Community und zeigt eindrucksvoll, dass der Wert von Zusammenhalt und persönlichem

Austausch vielleicht sogar unverzichtbarer denn je ist.

Um auch in 2025 an diese Erfolge anzuknüpfen, haben wir Großes vor: Wir planen spannende Projekte und Events, die uns wieder miteinander in Kontakt und Austausch bringen sollen. Gleichzeitig rufen wir euch alle zu einem noch stärkeren Engagement und zum aktiven Mitwirken in unserem großartigen Netzwerk auf – und bitten euch gleichzeitig herzlichst um mehr Verbindlichkeit bei der Teilnahme an Seminaren oder Veranstaltungen.

Denn eines ist klar: Echtes Miteinander funktioniert nur, wenn wir alle unseren Teil dazu beitragen. Unsere Vision als überzeugte SFBler ist und bleibt es, Menschen mit einer tiefen Wertschätzung füreinander zusammenzubringen und eine Gemeinschaft zu leben, in der wir die Einzigartigkeit des Einzelnen und die Kraft der Gemeinschaft feiern.

Wir freuen uns auf ein schönes und erfolgreiches Jahr 2025 mit euch. Genießt besinnliche Weihnachtstage und rutscht gut ins neue Jahr.

Herzlichst, eure Gabi Stern und  
Angela Schröder

*Angela Schröder*



*Gabi Stern*

#### 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  
 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.

FOTO: SHUTTERSTOCK



## Süßer die Kassen nie klingen...

**Beratung und Verkauf sind das Herzstück** eines erfolgreichen La Biosthétique-Coiffeurs. Wer es versteht, seinen Kunden nicht nur perfekte Haarschnitte und Colorationen zu bieten, sondern auch voller Begeisterung hochwertige Pflegeprodukte und zusätzliche Dienstleistungen wie Kopfhautchecks, Kosmetik, Make-up und Verwöhnrituale zu empfehlen, hat den Schlüssel zu mehr Umsatz in der Hand.

Mit dem richtigen Mix aus Know-how und Leidenschaft stärkt ihr nicht nur die Kundenbindung, sondern steigert spielend leicht euren Umsatz – vor allem jetzt, in der Vorweihnachtszeit! Auf den folgenden Seiten verraten euch erfolgreiche Kollegen ihre Geheimtipps für mehr Umsatz, ganz im Sinne der unschlagbaren SFB-Gemeinschaft. Lesen, anwenden und durchstarten!

### „Nicht der Arbeitgeber zahlt den Lohn, sondern der Kunde!“

(Henry Ford)

„Wenn der Produktverkauf nicht als fester Bestandteil im Service integriert ist, lässt man bares Geld auf dem Tisch liegen – und verschenkt zudem die Chance, die Kundenbindung nachhaltig zu stärken. Produkte im Salon sind nicht nur Beiwerk, sondern das unsichtbare Plus an Service und Expertise!“



Aytac Özdil, Verkaufsleiter  
La Biosthétique

### Spitzenwerte...

...und nicht erfunden! 550 Euro Dienstleistungs- und 160 Euro Verkaufsumsatz schafft ein Spitzenmitarbeiter täglich in einem La Biosthétique-Salon!

Quelle: La Biosthétique Betriebsvergleich 2022





**„Der Verkaufsanteil unseres Make-up-Services liegt bei 20 Prozent!“**

„Eine individuelle Beauty-Beratung ist bei uns der Schlüssel zum Verkaufserfolg – nicht nur beim Make-up, sondern bei allen Behandlungen, die wir anbieten. „Wir sind die Beauty-Freundin unserer Kundin! Sie vertraut uns durch unser fundiertes Fachwissen, und der Verlauf wird dann beinahe zum Selbstläufer! Sehr beliebt sind unsere Make-up-Workshops, sowohl online als auch im Salon, in denen wir Trends, Techniken und Tricks vermitteln, die anschließend selbst trainiert werden können. Ein Lerneffekt mit direkter Umsetzung, der begeistert und das Halbwissen aus den Sozialen Medien definitiv in den Schatten stellt! In der festlichen Jahreszeit setzen wir zusätzlich auf glamouröse Looks, die unsere Kundinnen gerne als etwas Besonderes für Weihnachten und Silvester mitnehmen. Da darf es ruhig einmal ein intensiver Glow für die Haut, ein Statement-Eyeliner oder ein auffälliger Lippenstift sein, der das festliche Outfit unterstreicht. Zudem bieten wir Beauty-Gutscheine an, die sich ideal zum Verschenken eignen.“

**Natalie Feustel, La Biothétique Salonunternehmerin aus Duisburg**



Mehr Tipps von Natalie hier



**„Verkauft mit Emotionen, denn wer selbst nicht brennt, kann andere nicht entzünden!“**

„Der tiefere Grund allen Handelns und Tuns ist unsere Sehnsucht nach einem Gefühl. Gerade heute, im Zeitalter von TikTok und KI, wird emotionales Beraten und Verkaufen immer wichtiger, denn letztendlich verkaufen wir Emotionen. Oft vergessen wir das in unseren Beratungsgesprächen und fokussieren uns zu stark auf Inhaltsstoffe und Anwendungsmöglichkeiten. Setzt in der Beratung wieder mehr auf Gefühle! Was wird der Kunde erleben, wenn er unsere Dienstleistungen oder Produkte nutzt? Womit kann er seine Haare noch mehr verwöhnen und ihnen etwas Gutes tun? Was bereitet ihm Freude? Wie kann ich ihm wirklich helfen?“

Eigene Begeisterung, Überzeugung und Erfahrungen sind hier der Schlüssel, denn: „Wer selbst nicht brennt, kann andere nicht entzünden!“ In meinem Seminar „Sales & Motivation“ lernen wir mit viel Spaß, die Bedürfnisse der Kunden besser zu erkennen und als „Glücklich-Macher“ und „Problemlöser“ anzubieten – damit wir unsere Kunden noch glücklicher machen. Die richtige Körpersprache hilft uns dabei, zu begeistern und zu überzeugen. Das Seminar eignet sich ideal für das eigene Team, aber auch für mehrere Salons, die gemeinsam einen motivierenden Tag erleben wollen. Ich freue mich auf euch!“

**Carolyn Florio, La Biothétique Referentin**



Mehr Infos zum Seminar

**Erfolgreich verkaufen! Hier findet ihr Unterstützung!**

Sowohl in der SFB-Campus-App als auch auf der La Biothétique Pro-Website findet ihr im Kursbuch 2025 und im Marketingplan 2025 wertvolle Tipps, Seminare, Workshops und Weiterbildungsmöglichkeiten, um euren Salonumsatz zu steigern und die Kundenbindung zu intensivieren! Apropos Kundenbindung! Auf der La Biothétique Profi-Website gibt es auch attraktive Vorlagen zum Download für Weihnachts- und Neujahrsgrüße an eure Kunden!

**„Wir lassen uns vom Zauber des Anfangs motivieren!“**

Interview mit Sandra Ehrhardt, Salonleiterin aus Auerbach

**Sandra, was motiviert dich und dein Team, Kosmetik im Salon anzubieten?**

Vor allem neue Produkte sind inspirierend! Wir nehmen uns Zeit für Schulungen, um alle Details zu verstehen und uns vom „Zauber des Anfangs“ motivieren zu lassen. Das hilft, den Kunden ein ganzheitliches Verwöhn-Erlebnis zu bieten.

**Welche kosmetischen Dienstleistungen laufen besonders gut?**

Behandlungen rund um Augenbrauen und Wimpern, eine kurze Gesichtssauna sowie saisonale Mini-Treatments wie der „Herbstzauber“ sind besonders beliebt und effektiv.

**Welchen Anteil hat die Kosmetik im Umsatz?**

Kosmetische Dienstleistungen machen je nach Saison etwa 10–15 % des Umsatzes aus.

**Wie motivierst du dein Team?**

Durch gemeinsames Testen und Eigen-Erleben der Services. Mit Zielen und Belohnungen wie einem Wellness-Tag fördern wir Motivation im kleinen Team.

**Kaufen die Kunden auch Produkte?**

Ja, besonders Spezialprodukte sind beliebt. Viele Kunden kaufen regelmäßig nach, da sie die individuelle Beratung schätzen.

**Was macht den Erfolg aus?**

Die ruhige Atmosphäre und das individuelle, biosthetische Verwöhn-Erlebnis – vom Empfang bis zu kleinen Extras während der Einwirkzeiten.

**Welche Weihnachtsspecials gibt es in diesem Jahr?**

Dieses Jahr veranstalten wir einen Weihnachtsmarkt mit speziellen Produktangeboten und einem Adventskalender auf Social Media, um Kunden kreativ zu begeistern.



Weitere wertvolle Tipps von Sandra



**In 6 Schritten zum Beratungserfolg**

Aytac Özdil, Verkaufsleiter La Biothétique, ist täglich in den Salons unterwegs und kennt die Sorgen, Nöte und Probleme beim Produktverkauf. Mit seinem 6-Punkteplan gibt er euch kurze und knackige Tipps, wie sich mit der professionellen Kundenansprache euer Umsatz signifikant steigern lässt.

- 1. Mindset** auf Kundenorientierung programmieren - entweder preis- oder erlebnisorientiert.
- 2. Bedarf aufdecken/erkennen:** dem Kunden offene Fragen stellen, z. B. „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Haar/Ihrer Haut?“
- 3. Ursache erklären:** „Darum wirkt Ihr Haar kraftlos ...!“
- 4. Lösung und Nutzen präsentieren:** „Bei zu wenig Volumen mangelt es Ihren Haaren an Proteinen. Wir können mit hochwirksamen Soja- und Reisproteinen Ihr Haar schwerelos kräftigen.“
- 5. Abschluss:** Kunde kauft!
- 6. Kein Abschluss** wegen Zweifel, Einwand, Gleichgültigkeit = nicht aufdrängen, sondern akzeptieren und beim nächsten Besuch wieder versuchen.

Mit fünf liebevoll zusammengestellten La Biothétique-Weihnachtssets

könnt Ihr in diesem Jahr euren Kunden das Schenken erleichtern!

Ein echter Umsatzbooster, nicht nur in der Vorweihnachtszeit!

Tipps und Ideen für den Verkauf der Weihnachtssets hat euch La Biothétique hier zusammengestellt.



>>>



**„Der Kopfhautcheck schafft Vertrauen und erleichtert den Einstieg in die Beratung!“**

„Seit unserer Umstellung auf La Biothétique im Oktober 2023 bieten wir jedem Kunden einen Kopfhautcheck an, denn gesundes Haar braucht eine gesunde Kopfhaut. Durch diesen Service können wir unsere Kunden noch gezielter beraten. Besonders erfreulich ist, wie begeistert mein Team diese Methode angenommen hat – auch die Auszubildenden führen den Check selbst durch und geben Empfehlungen für Behandlungen und Produkte, was ihre Kompetenz stärkt und die Kunden schätzen. Das Analysebuch hilft den Kunden, Ergebnisse direkt nachzuvollziehen und schafft so Vertrauen. Der Schulungsaufwand ist minimal, da unser Trainer Florian Lanzel uns während der Umstellung umfassend vorbereitet hat. Die Reaktionen der Kunden sind durchweg positiv, und oft kommen sie beim nächsten Termin gezielt auf den Kopfhautcheck zurück, wenn wir z. B. keine Analyse machen konnten, weil die Haare gerade daheim frisch gewaschen wurden oder wir es an diesem Tag zeitlich nicht geschafft haben. Durch diese respektvolle Beratung, die auch Alternativen aufzeigt, können wir Kunden gewinnen, ohne sie unter Druck zu setzen. Der Check steigert den Verkaufsumsatz spürbar und stärkt unsere Position als Experten für Kopfhaut- und Haarpflege – ein klarer Vorteil für die Kundenbindung!“

**Daniel Weber, Inhaber der drei Salons project h in Cham, Weiden und Schwandorf**



Mehr über den Verkaufshit





## Mit Herz und Seele – die SFB tagte in Bamberg!

Vertrauen, Freundschaft und ein gemeinsames Streben nach Erfolg! Das „Mantra“ der SFB hielt auch beim Kongress der Region 9 in Bamberg, was es verspricht: Rund 150 Mitglieder genossen eine inspirierende Veranstaltung voller Fachwissen, Netzwerkmöglichkeiten und freundschaftlichem Miteinander. Nach einem entspannten Get Together am Vorabend startete der Kongress am Sonntag mit der temperamentvollen Eröffnungsrede von Melanie Richter, die an diesem Tag für weitere 3 Jahre in ihrem Amt als Regionspräsidentin bestätigt wurde und Gabi Stern, Präsidentin Deutschland. SFB-Mitglieder wurden für ihr besonderes Engagement geehrt, neue Mitglieder begrüßt. Workshops zu Themen wie Salonmanagement, Quick Styles und Nachhaltigkeit boten wertvollen Input für den Salonalltag. Ein Highlight war der Vortrag von Klaus Schuster zu künstlicher Intelligenz, der Zukunftsperspektiven in Sachen Salonwerbung- und Marketing aufzeigte. Auch der kreative Part kam mit dem spannenden Award „Young Talent Trophy“ sowie der Live-Demo „Seasonal Trends“ von und mit La Biosthétique Creative-Director Alexander Dinter und Team nicht zu kurz. Ein gelungenes Event, das nicht nur die SFB, sondern die gesamte Friseurbranche stärkt.

&gt;&gt;&gt;



## Teamwork & Empathie beim Fashion Event Düsseldorf

Unter dem Motto „Teamwork und Empathie als Schlüssel für mehr Umsatz“ fand am 21. Oktober das diesjährige Fashion Event in Düsseldorf statt. Das innovative Konzept für Chefs und Mitarbeiter der Region 4, umgesetzt und moderiert von Natalie Feustel, zeigte einmal mehr, wie innovativ, modern und dynamisch sich die SFB-Community präsentiert und wie intensiv der Gemeinschaftsgedanke ist. „Ziel dieses Events ist es, den Mitgliedern eine Plattform zu bieten, sich von aktuellen Modetrends inspirieren zu lassen, neue Impulse zu setzen und die Verbindung zur Marke La Biosthétique zu vertiefen“, sagt Natalie Feustel.

Der Fashion Day startete mit einer Einführung in die Mode- und Branchentrends, bei der Natalie Fashion, Hairstyle und Make-up der kommenden Saison vorstellte. Ein besonderes Highlight war ein Video von der Fashion Week, das verdeutlichte, wie wichtig es ist, am Puls der Zeit zu bleiben – ganz nach der Devise „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Ziel war es, den Teilnehmern ein Gefühl für die Veränderungsprozesse und Bedürfnisse der Kunden zu vermitteln, um besser auf diese Entwicklungen eingehen zu können.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Thema Zusatzdienstleistungen, präsentiert von Sabrina Poser, die wertvolle Einblicke in ihren Salonalltag gab. Sie zeigte auf, wie Zusatzdienstleistungen leicht und effektiv verkauft oder upgegradet werden können.

Zum Abschluss des Tages gab es eine Make-up-Demonstration mit Katja Salewsky. Sie ging besonders auf den Umgang mit Kundinnen ein, die bereits sehr versiert im Make-up sind, und zeigte, wie man ihnen dennoch Mehrwert bieten kann.



Nach dem offiziellen Teil fand der Abschluss in der Rooftop-Bar des 25 Hours Hotels statt, bei dem sich die Teilnehmer in entspannter Atmosphäre weiter vernetzen konnten.

„Die Teilnehmer konnten bei unserem Fashion-Event nicht nur viel Input für ihre Salonarbeit mitnehmen, sondern hatten ausreichend Gelegenheit für einen intensiven Austausch, der ja für jeden auch immer wieder neue Ideen hervorbringt“, sagt Natalie Feustel.

FOTO: JMK-PHOTOGRAPHY

# Christmas Deal

## Digitales Salonentertainment für zufriedene Kund\*innen!

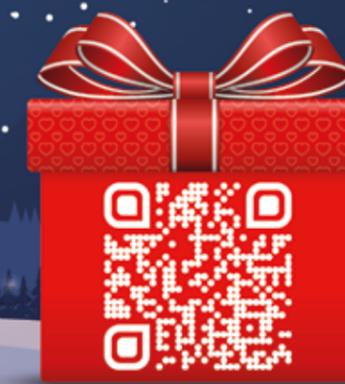
Jetzt Vertrag für 12 Monate abschließen und den ersten Monat geschenkt bekommen.\*

5 Tage  
kostenlos lesen!



### Christmas Deal einlösen:

Einfach den QR Code scannen oder [www.sharemagazines.de/sfb](http://www.sharemagazines.de/sfb) aufrufen und Gutscheincode #SFBXMAS24 eingeben:



\*einlösbar bis 31.01.2025

# Excellence Day – Innovation und Spitzenleistung in Pforzheim



Unter dem Motto „#madeinPforzheim“ begrüßte der La Biosthétique Unternehmertag Excellence Day, sponsored by SFB, 120 Salonpartner zu drei Tagen voller Inspiration rund um unternehmerischen Erfolg. Dabei erhielten die Teilnehmer Einblicke in die hohen Standards des Unternehmens. Eröffnet wurde das Event mit einem „Get Together & Surprise“-Abend“ im Pforzheimer Reuchlinhaus, bei dem Creative Director Steffen Zoll die neuen Herbst-/Winter-Make-up-Trends „Vibrant Earth“ vorstellte.

Ein Höhepunkt war der Impulsvortrag von Carsten K. Rath, der den Fokus auf exzellente Kundenbeziehungen und eine klare Serviceidentität legte. Die anschließenden Sessions beleuchteten verschiedene Aspekte unternehmerischer Exzellenz: COO Dr. Christian Ader thematisierte Nachhaltigkeit im La Biosthétique Labor, und Felix Weiser erläuterte die Duftwelt des Unternehmens. Weitere Vorträge befassten sich mit Teamführung, Kundenbindung und wichtigen Finanzaspekten.

Der Tag schloss mit einem Galadinner, das von Avantgarde-Hairshows begleitet wurde. Am Montag rundeten Besuche bei Pforzheimer Erfolgsgeschichten den Unternehmertag ab und gaben wertvolle Impulse für die weitere Entwicklung der Teilnehmer.

# Unplugged: Austausch und Inspiration auf Augenhöhe



Am 21.10. lud die Region 2 zum „Unplugged“-Event in Bremen ein, wo rund 80 SFB-Mitglieder die Möglichkeit hatten, sich intensiv mit Teamleitern und regionalen Fachexperten auszutauschen. Angela Schröder und Norma Garwels, als Regionsvorstand, betonten den Wert dieser Zusammenarbeit für die SFB-Community.

# Experience Day – Ein Hoch auf unseren Nachwuchs!



Am 17.11.2024 fand in Frankfurt der spannende und überregionale Experience Day statt. Die Teilnehmer erhielten an diesem Tag die Möglichkeit, die neuesten Trends in Cut & Styling, innovative Farbtechniken und aktuelle Make-up-Looks aus nächster Nähe kennenzulernen und im Hands On Training direkt praktisch umzusetzen. Dabei arbeiteten sie step by step am Übungskopf und konnten dabei ihre persönlichen Tools verwenden. Begleitet wurde der Tag von La Biosthétique-Experten wie Maximilian Meyer, Georg Zacher, Friederike Kommos, Ewelina Smaza und Josta Mojeed, die wertvolle Praxis-Tipps teilten und den Teilnehmern praxisnahes Training anboten.

Besonders aufregend war die Live-

>>>

Neben La Biosthétique-Produkten und Techniken diskutierten die Teilnehmer Praxisfragen, von Salonstrategien bis zu Stolpersteinen. Der inspirierende Vortrag von Irene Dangel zu Kosten und Qualität sowie verschiedene Fachthemen an „Marktständen“ boten wertvolle Einblicke. Ein besonderes Highlight war auch bei diesem Event die Talent Trophy, bei der talentierte Auszubildende ihre Kreativität unter Beweis stellten. Mit der Siegerehrung endete das Event um 16 Uhr und hinterließ wertvolle Impulse für die Salonarbeit.

Mehr Infos mit Fotogalerie



FOTO: JMK-PHOTOGRAPHY

Präsentation der Jugendgruppe der Region 6, die mit ihren Looks und Ideen inspirierte. Auch Azubis kamen auf ihre Kosten: Im Rahmen der „Talent Trophy 2024“ zeigten sie in einem 90-minütigen Wettbewerb ihr Können und präsentierten kreative Hochsteckfrisuren. Dies bot einmal mehr eine wunderbare Gelegenheit, das Talent der Auszubildenden

zu würdigen und zu fördern. Neben den handwerklichen Highlights gab es reichlich Gelegenheit für Austausch und Networking. Der Experience Day war ein rundum inspirierendes Event, das den SFB-Mitgliedern Wissen, Kreativität und die Freude am Handwerk in einem motivierenden Rahmen vermittelte.

# Community- und Networking Event im Vierjahreszeiten in Hamburg!



Bericht von Valeri Benkendorf, La Biosthétique Außendienst. „Unser Community- und Networking-Event im Salon von Frank Köster im Hotel Vierjahreszeiten war ein inspirierender Tag, an dem wir die Werte Gemeinschaft, Entwicklung und gegenseitige Unterstützung lebendig erleben durften. Diese Werte sind nicht nur wichtig, sondern auch der richtige Weg, um gemeinsam zu wachsen und voneinander zu lernen. Ein besonderes Highlight war die Führung im Hotel Vierjahreszeiten, insbesondere der beeindruckende Weinkeller,

dessen Atmosphäre uns begeistert hat. Auch der Vortrag zum Thema „Service Excellence“ eröffnete uns neue Perspektiven und Impulse und zeigte, wie viel Potenzial in persönlichem Engagement und Professionalität steckt. Das Event brachte Menschen zusammen, und wir hoffen, dass diese Begegnungen in Zukunft Bestand haben und wertvolle Netzwerke und Freundschaften daraus entstehen. Vielen Dank an Frank Köster und alle, die dabei waren und diesen Tag zu einem ganz besonderen Erlebnis gemacht haben!“

## TimeGlobe

### Deine neue Salon-Software aus einer Hand.

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



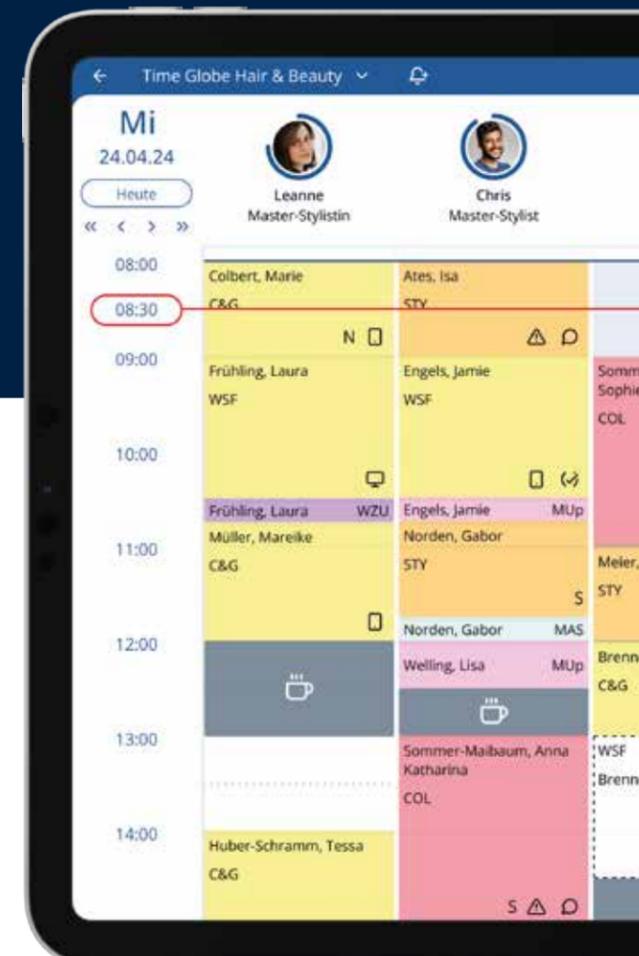
Es war eine unglaubliche Innovation für uns, überhaupt eine eigene App zu bekommen.  
Susì & Salva Petriglieri, Friseurunternehmer



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

10% Rabatt  
La Biosthétique  
Sonderkonditionen

Imagevideo ansehen



Hier geht's zu den Teamleitern



„Unter dem Motto „New Leadership“ beleuchteten wir bei unserem Treffen das Thema humanistische Mitarbeiterführung. Gemeinsam definierten wir zuvor Werte, anhand derer wir einen Leitfaden für den Salon erarbeiteten und

„Verena Ehret stellte uns Mitte September im Salon Jeanette Haar den neuen La Biosthétique Make-up-Trend Autumn/Winter 2024/25 vor. Sie hatte zahlreiche Tipps und Tricks parat, um die wunderschönen Looks von „Vibrant Earth“ im Salon umzusetzen. Ein weiteres Highlight in diesem Jahr war unser „Bride Special 2024“ mit Lisa von KiwiBlue München.“

Doris Scheffel-Eble, Aktivgruppe Baden Süd

„Mitte September trafen wir uns im Salon Wagner Friseur in Rostock, um über Themen wie Coloration, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung zu sprechen. Ein besonderer Dank geht an unseren Referenten Ricardo Donner und seine Frau Nicole!“

„Im Friseurteam Schumann erwartete uns ein Haarschneidetraining mit Jörg Zimmer. Nach einem Austausch über aktuelle Trends und Strömungen zeigte uns Jörg step by step, wie er einen Haarschnitt kreiert. Anschließend hatten wir die Gelegenheit, dies an einem Modell nachzuarbeiten. Am Nachmittag widmeten wir uns erfolgreich dem Pixicut. Ein inspirierender und kreativer Tag!“

Uwe Posorski, Aktivgruppe Harz

„Am 25. September brachten uns Regina Happel-Reiling und ihre Mitarbeiterin Frau Lorenz die vielen Vorschriften der BGW näher, was uns so manchen Stress abnahm. Es ging unter anderem um Hygienevorschriften und Gefährdungsbeurteilungen. Obwohl das Thema sehr zeitintensiv ist und viel Arbeit bedeutet, wird es einfacher, wenn wir unser Team einbeziehen. Schließlich möchten wir unseren Kunden und Mitarbeitern die höchstmögliche Sicherheit und Gesundheit bieten!“

„Erinnerungen und neue Wege“ – unter diesem Thema trafen wir uns Ende September mit Kollegen, darunter einige bereits im Ruhestand, die von ihren neuen Leidenschaften berichteten. Eine von ihnen ist nun Künstlerin und zeigte uns ihr Atelier, das uns sehr beeindruckte. Wir sprachen über verschiedene Lebensabschnitte – von beruflichen Herausforderungen bis hin zu neuen Interessen im Ruhestand. Es war ein sehr emotionaler Abend mit

„Bei unserem letzten Treffen besuchten wir den beeindruckenden Salon Colorroom von Dagmar Rausch im Maritimhotel Travemünde. Schwerpunkte lagen auf der gegenseitigen Kopfhautanalyse und dem Austausch über die unterschiedlichen Ergebnisse. Zudem sprachen wir über die neuen Azubis und ihre einzigartigen Möglichkeiten in der Lehrlingsacademy von Jule Köpp in Hamburg.“

Nicole Schaaf, Aktivgruppe L'Esthetique du Nord

„Wir hatten ein tolles Treffen mit Mitgliedern unterschiedlicher Aktivgruppen zum Thema „Service, Kommunikation und Beratung“. Sandra Ehrhardt zeigte uns auf ihre charmante Art, wie man durch die richtige Vorbereitung, Begrüßung, Dienstleistung und Produktberatung die Kundenzufriedenheit steigern kann.“

„Wir verbrachten einen spannenden Aktivgruppentag im Salon Brand in Diepholz. Frank Jungeblut hielt das Seminar „Pro Grey“ und konnte uns so viele Informationen und Techniktips zu dieser schönen und gefragten Dienstleistung geben, dass die Zeit wie im Flug verging!“

Ilona Brand-Fuhrmann, Aktivgruppe Süd-Oldenburg

„Bei unserem Treffen in Waiblingen bei Stuttgart sprachen wir über das derzeit viel diskutierte Thema der „4-Tage-Woche im Salon“. Dabei tauschten wir uns über die Vor- und Nachteile aus, und Gabi Stern informierte uns anschließend über SFB-News und Produktänderungen bei La Biosthétique.“

# Let's go Nachwuchs! Das Ausbilder Symposium im Februar '25



Die Marktzahlen sind alarmierend: Nur noch 9 % der Friseurbetriebe bilden derzeit aus. Allerhöchste Zeit also, dass sich was dreht! Doch was braucht es am dringendsten, damit wieder deutlich mehr Friseurunternehmerinnen und -unternehmer voller Engagement Nachwuchs ausbilden? Ganz sicher erstmal eine große Portion Motivation! Aber an einigen Stellen sicher auch konkretes Know-how dazu, wie Ausbildung heute zeitgemäß, zeit-effizient und damit unternehmerisch lohnend aussehen kann. Wie können KI und Co. zur Wissensvermittlung eingesetzt werden? Wie die Gen Z wirksam für den Friseurberuf entflammt werden? Und wie kann Ausbildung nicht nur inhaltlich, sondern auch wirtschaftlich interessant werden? Zentrale Themen wie diese sind im Fokus des Ausbilder Symposiums, das am 23. und 24. Februar 2025 im Parkhotel Pforzheim stattfindet. Sigrid Haspel und Isabel Paradiso haben dafür ein pralles Programm voller wertvoller Impulse und Inhalte zusammengestellt, um bei SFB-Mitgliedern und La Biosthétique Salonpartnern wieder das Feuer für Ausbildung zu entfachen. Gemeinsam mit Referenten wie Prof. Dr. Frank Beham und Carina Wettstein, den leidenschaftlichen Friserausbildern Jule Köpp, Magnus Lindemann, Marion Ganse und Michael Hagemann suchen, finden (!) und zeigen sie Wege raus aus der lähmenden Ausbildungs-Unlust. Ebenfalls als Leuchtfeuer dafür, wie gelungene Ausbildung aussehen kann, sind Norma Garwels, Angela Schröder, Marcus Matthes und Gabi Stern am Start. Die Teilnehmer erwarten zwei Tage voller inspirierender Ideen und praxisnaher Ansätze, in denen neben Wissensvermittlung natürlich auch der Austausch mit Kollegen im Vordergrund steht, die ihre Leidenschaft für das Lernen und die Ausbildung teilen.



**Wanted: Talents!**  
**Biosthetikerin Karina Herzig über die Young Talent Trophy**  
 „Die Talent Trophy ist für mich eine tolle Veranstaltung! Aktuell bereiten sich wieder drei meiner Azubis auf die Teilnahme vor. Mein Ziel als Ausbilderin ist es, bei dem Nachwuchs den Ehrgeiz zu schüren, sie zum Glücken zu bringen und ihnen eine Vision mitzugeben, wofür sich dieser Ausbildungsweg lohnt. Daher steht es bei mir bereits im Ausbildungsvertrag mit drin, dass die Lehrlinge an Wettbewerben wie diesen teilnehmen „müssen“. So lernen sie

## Talent meets talent! Besuch die Jugendgruppe im Norden

Für Azubis, Friseur-Youngsters und alle, die sich jung fühlen – die offene Jugendgruppe in Deutschlands Norden bringt junge Talente (auch über die Region hinaus!) zusammen, die gemeinsam mit erfahrenen Coaches und anderen Berufsanfängern kreative Visionen entwickeln und diese auch mal auf die große und kleine Bühne bringen möchten. Alles ist erlaubt und erwünscht – von Avantgarde bis Zopf!



Von purem Handwerk bis zu den Styles der International Creative Directors. Hier machen SFB-Youngsters zusammen Mode und studieren Techniken – dies alles mit dem Ziel, auch Friseurkolleginnen und Kollegen bei Events und Kongressen mit tollen Ideen zu begeistern!

Du hast Fragen zur Jugendgruppe und/oder möchtest dabei sein? Dann kontaktiere uns auf Instagram unter @youngtalents.lab

den Spirit dieses Handwerks kennen und kommen auch überregional in den Austausch und die Verbindung mit Kollegen. Und sie lernen mit der Vorbereitung auf ihre Teilnahme, ein eigenes Projekt mit Ideen und Umsetzung zu planen und umzusetzen. Ja klar, es ist eine Herausforderung, an den Talent Trophys teilzunehmen. Aber es ist auch ein Riesenspaß und eine enorme Motivation für die Azubis, selbst auf der Bühne zu stehen und sich zu präsentieren. Diese Erfahrung macht wirklich was mit ihnen!“

## Trophy Talents aufgepasst! Join the Talent Club

Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Talent Trophy aufgepasst! Euer Mut und eure Leidenschaft für den Wettbewerb werden mehr als belohnt: Ihr könnt jetzt kostenlos am Talent Club teilnehmen.



Als besonders kreativer Geist erwartet dich im Talent Club jede Menge Inspiration und fachlicher Input: In zwei „Masterclass“-Terminen mit Creative Consultant Theo Dimitri kannst du in die Welt der Fashion Week & Stylingtechniken eintauchen und deine Skills enorm erweitern. Im Februar/März 2025 gibt es eine Makeover-Challenge, im Juni findet in Pforzheim ein Inspiration-Workshop statt.



Hier geht's zur Anmeldung

## So sehen Gewinner aus!

**Hoch lebe die Talent Trophy!**  
 Beim Unplugged-Event der Region 2 schafften es diese drei Nachwuchstalente aufs Siebertreppchen:

- 1. Platz:** Danielle Berger, Salon Angela Schröder
- 2. Platz:** Azad Alkehllo, Salon Jule Stienen
- 3. Platz:** Kainat Sardarzai, Salon Jule Stienen



## Mit der sharemagazines Plattform...

...bieten wir unseren Kunden in unserem Salon ein digitales Leseerlebnis. So verbinden wir Komfort mit Nachhaltigkeit und schaffen ein modernes Ambiente.  
 stile libero

...werden wir unterstützt bei unserem Job glückliche Menschen zu erschaffen.  
 Salon Tim Schädlich

...sind Gäste begeistert, so viele Zeitschriften zur Auswahl zu haben. Kurz: Wir möchten sharemagazines nicht mehr missen.  
 Steinhoff Haardesign

...haben wir einen starken, zuverlässigen Partner, um unseren Kunden den besten Service bieten zu können.  
 Haardesign Anna Eismann

...sind wir so begeistert von der riesigen Auswahl und dem komfortablen Lesegefühl auf den Tablets, dass wir die Printmagazine gar nicht mehr vermissen. Die Kunden lieben es!  
 the colorbar

...haben wir die optimale Entertainmentlösung gefunden, die durch die Vielzahl an Zeitungen und Magazinen sowie den hygienischen und nachhaltigen Aspekt überzeugt  
 Hairstyle by Baier

...finden Kundinnen und Kunden immer die passende Lektüre. Es ist erstaunlich, wie alle Altersgruppen von dieser breiten Auswahl an digitalen Zeitungen begeistert sind.  
 ralph heseding friseurs

...hebe ich mich von meinen Mitbewerbern in meinem Umfeld ab.  
 Friseur Ehling

...wird unser Friseurkonzept 40 optimal im Bereich des multimedialen Kundenservices ergänzt.  
 Haarwerkstatt Black Label

...haben wir nun zusätzlich ein modernes Entertainmentangebot für unsere Kund\*innen, welches nicht besser zu unserem Nachhaltigkeitsgedanken passen könnte.  
 THE COLORED CUT





### Liebe SFB-Mitglieder!

Ein turbulentes und aufregendes Jahr nähert sich dem Ende. Was uns 2025 bringen wird? Noch steht es in den Sternen. Wir hoffen auf das Allerbeste. Was aber jetzt schon ganz sicher ist, sind alle guten Wünsche unserer SFB-Vorstandsmitglieder aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Lest selbst.



„Ich wünsche mir für das Jahr 2025, dass wir innerhalb der SFB und in den einzelnen Regionen viel Gemeinschaft mit regem Austausch leben! Und mein Herzenswunsch ist es, dass das Für- und Miteinander wieder mehr im Vordergrund stehen und wir viele Gelegenheiten haben werden, voneinander zu lernen.“



Ingo Lefering

„Mein Wunsch für 2025 ist es, viele junge Talente kennenzulernen, mich von ihnen inspirieren zu lassen und dass wir von unserem gegenseitigen Know-how lernen. Tolle Projekte der SFB warten auf uns, und ich freue mich, diese mit der großen Vielfalt an Young Talents zu unterstützen und daran teilzunehmen.“

Norma Garwels

„In 2025 möchte ich dazu beitragen, dass die Gemeinschaft der SFB weiter zusammenwächst. Mein größter Wunsch ist es, bei derzeit inaktiven Kosmetik- und Make-up-Gruppen wieder den Spaß und die Lust an kosmetischen Dienstleistungen zu wecken. Daher freue ich mich über jede und jeden Einzelnen, die und der sich persönlich bei mir dazu meldet, um gemeinsam wieder Fahrt aufzunehmen!“



Nicole Donner

„Mein ganz großer Wunsch für 2025 sind Liebe, Friede und Harmonie in der ganzen Welt. Für die SFB-Gemeinschaft hoffe ich, dass wir auch im nächsten Jahr füreinander da sind. Zudem würde es mich sehr freuen, wenn dem Friseurhandwerk insgesamt, aber vor allem unserem Nachwuchs, der sich für den Friseurberuf entscheidet, in der Gesellschaft mehr Respekt und Anerkennung gezollt würde.“

Erika Kurmann

„Meine Wünsche fürs kommende Jahr sind Gesundheit – als höchstes Gut! – für meine Kolleginnen und Kollegen, meine Familie und mich. Ich freue mich, wenn die Freude an der Gemeinschaft und der wertvolle Austausch mich weiterhin motivieren und wir gemeinsam viel bewegen können. Zum beruflichen und ehrenamtlichen Engagement wünsche ich mir auch Zeit für Erholung und Pausen, um kraftvoll und fokussiert zu bleiben. Wenn das Ganze noch das Sahnehäubchen Erfolg hat, sind alle Wünsche erfüllt.“



Marcus Matthes

„Meine große Hoffnung ist, dass sich die Welt in 2025 wieder beruhigen wird, und ich wünsche mir, dass es in der Friseurbranche wieder aufwärts geht. Schön wäre es, wenn es uns gelänge, dass das Handwerk wieder ein positiveres Image und einen höheren Stellenwert in der Gesellschaft insgesamt erhält.“



Sigrid Haspel

„Unser Motto bei der SFB Österreich heißt „TEAMGEIST fördern, QUALITÄT fördern und dabei SPASS haben“. Für 2025 wünsche ich mir, dass wir uns auch weiterhin an diesem positiven Credo orientieren! Ich bin so stolz auf unsere Teamleiter und freue mich, wenn wir im nächsten Jahr weiter mit Freude durchstarten.“



Karin Stromberger

### TERMINE 2025 TO FOLLOW #

**05.-10.01.25** Wintertreff „Ski-Meeting 2025“, Lech am Arlberg, Österreich  
**Ausgebucht. Es gibt eine Warteliste.**

**01.02.-04.02.25** Teamleitertagung, Pforzheim

**23.02.-24.02.25** Ausbilder Symposium, Pforzheim

**18.05.25** Kongress national – SFB Live!, Berlin

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

Ihr habt Lust, Euren Salonerfolg auf allen Ebenen zu beflügeln? In den Exklusiv-Seminaren erfahrt Ihr von Kollegen und Experten wertvolle Tipps und Erfolgsrezepte.

**16.02.25 (gebucht, Region 5) + 31.08.25** „Ruhetag“ – ein erholsamer Tag, um Kraft zu schöpfen! inkl. Qigong, Mentaltraining und Entspannungsmomenten. Mit Martina Bauer und Marcus Matthes. Kostenpflichtig!

**10.03.25 10 Uhr + 27.10.25 18 Uhr** Online „Die Kraft der Werte“ mit Ricardo Donner

**10.03.25 17-19 Uhr + 12.05.25 10-12 Uhr + 01.09.25 10-12 Uhr** Online „Ausbildungs-Turbo mit dem HBA“. Angela Schröder, Gabi Stern, Marcus Matthes und Carina Wettstein skizzieren, wie die HBA-Ausbildung in Theorie & Praxis umgesetzt wird, damit moderne Ausbildung Spaß macht und sich wirtschaftlich lohnt!

**24.03.25 18 Uhr + 20.10.25 18 Uhr** Online „Das bin ich mir wert“ Preise & Löhne mit Alfred Wilfert

**31.03.25 18 Uhr + 13.10.25 18 Uhr** Online „Was bleibt von 100 Euro Umsatz übrig?“ mit dem La Biosthétique Consulting Team

**07.04.25 18 Uhr + 03.11.25 18 Uhr** Online „Online Beratung als Marketing Tool zur Kundengewinnung & Kundenpflege“ mit Natalie Feustel

**28.04.25 18 Uhr + 22.09.25 18 Uhr** Online „Steuergespräche“ mit Torsten Albrecht

#### Follow us:

[www.instagram.com/sfbcommunity](https://www.instagram.com/sfbcommunity)  
[www.instagram.com/hairandbeautyartist\\_de\\_at](https://www.instagram.com/hairandbeautyartist_de_at)  
[www.facebook.com/hairbeautyartist](https://www.facebook.com/hairbeautyartist)

Infos rund um die sfb: [www.sfb.world/de](https://www.sfb.world/de)

Infos rund um die Zusatzausbildung Hair & Beauty Artist  
[www.hair-and-beauty-artist.de/](https://www.hair-and-beauty-artist.de/)

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



Anmeldung jeweils über die Landingpage

#### 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



# 1.25

Titelthema: In 2025 durchstarten mit Aus- und Weiterbildung!

# Société Française de Biosthétique



**Wer wir sind:** Wir sind Kreative, Künstler, Unternehmer, Gestalter, Neugierige – vom Anfänger bis zum Vollprofi – aus insgesamt 1.500 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 SFB-Mitglied, weil...***

***... diese wunderbare Gemeinschaft weit über die reine Firmenpolitik von La Biosthétique hinausgeht. Außerdem würde es ohne die SFB so tolle Projekte wie den Hair & Beauty Artist nicht geben. Für uns und unsere Azubis ist dieses einmalige Ausbildungskonzept mit privater Berufsschule in Verbindung mit dem HBA ein absoluter Gamechanger.“***

**Ralf Steinhoff**