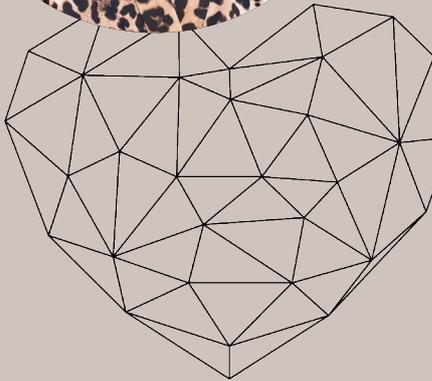


Société Française de Biosthétique

CAMPUS



1.25

Ausbildung: Und sie lohnt sich doch!
SFB: Menschen und Emotionen

Liebe SFB-Kolleginnen und Kollegen,

dies ist ein Frühling voller Highlights! Nach einer mehr als energiegeladenen Teamleitertagung zum Jahresauftakt und der erfolgreichen Premiere unseres Ausbilder Symposiums, startet die SFB-Community nun so richtig durch.

Unser Ziel in 2025: Zukunft gemeinsam gestalten und in der Gemeinschaft wachsen! Wir wissen: Für Vorsprung im Business braucht es jede Menge Austausch und Know-how. Damit wir euch beides auch weiterhin in hochwertigsten Exklusiv-Seminaren und tollen Events anbieten können, haben wir nach 10 Jahren unseren Mitgliedsbeitrag moderat anpassen müssen.

Dafür könnt Ihr zukünftig jedoch reichlich Mehrwert genießen! Ab sofort ist jedes SFB-Member berechtigt, das nagelneue und intensiv überarbeitete Konzept Hair & Beauty Artist 2.0 im Salon zu nutzen. Dieses einzigartige und erfolgserprobte Konzept ist ein absolutes Juwel für alle Ausbilderinnen und Ausbilder, die im Salonalltag gezielt eine strukturierte, qualifizierte und geplante Ausbildung, die Einarbeitung von Beauty-Assistenten oder auch die Qualitätssicherung von Dienstleistungen umsetzen wollen. Probiert es aus und

lasst euch begeistern! Aus eigener Erfahrung wissen wir: Der Einsatz des HBA-Education-Kits (ehemals HBA-Handbuch) im Salon inspiriert so manchen Ausbilder sogar dazu, für den eigenen Friseur Nachwuchs auch das großartige Angebot der Privatschule zu nutzen. Weil dieses Gesamtpaket Chefinnen und Chefs nicht nur unglaublich entlastet, sondern den rar gesäten Azubis auch einen motivierenden Raketenstart in den schönsten Beruf der Welt ermöglicht.

Ein weiterer, geldwerter Benefit ist das an das HBA-Konzept angeknüpfte Jobportal mit Bewerbermanagement, in das eure Stellengesuche kostenlos eingestellt werden können. Überdies ist es unserem Partner La Biosthétique gelungen, in kostenpflichtigen Jobportalen Sonderpreise für Stellenanzeigen von SFB-Mitgliedern auszuhandeln, die im Verbund gebucht deutlich günstiger sind, als wenn Ihr sie direkt schaltet. Auch das ist Stärke der Gemeinschaft!

In diesem Sinne wünschen wir euch einen sonnigen, positiven Frühling! Und habt viel Spaß bei unserem aktuellen Themenschwerpunkt «Ausbildung 2.0».

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.



Und Ausbildung lohnt sich doch!

Tagungs Highlights
+ Emotions



Trotz der aktuellen Ausbildungsmisere in der Friseurbranche gibt es sie noch: Salonunternehmer, die mit Begeisterung in die Nachwuchsförderung investieren. Ende Februar fand in Pforzheim das erste Ausbilder Symposium statt,

organisiert von der SFB und La Biosthétique. Ziel der Veranstaltung war es, den 55 Teilnehmern innovative Methoden, Konzepte und Perspektiven aufzuzeigen, mit denen sie sich von der ausbildungsmüden Branche abheben können.

Revolution in der Ausbildung: Hair & Beauty Artist 2.0 ab jetzt kostenlos

Ein Highlight des Events war die Vorstellung der aktualisierten Version des branchenweit einzigartigen Ausbildungskonzepts Hair & Beauty Artist. Die bedeutendste Neuerung: Ab sofort ist der Zugang zum Education Kit sowohl für Trainer als auch Trainees kostenfrei. Die Unterlagen beinhalten Ausbildung, Qualitätssicherung, Einarbeitung neuer Mitarbeiter/Quereinsteiger sowie das Konzepthandbuch. Auch die Jobbörse ist im Bereich Ausbildung kostenlos.

Seit der Einführung des Hair & Beauty Artist vor zwölf Jahren hat sich das Konzept kontinuierlich weiterentwickelt. Nun wurde es an die digitalen Bedürfnisse der Generation Z angepasst. Der bisher analoge Ausbildungsordner wurde verschlankt und steht nun noch digital im „Home of Education“ auf der La Biosthétique-Website zum Download bereit.

Ein digitales Praxisworkbook ermöglicht es den Auszubildenden, Dienstleistungen wie Beauty-Rituale, Kosmetik- und Make-up-Techniken nicht nur in Text- und Bildform zu erlernen, sondern auch via QR-Code durch Anwendungsvideos zu vertiefen. Absolut

vierte Trainings und Prüfungen lassen sich unkompliziert digital dokumentieren. Auch die Ausbilder profitieren: Mit Konzepthandbuch, Dienstleistungsabläufen und Trainingsplänen lässt sich die Ausbildung optimal strukturieren und effizient umsetzen.



Mehr Flexibilität durch digitale Lernmethoden

Dank der Digitalisierung können angehende Hair & Beauty Artists jederzeit und eigenständig lernen – eine enorme Erleichterung im Alltag, die ihrem Wunsch nach Work-Life-Balance entgegenkommt. Online-Learning bietet hier einen entscheidenden Vorteil:

- **Maximale Flexibilität:** Inhalte sind rund um die Uhr abrufbar und lassen sich problemlos in den Arbeitsalltag integrieren.
- **Zeitersparnis:** Keine festen Seminarzeiten oder lange Anfahrten – stattdessen gezieltes Lernen genau dann, wenn es passt.
- **Effizientes Lernen:** Spezifische Themen können schnell wiederholt oder vertieft werden, ohne auf den nächsten Präsenztermin warten zu müssen.
- **Individuelle Planung:** Jeder kann sich genau dann fortbilden, wenn es im Tagesablauf ideal passt – sei es zwischen Kundenterminen oder in ruhigeren Momenten.

Hair & Beauty Artist als Qualitätssicherung im Salon

Der Hair & Beauty Artist vereint die Berufe Friseur, Kosmetik und Make-up in einem modernen und ganzheitlichen Konzept. Ziel ist es, vielseitige und hervorragend ausgebildete Profis hervorzu bringen, die den Erwartungen der Salons und Kunden gerecht werden.

Bisher richtete sich die Hair & Beauty Artist-Ausbildung ausschließlich an Friseur-Azubis. Mit der neuen Version 2.0 können jedoch auch Quereinsteiger als Beauty-Assistenten in Salons tätig werden. Dies bietet eine neue Lösung für den Fachkräftemangel – allerdings ohne die Berechtigung zum Haarschneiden, da dies eine klassische duale Ausbildung voraussetzt.

Immer mehr Salons setzen auf eine einheitliche Qualifikation im Team. **Frank Hermanns aus Viersen hat beispielsweise bereits sein gesamtes Team zum Hair & Beauty Artist zertifizieren lassen und berichtet begeistert: „Schon allein die gemeinsamen Vorbereitungen zur Prüfung sind eine riesige Teammotivation! Kunden lieben es, dass sie bei uns alle Leistungen auf einem einheitlichen Niveau erhalten.“** Auch Kathrin Garburg aus Regensburg plant aus diesen Gründen die Zertifizierung ihres Teams zur Qualitätssicherung.



Private berufliche Schule: Eine lohnende Alternative zur Berufsschule

La Biosthétique-Azubis stehen bekanntlich zwei Wege zur Verfügung, um Friseurgeselle und Hair & Beauty Artist zu werden:

1. Klassisch durch den Besuch der Berufsschule mit paralleler Praxis im Salon.
2. Durch eine der zwei staatlich anerkannten privaten beruflichen Schulen in Berlin oder Böblingen, wo die Hair & Beauty Artist-Ausbildung in den Lehrplan integriert ist.

Ein Vorteil der privaten beruflichen Schule ist der intensive Praxisbezug: Azubis lernen von Anfang an Dienstleistungen, die direkt am Kunden umgesetzt werden können, was schnell Umsatz generiert. Der Saloninhaber profitiert, da er weniger Zeit für die Ausbildung aufbringen muss. Die Schulgebühr von 295 Euro monatlich beinhaltet bereits Seminarkosten für Junior Basic, Hair & Scalp Care 1, Colour 1 etc., die bei der herkömmlichen dualen Ausbildung zusätzlich anfallen würden.

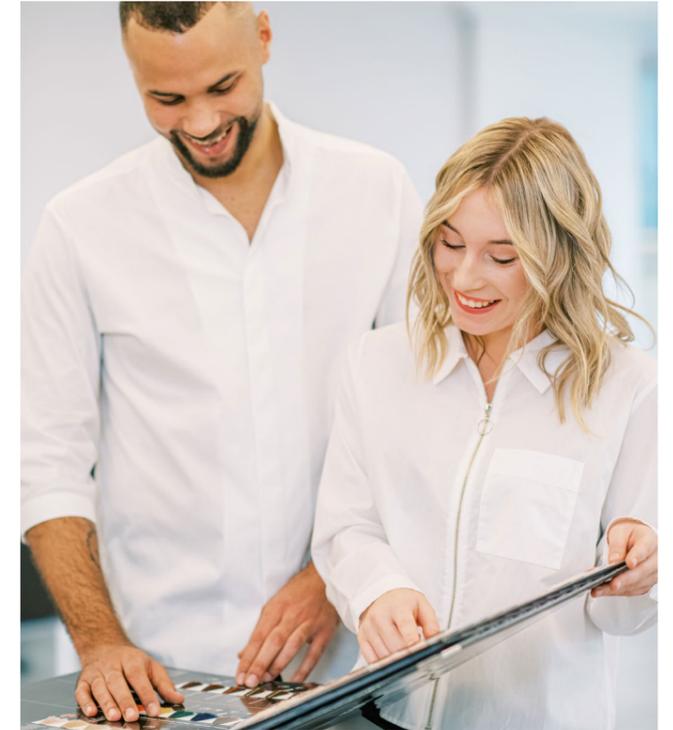
Die Ausbildung erfolgt in 12-wöchigen Blockphasen pro Jahr (insgesamt 36 Wochen in drei Jahren). Der letzte Unterrichtsblock pro Kalenderjahr endet immer am 6. Dezember, sodass die Azubis rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft im Salon arbeiten können.

Marlon Tietze, Experte für Salonmanagement bei La Biosthétique,

zeigte in Pforzheim mit anschaulichen Rechenbeispielen, dass die Kosten für eine Ausbildung in der privaten beruflichen Schule und im klassischen System nahezu identisch sind – mit dem Vorteil, dass Chefs, deren Azubis die private berufliche Schule besuchen, mehr Zeit für ihre eigenen Kunden und somit für mehr eigenen Umsatz haben.

Berufsschullehrerin Doris Häntsch von der privaten beruflichen Schule Berlin schwärmt von den La Biosthétique-Klassen: „Seit 3 Jahren unterrichte ich die La Biosthétique Klassen. Ich bin begeistert von ihrer Struktur, Motivation und Kreativität und darüber, wie praxisorientiert sie arbeiten. Es macht große Freude, sie zu unterrichten!“

Derzeit stehen 60 Plätze zur Verfügung (1 Klasse in Berlin und 2 Klassen in Böblingen). Nächster Ausbildungsbeginn ist im September 2025. Wer sich über eine Ausbildung zum Hair & Beauty Artist informieren möchte, kontaktiert bitte **Carina Wettstein, Project Manager Hair & Beauty Artist, Tel +49 7231 456 820, c.wettstein@labiosthetique.de**





Neue Ansätze im Bewerbungsmanagement

Interessante Innovationen gab es beim Ausbilder Symposium auch rund um das Thema Recruiting. In seinem Impulsvortrag räumte Professor Dr. Frank Beham zunächst mit gängigen Mythen über die Generation Z auf und zeigte eindrucksvoll, dass junge Menschen durchaus belastbar sind – vorausgesetzt, sie erhalten klare Orientierung. In unsicheren Zeiten, geprägt von Krisen und globalen Herausforderungen, ist es die Aufgabe von Arbeitgebern und Ausbildern, dieser Demotivation entgegenzuwirken. Entscheidend ist, den jungen Menschen Werte zu vermitteln und diese gemeinsam im Salon zu erarbeiten. Ein wichtiger Aspekt dabei ist, die oft verzerrte Darstellung in den sozialen Medien mit der Realität des Arbeitslebens in Einklang zu bringen. Die Generation Z sucht nach sinnstiftender Arbeit, strebt nach individueller Freiheit und Selbstverwirklichung und legt großen Wert auf Transparenz sowie einen respektvollen Umgang. Eine Umfrage unter La Biosthétique-Azubis bestätigte dies: 47 % nennen die Arbeit am Kunden als größten Motivationsfaktor, während das Gehalt mit nur 6 % an letzter Stelle steht. Gleichzeitig sind sie digital geprägt, was sich auch in ihrem Bewerbungsverhalten widerspiegelt. Sie erwarten regelmäßiges Feedback sowie Gestaltungsmöglichkeiten und bevorzugen Unternehmen, die soziale Werte authentisch vertreten. Ihre Aufmerksamkeitsspanne in digitalen Medien liegt im Durchschnitt bei nur 2,5 Sekunden – weshalb es für Ausbilder und Arbeitgeber essenziell ist, kreative Wege im Recruiting zu gehen, um den potenziellen Nachwuchs zu erreichen. Social Media und Video-Content spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Bewerber müssen authentische Einblicke in den Arbeitsalltag erhalten, um sich mit einem Unternehmen identifizieren zu können.

Relaunch im Recruiting-Portal von SFB und La Biosthétique

Im Jahr 2025 stellt nicht mehr der Arbeitgeber die Frage „Was bietet euch?“, sondern der Bewerber fragt: „Was bietet ihr mir?“ Salons müssen daher gezielt auf potenzielle Auszubildende zugehen. Vor diesem Hintergrund wird voraussichtlich ab Mai eine

modernisierte Version des erfolgreichen Recruitingtools von SFB und La Biosthétique verfügbar sein, das allen SFB-Mitgliedern kostenlos zur Verfügung steht – ebenso wie die Hair & Beauty Artist-Ausbildung. Wie Isabel Paradiso beim Symposium erklärte, wird das Portal mit neuen Konzepten belebt, wobei das bevorzugte Medium der Generation Z – das Video – gezielt in den Recruiting-Prozess integriert werden soll. „Bewerber schätzen authentische Einblicke in den Arbeitsalltag und die Unternehmenskultur“, so André Grünwald von der Vagabunt Kreativagentur, in seinem Vortrag in Pforzheim. „Recruiting Videos bieten die Möglichkeit, echte Mitarbeiter zu zeigen und so ein glaubwürdiges Bild des Unternehmens zu vermitteln“, bekräftigt er seine Ausführung.



Fazit: Die Ausbildung im Friseurhandwerk erlebt innerhalb der SFB und La Biosthétique eine spannende Neuausrichtung. Mit dem Hair & Beauty Artist 2.0, den privaten beruflichen Schulen und den modernen Recruiting-Strategien können Salonunternehmer optimal auf die Zukunft vorbereitet werden. Wer jetzt in Ausbildung investiert, sichert nicht nur den eigenen Fachkräftenachwuchs, sondern auch die Qualität und Wettbewerbsfähigkeit seines Salons.

**Ausbildung der Zukunft?
Azubis im Salonverbund ausbilden!**

Diese La Biosthétique Partnersalons haben sich bei der Ausbildung ihrer Azubis für einen innovativen Weg entschieden: Jule Köpp, Henrike Körner und Magnus Lindemann bilden ihren Azubis-Nachwuchs gemeinsam, also im

Salonverbund aus. Warum dieser Weg in der „Stienen Academy“ eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten ist, wie dort konkret gelehrt wird und warum ihr Modell ein Zukunftsmodell mit Vorbildcharakter ist.



Henrike Körner, La Biosthétique Trainerin und Inhaberin von „Henrike Körner Friseure und Kosmetik“, praktiziert in ihrem Salon in Itzehoe die Vier-Tage-Woche.

Sie kann also nicht regulär ausbilden, da Azubis an fünf Wochentagen beschäftigt werden müssen. Zudem war sie gerade in der Gründungsphase, als „diese junge sympathische Frau mich um einen Ausbildungsplatz bat“, schildert Henrike Körner. „Zeit ist bei mir Mangelware. Eine gute Ausbildung braucht aber genau das, und da hat die Kooperation mit der Stienen Academy gut gepasst.“ Henrike Körner ist an der Academy für die Bereiche Make-up, Kosmetik sowie Haar- und Kopfhautpflege zuständig: „Mit Jule und Magnus habe ich tolle Kollegen. Zusammen ist Ausbildung erfolgreich, leichter, ausgerichtet auf die Bedürfnisse der Lehrlinge, kostendeckend und eine Möglichkeit, den schwindenden Fachkräften entgegen zu wirken. Bisher ein voller Gewinn für mein Unternehmen.“

„Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt.“

Sie ist gelebte Friseurleidenschaft: Für Jule Köpp steht eine herausragende Ausbildung ihrer Lehrlinge seit jeher im Unternehmerinnen-Fokus.

2024 konnte sie mit der Eröffnung der „Stienen Academy“, einem Ausbildungssalon in der Nachbarschaft ihres „Salon Jule Stienen“ in Hamburg-Ottensen, die ideale Voraussetzung für dieses Ziel schaffen. Die Philosophie ist eine besondere: Nicht nur die aktuell vier Azubis aus ihrem eigenen Salon werden vor Ort fit für den Beruf gemacht, sondern auch zwei externe Lehrlinge von ihren La Biosthétique Kollegen Henrike Körner und Magnus Lindemann durchlaufen hier ihre Ausbildung.

Daher zeichnet Jule Köpp auch nicht allein für die Ausbildung verantwortlich, sondern gemeinsam mit den Chefs der beiden anderen Salons: „Wir bündeln unsere Kompetenzen und teilen uns die Ausbildung auf. So entsteht eine Win-Win-Situation für alle Seiten“, schildert Jule die Herangehensweise. Jeder der Ausbilder konzentriert sich dabei auf die Vermittlung seines jeweiligen Kompetenzbereichs.

„Zusammen ist Ausbildung erfolgreich und kostendeckend!“





Des Weiteren hat Jule Köpp auch die Mitarbeitenden ihres Salons für die Ausbildung ins Boot geholt: „Ali Ünler ist der Hauptausbilder der Academy und übernimmt bei uns den Schneide- und Stylingbereich. Er ist der entscheidende Mann bei diesem Projekt. Auch die Schulungsbereiche Social Media, Hochstecken, Salonleitung und Rezeptionstraining werden von Jules Mitarbeitenden übernommen. Sie selbst schult die Azubis zu Salonmanagement, Umgang mit der Kundschaft und Persönlichkeitsentwicklung. „Mein Mann Marc lehrt als Buchhalter den Bereich Kosten und Preiskalkulation. Außerdem nehmen wir regelmäßig externe Schulungsangebote wahr. Damit sind wir sehr gut aufgestellt, verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz und decken alle Bereiche des Ausbildungsrahmenplans und weit mehr ab“, schildert Jule. Und das Projekt soll weiter wachsen: Ganz neu stehen die Trainings nun auch Externen offen, die nicht direkt bei der Stienen Academy ausbilden. „Auf lange Sicht möchte ich pro Lehrjahr drei eigene und zwei externe Azubis in der Academy haben, also insgesamt 15, das wäre optimal“, so Jule.

Das bestätigt auch der Dritte im Bunde, Magnus Lindemann:

„Mit meinem Team aus dem La Biosthétique Flagshipsalon Sevenenses habe ich zwar engagierte Mitarbeitende, die auch mal Teachings mit den Azubis machen“, erklärt Magnus. Doch keiner möchte die Ausbildung vollumfänglich übernehmen, sodass ich mit der Verantwortung allein auf weiter Flur stünde. Die gemeinsame Ausbildung in der Stienen Academy ist eine super Möglichkeit, unsere Stärken und Kompetenzen zielgerichtet einzusetzen und so die Verantwortung gleichzeitig auf mehrere Schultern zu verteilen.“ Als Farbtrainer von La Biosthétique ist Magnus für den Bereich Coloration für alle Azubis zuständig: „Ausbildung muss ein Safe Space für junge Menschen sein“, sagt er. „Durch den schützenden Meister bzw. die schützende Meisterin im Hintergrund darf man auch mal etwas falsch machen, ohne dass die Welt untergeht. Diese offene Fehlerkultur ist unglaublich wichtig.“

„Expertenwissen deckt alle relevanten Ausbildungsinhalte ab.“



wichtig, nicht mehr am „Ende der Nahrungskette“ zu stehen, wie viele von uns es in ihrer Ausbildung erlebt haben, sondern sich früh im Salon positionieren zu können und dem nachgehen zu dürfen, was sie gerne lernen möchten.“

Azubitag samstags geplant

Passend zum Wunsch, früh selbst am Stuhl zu stehen, plant Jule Köpp, ab August 2025 den Azubis ihren Hauptsalon für einen Tag in der Woche zu überlassen: „Wir haben samstags eigentlich geschlossen. Unser Ziel ist, dass die Lehrlinge an diesem Tag aufmachen und ihre eigenen Kundinnen und Kunden bedienen können. Ein Ausbilder ist als Betreuungsperson immer dabei, doch im Großen und Ganzen sollen die Azubis ihre Arbeitsabläufe selbst verwalten. Dieser Ansatz, der auch einen großen Vertrauensvorschuss fordert, ist aus Ausbilersicht anstrengend, und die Azubis brauchen viel Unterstützung. Aber die Mühe lohnt sich, da dadurch das Selbstbewusstsein der jungen Leute gestärkt wird, wodurch sie auch im Umgang mit der Kundschaft sicherer sind“, umschreibt Jule das Ziel.



Ausbildung: anstrengend aber lohnend

Die intensive Ausbildung an der Stienen Academy scheint sich durchaus auszuzahlen: „Ich kann schon jetzt sagen, dass unsere Auszubildenden fachlich deutlich besser sind als andere aus demselben Lehrjahr“, resümiert Henrike Körner.

Trotzdem ist auch die Stienen Academy nicht davor gefeit, Abbrecher verbuchen zu müssen: „Erst kürzlich hat eine Auszubildende das Handtuch geworfen, das war schon sehr ernüchternd für mich. Die 50 % Abbrecherquote, die es im Friseurhandwerk gibt, muss ich leider bestätigen. Als Ausbilder braucht man einen langen Atem und viel Durchhaltevermögen“, so Jule Köpp. „Kein Wunder, dass nur noch weniger als 10 % der Salons ausbilden. Doch gerade deswegen lohnt es sich immer noch, sich mit einem guten Konzept gegen diesen Trend zu positionieren.“

Wie sehen es Jules beiden Mitstreiter? „Meine Auszubildende fehlt durch die Stienen Academy jede Woche einen zusätzlichen Tag, der kommt zu den zwei Berufsschultagen noch dazu“, räumt auch Henrike Körner ein. „Aber ich sehe das als Invest in die Zukunft und bin bisher nicht enttäuscht worden. Denn wir sind ja alle stetig auf der Suche nach neuen Talenten, die unsere Salons ergänzen, und wenn wir nicht bereit sind, diese auszubilden, dürfen wir uns nicht beschweren, wenn es keine Mitarbeitenden gibt.“

Auch Magnus Lindemann unterstreicht: „Nur durch Auszubildende können wir neue Fachkräfte bekommen. Wenn ich dazu beitragen kann, dass diese herausragend gut sind, ist das nicht nur für mich als Ausbilder ein Grund, stolz zu sein, sondern ich trage gleichzeitig zum Fortbestehen unseres Handwerks bei.“ Und das geht eindeutig leichter Seite an Seite.

„Die beste Teamleitertagung, die wir je hatten!“

Zum Video



Emotionen, Aufbruchsstimmung, intensive Gespräche und ganz viel Teamgeist!

Die diesjährige Teamleitertagung mit rund 100 Teilnehmern war mehr als ein Community-Treffen – sie war ein echtes Highlight voller Inspiration, Motivation und bahnbrechender Neuigkeiten. „Die beste Tagung, die wir je hatten!“, fasst Gabi Stern, SFB-Präsidentin Deutschland, begeistert zusammen. Besonders beeindruckend: die enge Zusammenarbeit zwischen Deutschland, Österreich, der Schweiz und Dänemark. Eine Community, die immer weiter zusammenwächst! Und genau das ist auch eines der großen Ziele für 2025: die Aktivgruppen zu stärken, neue Mitglieder zu gewinnen und die SFB noch sichtbarer nach außen zu tragen.

Inspirierende Vorträge & spannende Einblicke

Ein echter Gänsehautmoment war der Vortrag von La Biosthétique-Geschäftsführer Jean-Marc Weiser. Neben brandneuen Produktentwicklungen sprach er über die Verantwortung, die seine Familie für das Unternehmen und seine Partner empfindet – ein Statement, das tief berührte.

Recruiting 2.0 – Smarte Wege zur Talentgewinnung

Isabel Paradiso stellte die neuesten Recruitingtrends 2025 vor: Die Candidate Experience spielt dabei eine entscheidende Rolle – von der ersten Aufmerksamkeit über die Präsenz in relevanten Jobportalen und Social Media bis hin zur Positionierung als starke Arbeitgebermarke. Mobile Recruiting und Social Recruiting gewinnen weiter an Bedeutung. Bewerber erwarten einfache und schnelle Bewerbungsprozesse, Stichwort „One-Click-Bewerbung“. Zudem wurde das neue La Biosthétique Careers Jobportal vorgestellt mit einer tollen Neuigkeit: SFB-Mitglieder können es kostenfrei nutzen!

Testkunden-Challenge 2025: Qualität im Fokus

Alicia Jansen präsentierte den aktuellen Betriebsvergleich und stellte die Testkunden-Challenge 2025 vor: Im März oder April besucht ein anonymer Testkunde teilnehmende Salons. Neben einem detaillierten Bericht zu Optik und Servicequalität winken attraktive Preise, darunter ein Zuschuss von 1.500 Euro für die Teamkasse. Diese Challenge stärkt das Bewusstsein für die eigene Servicequalität und fördert den Teamgeist.

360° The Culture of Beauty – Service Excellence neu entdeckt

Irene Dangel und Isabel Paradiso zeigten anhand von Beispielen aus anderen Branchen wie z. B. der Hotellerie und Gastronomie, was exzellenten Service ausmacht und wie dieser in La Biosthétique-Salons übertragen werden kann. Online-Umfragen und Testkunden helfen dabei, die Servicequalität kontinuierlich zu verbessern. Dabei betonten sie: Herzlichkeit steht über Perfektion! Die Aktivgruppenarbeit wird sich verstärkt mit den 360°-Komponenten befassen, die Arbeitgebermarke, Struktur, Expertise und Kundenfeedback umfassen – die Essenz eines La Biosthétique-Salons.



SFB-News 2025: Events, Weiterbildung & Gemeinschaft

Gabi Stern und Roberta Metallo präsentierten ein spannendes SFB-Jahresprogramm. Die Förderung von Young Talents bleibt ein zentrales Thema. Die Talent Trophy geht weiter, und die Makeover-Challenge auf Instagram verspricht kreative Highlights – in vier Wochen sind Makeover-Einreichungen möglich, die besten Beiträge gewinnen. Ein besonderer Inspirationsworkshop im Juni in Pforzheim bietet Nachwuchstalente einen exklusiven Einblick in die Welt der Fashion Week Looks.

Die Exklusiv-Seminare 2025 beinhalten Highlights wie den „Ruhetag“ mit Marcus Matthes und Martina Bauer, das Webinar „PressePower“ für Friseure & Verbände sowie Seminare zu den Themen Werteorientierung, Kundengewinnung, Steuern und Preisgestaltung. Neu sind zudem fachliche Trainings zu Haar- und Kopfhautpflege sowie Coloration – kostenfrei für SFB-Aktivgruppen. Der Cut&Colour Inspiration Day und das Live-Training „Beraten, Begeistern, Verkaufen“ ergänzen das Angebot.

Als besondere Anerkennung für Führungskräfte übernimmt die SFB die Kursgebühr für ein Seminar aus dem Bereich Management Education. Regelmäßige Vorträge informieren über professionelle Ausbildungsmöglichkeiten mit dem Hair & Beauty Artist und effiziente Qualifikationsstrategien für Quereinsteiger.



FOTO: JMK-PHOTOGRAPHY



Höhepunkte des Jahres: National-Kongress & Events

Das größte SFB-Event 2025 ist definitiv der National-Kongress am 18. Mai in Berlin. Die SFB-Community trifft sich zu einem Tag voller hochkarätiger Fachvorträge, Future Trends, einer Show des La Biosthétique Artistic Teams und einer unvergesslichen Partynacht. Zudem wird die erfolgreiche Eventreihe „Unplugged“ fortgesetzt. Der diesjährige Sommertreff findet vom 6.-8. September in Kopenhagen statt.

Weiterbildung auf höchstem Niveau

Die Teilnehmer konnten aus sechs spannenden Workshops wählen:

– 1,5° — Klimaschutz im Salon:

Nachhaltigkeit ist keine Modeerscheinung, sondern Tradition in La Biosthétique Salons. Der Workshop zeigte auf, wie sich Klimaschutz aktiv in den Salonalltag integrieren lässt.

– Head Spa — Trend oder Must-have?:

Claudia Zandron und Katja Salewsky stellten das neue Dienstleistungskonzept für Kopfhaut und Haar vor — ein luxuriöses Verwöhnritual für Kunden mit großem Mehrwert für den Salon.

– **Kopfhaut als Umsatzbooster:** Desiree Ahlhaus und Florian Lanzel zeigten mit Katharina Wolf, wie Biosthetiker sich als Kopfhautexperten positionieren und das Konzept erfolgreich umsetzen.

– Marketingplan 2025:

Sandra Ehrhardt und Irene Dangel präsentierten einen praxisnahen Online-Plan zur Optimierung von Marketingstrategien, der im passwortgeschützten Bereich der La Biosthétique-Website abrufbar ist.

– Colour-Innovationen:

Nadine Dorschner und Florian Lanzel stellten die neue Tone Infusion für intensive Tönungen und Pastellcolorationen vor sowie Mirror Shine — ein neuer Pflegeservice für mehr Glanz und Geschmeidigkeit.

Neues vom Hair & Beauty Artist

Carina Wettstein brachte zur Teamleitertagung eine tolle Neuigkeit mit:

Ab sofort können alle SFB-Mitglieder die Ausbildung zum Hair & Beauty Artist an den privaten beruflichen Schulen in Böblingen oder Berlin ohne zusätzliche Kosten buchen! Wettstein zeigte in ihrem Workshop, wie sehr sich der Hair & Beauty Artist als praxisnahe Ausbildung in den letzten 10 Jahren bewährt hat und die

Friseurausbildung auf ein neues Niveau gehoben hat, da sie neben dem Handwerk auch das Total Beauty Concept vermittelt. Ziel ist es, Azubis sicherer und selbstbewusster zu machen und ihnen größere Karriereperspektiven zu eröffnen. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist dieses Angebot ein entscheidender Vorteil für Salons und Auszubildende gleichermaßen.



Abschluss mit Motivation & Emotion

Den krönenden Abschluss bildete der inspirierende Vortrag von Zita The Butler. Die Schweizer Referentin und Expertin für Dienstleistungsorientierung, Mitarbeiterführung und Etikette brachte den Zuhörern näher, was exzellente Dienstleistung wirklich bedeutet. Ihre Botschaft: „Dienen heißt, das Gewöhnliche außergewöhnlich gut zu machen! Freundlichkeit, Zuverlässigkeit und Empathie sind der Schlüssel zu stabiler Kundenzufriedenheit und

langfristigem Erfolg!“ Natürlich durfte auch das gemeinsame Feiern nicht fehlen! Nach einem festlichen Galadinner im Parkhotel klang das SFB-Event mit einer rauschenden Party- und Tanznacht aus.

Fazit: Die Teamleitertagung 2025 war ein voller Erfolg – mit neuen Impulsen, wertvollen Netzwerkmöglichkeiten und jeder Menge Inspiration für eine erfolgreiche Zukunft!



„Es war eine fantastische Teamleitertagung! Der Auftritt von Zita war sensationell, sie sollte ein Buch schreiben, es wäre ein Bestseller! Vielen Dank an die Organisatoren von diesem Wochenende! Vielen Dank für die tollen Tage!“
Sabine Erber, Teamleiterin
Aktivgruppe Remscheid

„Ein inspirierendes Wochenende! Vielen Dank an alle, die am Gelingen dieses tollen Events maßgeblich beteiligt waren! Es gibt viel zu tun! Packen wir es an!“
Andrea Zacher, Teamleiterin
Aktivgruppe Rosenheim

FOTO: LA BIOSTHÉTIQUE

#Ski-Meeting 2025: Wissen, Werte & Winterzauber



Vom 5. bis 10. Januar 2025 hieß es für rund 80 SFB-Mitglieder aus Deutschland, Österreich und der Schweiz: Ski anschnallen und los geht's! In Lech am Arlberg erwarteten die Teilnehmer fünf Tage voller sportlicher Abenteuer, kulinarischer Genüsse und wertvollem Wissenstransfer.

Im Fokus standen zwei inspirierende Workshops: „360° Erfolgskompass – Dein Unternehmen im Fokus“ mit Irene Dangel und Alicia Jansen sowie „Die Kraft der Werte“

mit Ricardo Donner. Beide boten wertvolle Impulse für eine erfolgreiche Salonführung und eine starke Unternehmenskultur.

Neben den lehrreichen Sessions bot das Rahmenprogramm zahlreiche Highlights: Eine romantische Fackelwanderung, ein traditioneller Hüttenabend in Tracht und ein festlicher Galaabend im Boutique-Hotel Schmelzhof sorgten für unvergessliche Momente voller Entspannung und Geselligkeit.

Ein gelungener Auftakt für ein erfolgreiches Jahr 2025!

„Der Wintertreff in Lech bei Familie Strolz im Schmelzhof ist wie nach Hause kommen. Dieses Jahr bin ich zum vierten Mal dabei, und solange es den Wintertreff gibt, werden mein Mann und ich immer wieder kommen. Ein großer Dank gilt der Familie Weiser, die uns diese wunderbare Erfahrung ermöglicht!“
Silke Habermann, Silke Habermann
Friseurin Kehl

„Das Wintertreffen war erneut ein absolutes Highlight! Der Schmelzhof und die Familie Strolz haben uns von Anfang bis Ende liebevoll umsorgt und verzaubert – ein Ort voller Magie. Besonders beeindruckt haben uns der 360°-Workshop mit Irene Dangel und Alicia Jansen sowie Ricardo Donners Seminar ‚Die Kraft der Werte‘, das uns alle tief bewegt hat. Der Austausch mit fantastischen Kollegen hat Freundschaften vertieft und das Gefühl der La Biosthétique-Familie gestärkt. Ein fester Termin in unserem Kalender – es ist, wie nach Hause kommen!“
Katharina Kleis, Coiffeur Naturel Pasewalk

Deine neue Salon-Software aus einer Hand.

TGPAY

Dein Payment mit Best-Preis-Garantie auf die Transaktionsgebühren

www.timeglobe.de/tgpay

0,06 €

EC-Karte

0,85 %

Kredit- und Debitkarte

29,90 €

Keine Einrichtungsgebühr

15,90 €

Keine Gerätemiete in den ersten 3 Monaten

Jetzt Aktion sichern!

www.timeglobe.de

info@timeglobe.de

0228 / 38 75 92 80

10 % Rabatt

La Biosthétique
Sonderkonditionen

Jetzt Demo buchen

Hier geht's zu den Teamleitern



„Bei unserem Treffen in Oberschopfheim bei Ingrid Miller durften wir zunächst vier neue Mitglieder begrüßen. Besonders spannend war die Vorstellung des Lohnmanagement-Programms von Matthias Jäger, das neben der Lohnabrechnung auch Zeiterfassung, Urlaubs- und Krankheitsverwaltung sowie Provisionsberechnung beinhaltet und das Salonmanagement dadurch erheblich erleichtert. Zudem diskutierten wir die Rolle des Steuerberaters: Was übernimmt er wirklich, und was sollten wir selbst im Blick behalten? Ein informativer Abend mit vielen neuen Impulsen und einem inspirierenden Austausch!“

Silke Habermann, Aktivgruppe Schwarzwald



„Wir trafen wir uns im Salon Günnewig in Warendorf zu einem inspirierenden Seminar mit Sabrina Poser. Im Fokus standen effektive Upgradestrategien, kreative Ideen zur Umsatzsteigerung, gezielte Kundenansprache und effizientes Zeitmanagement. Durch Praxisübungen und eine Live-Demo konnten wir das Gelernte direkt anwenden.“

Nach dem Seminar blieb der Austausch lebendig: Eine WhatsApp-Gruppe mit Sabrina versorgt uns mit Updates aus den Salons, und zwei Zoom-Meetings boten Raum für Berichte zur Umsetzung. Besonders spannend war die Frage: Wie nehme ich mein Team mit? Das Seminar war ein voller Erfolg, und die anschließende Challenge hat uns zusätzlich motiviert. Absolute Empfehlung!“

Julia Günnewig, Aktivgruppe Westfalen

„Wir trafen uns in der Kelter Tübingen zu einem produktiven und inspirierenden Austausch. Ein zentrales Thema war die Entscheidung, unseren Gruppenchat auf die SFB-App umzustellen.“

Gemeinsam haben wir die App erkundet, ihre neuen Funktionen kennengelernt und offene Fragen geklärt. Der Wechsel ermöglicht uns eine bessere Vernetzung und Unterstützung durch die Community. Ein rundum gelungener Abend – wir freuen uns auf das nächste Treffen!“

Mario Visel, Aktivgruppe Tübingen



„Um unser Wissen aufzufrischen, nahmen wir am Color 1 Seminar teil – und das Ergebnis hat alle unsere Erwartungen übertroffen! Dank unseres großartigen Trainers Can Glienke wurden die zwei Seminartage zu einem echten Highlight. Neben der Vertiefung unseres bestehenden Wissens nahmen wir viele neue Erkenntnisse mit. Der praxisorientierte Ansatz, gepaart mit Inspiration und einer mitreißenden Atmosphäre, hat uns alle begeistert. Wir bedanken uns herzlich für zwei lehrreiche und motivierende Tage. Das Seminar war ein voller Erfolg und hat uns wertvolle Impulse für die Zukunft gegeben!“

Elke Bloem, Aktivgruppe Ostfriesland

„Unser Inspirations-Day mit Jörg Zimmer war ein voller Erfolg. Neben einem praxisorientierten Haarschneidetraining erhielten wir eine beeindruckende Einführung in den aktuellen Trend: den Chelsea Cut. Jörg Zimmer präsentierte eine moderne Interpretation des 80er inspirierten Looks mit markanten Kontrasten, variantenreichen Ponyformen und kreativen Farbakzenten.“

Jörg zeigte präzise Techniken für perfekte Übergänge und Linienführung. Er betonte, dass der Chelsea Cut Mut zur Individualität erfordert und mit der richtigen Schnitttechnik zu einem echten Statement wird. Für innovative Salons bietet dieser Trend eine großartige Möglichkeit, Kunden mit einem ausdrucksstarken Look zu begeistern. Die kreative Energie und das fundierte Wissen von Jörg Zimmer machten den Tag zu einem inspirierenden Erlebnis – eine klare Empfehlung für alle Kolleginnen und Kollegen!“

Rena Rados, Aktivgruppe Dachau



„Das AirTouch-Seminar mit Dominik Eichner war eine beeindruckende Erfahrung. Nach einer kurzen Begrüßung starteten wir mit einer theoretischen Einführung, bei der Dominik die Grundlagen der Technik, Farbharmonien und Anwendungsbereiche erklärte. Besonders spannend war zu sehen, wie der Föhn gezielt genutzt wird, um feine Haare von den Strähnen zu trennen – ein präziser und schonender Ansatz, der perfekte Farbverläufe ermöglicht. Im praktischen Teil hatten wir die Gelegenheit, die Technik selbst an Modellen auszuprobieren. Dominik stand dabei jederzeit für Fragen und Hilfestellungen bereit, was den Lernprozess enorm erleichterte. Die Ergebnisse waren beeindruckend – natürlich, weich und individuell abgestimmt. Das Seminar zeigte, wie viel Potenzial in dieser modernen Technik steckt und wie sie uns im Salonalltag weiterbringen kann.“

Sabina Götz, Aktivgruppe Oberpfalz

„Wir sind die Aktivgruppe Elbflorenz und treffen uns regelmäßig unter dem Motto „gemeinsam wachsen, stark sein, austauschen“. Seit über 13 Jahren sind wir als engagierte Gruppe aktiv und haben viele Höhen und Tiefen gemeinsam gemeistert. Mit rund 12 Mitgliedern lieben wir den praktischen Austausch und setzen neue Ideen schnell und profitabel in unseren Salons um. Unsere Frauenpower, Empathie und der Zusammenhalt machen uns besonders – wir sind füreinander da, in guten wie in schwierigen Zeiten. Für uns steht der Mensch im Mittelpunkt: echte Gespräche, gegenseitige Unterstützung und ein starkes Miteinander. Das ist es, was La Biothétique für uns bedeutet – und wir hoffen, dass dieser wertvolle Austausch auch in der digitalen Welt nicht verloren geht.“

Jana Ebenroth, Aktivgruppe Elbflorenz



„Unsere Gruppe steht für Leidenschaft, Kreativität und gemeinsames Wachstum. Besonders schätzen wir die Freude an Veranstaltungen, die uns dabei helfen, unsere Fähigkeiten weiterzuentwickeln und innovative Ideen zu entdecken. Eine offene Kommunikation ist uns wichtig, um einen Raum für Austausch und gegenseitige Inspiration zu schaffen. Wir glauben an die Stärke der Gemeinschaft – nur gemeinsam können wir wachsen. Die regelmäßigen Weiterbildungen in unseren Salons sind ein zentraler Bestandteil unserer Philosophie. Sie ermöglichen uns, unsere Techniken zu verfeinern, unser Wissen zu teilen und als Team stärker zu werden. Mit Herz, Engagement und unermüdlicher Begeisterung für unser Handwerk gehen wir neue Wege, die Schönheit und Kreativität verbinden. Wir sind stolz darauf, Teil dieser inspirierenden Gemeinschaft zu sein, und freuen uns darauf, weiterhin neue Horizonte zu erkunden.“

Ilona Brand Fuhrmann, Aktivgruppe Süd Oldenburg



Treue und Leidenschaft

Jutta Brändle aus Winnenden und Eva Ponetsmüller aus Pfaffenhofen feiern in diesem Jahr ihr 30- bzw. 40-jähriges Jubiläum in der SFB – ein Meilenstein, der nicht nur ihre Verbundenheit zur Branche, sondern auch ihre persönli-

„SFB-Events haben immer eine besondere Energie!“

30 Jahre SFB, liebe Jutta! Das ist eine echte Erfolgsgeschichte! Kannst du dich noch an dein erstes SFB-Event erinnern?

Jutta Brändle: Die Jahre sind so schnell vergangen, und es ist unglaublich viel passiert! Ich kann mich gar nicht mehr an mein allererstes Event erinnern – aber eines ist sicher: Die Veranstaltungen waren immer inspirierend und bereichernd.

Gab es in all den Jahren ein besonderes Highlight oder eine Situation, die du nie vergessen wirst?

Oh ja, es gab viele großartige Erlebnisse! Besonders in Erinnerung geblieben ist mir unser Event in Paris – das war einfach fantastisch. Workshops, Begegnungen mit tollen Kollegen, fachlicher Austausch und dazu noch das wunderschöne Sightseeing in dieser beeindruckenden Stadt. Auch Berlin war ein Highlight – professionell organisiert mit spannenden Präsentationen und Workshops. Diese Events haben immer eine besondere Energie und bringen uns als Friseur näher zusammen.

Wie hat sich die Friseurbranche in den letzten drei Jahrzehnten verändert? Was war damals anders?

Früher war der Kundendurchlauf höher, und es war einfacher, gute Mitarbeiter zu finden. Ich habe jedes Jahr ausgebildet, doch das mache ich inzwischen nicht mehr. Die Qualität im Handwerk hat leider nachgelassen. Generell sehe ich, dass es immer weniger inhabergeführte Salons gibt, während große Ketten zunehmen. Das macht vieles unpersönlicher. Wir legen in unserem Salon noch großen Wert auf individuelle Betreuung – bei uns ist niemand nur eine Nummer. Gleichzeitig muss man sich aber auch zukunftsorientiert aufstellen. Neben meinem Salon betreibe ich nebenan beispielsweise noch eine Bar, und meine Persönlichkeit als „Entertainerin“ spielt dort ebenso eine Rolle. Die Frage ist, ob künftige Generationen diesen ganzheitlichen Ansatz noch leben möchten. Unsere Familie ist bereits in der vierten Generation in der Friseurbranche – das wird es in dieser Form wohl nicht mehr so häufig geben.

Und wie hat sich die SFB entwickelt? Gibt es etwas, das dich besonders beeindruckt hat?

Die Seminare und Zusammenkünfte waren schon immer das Herzstück der SFB. Das Angebot ist vielfältig, und ich habe mir stets gezielt die Seminare ausgesucht, die mich weitergebracht haben. Auch mein Mitarbeiter, der den Salon in naher Zukunft übernehmen wird, hat bereits viele Salonmanagement-Seminare besucht.

che und berufliche Entwicklung widerspiegelt. Im Interview erzählen sie von ihren Anfängen, prägenden Momenten und der Bedeutung der SFB für ihren Werdegang. Ein Blick zurück – und nach vorne.

Was bedeutet die SFB für dich?

Die SFB ist für mich ein verlässlicher Verband, in dem man sich gut aufgehoben fühlt – fast wie eine große Familie. Man kennt sich, trifft sich regelmäßig und tauscht sich aus. Das schafft eine starke Gemeinschaft.

Warum sollten junge Biosthetiker der SFB beitreten?

Vereine haben es heutzutage nicht leicht, denn viele Menschen konzentrieren sich stärker auf ihre persönliche Work-Life-Balance. Die jungen Generationen sind nicht mehr bereit, sich so stark für Ehrenämter aufzuopfern. Dennoch ist der persönliche Austausch nach wie vor essenziell – rein digitale Weiterbildung reicht nicht aus, um wirklich von Kollegen zu lernen und sich zu vernetzen. Vielleicht könnte man das Angebot der SFB etwas kompakter gestalten, damit es noch besser in den modernen Arbeitsalltag passt. Es wäre eine Chance, junge Friseure gezielt mit praxisnahen und zeitsparenden Formaten anzusprechen.

Wenn du einen Wunsch für die Zukunft der SFB frei hättest, wie würde der lauten?

Ich wünsche mir, dass die SFB sich weiterentwickelt und Konzepte findet, um den Nachwuchs zu begeistern. Dabei sollte man berücksichtigen, dass Zeit für viele junge Menschen eine wertvolle Ressource ist. Sie wollen sich gezielt weiterbilden, ohne dabei auf ihre Freizeit zu verzichten. Als Saloninhaber investiert man viel in seine Mitarbeiter, doch die Branche ist dynamisch – viele wechseln schnell den Arbeitsplatz. Deshalb wäre es schön, wenn es noch mehr maßgeschneiderte Angebote gäbe, die langfristige Bindung fördern und gleichzeitig den modernen Bedürfnissen gerecht werden.



„Der Austausch mit Kollegen ist unbezahlbar!“

Wow, liebe Eva! 40 Jahre SFB – das ist eine lange Zeit! Wie bist du SFB-Mitglied geworden, und erinnerst du dich noch an dein erstes Event?

Eva Ponetsmüller: Mein Vater, der selbst einen Salon hatte, war immer an La Biosthétique interessiert. Aber sich aktiv dafür zu entscheiden, das hat er sich lange nicht getraut. Als meine Schwester und ich dann unsere Friseurausbildung in zwei verschiedenen La Biosthétique Salons gemacht haben, waren wir total begeistert und haben meinen Vater schnell davon überzeugt, auch mit La Biosthétique zu arbeiten. Seit 1985 sind die Marke und somit die SFB nun fester Bestandteil unseres Salons. Mein erstes Event war dann der SFB-Kongress in Baden-Baden – gemeinsam mit meinen Eltern. Das war ein echtes Highlight!

Gab es in all den Jahren ein besonderes Erlebnis, das du nie vergessen wirst?

Definitiv! Ich war damals eine relativ junge Teamleiterin und eine Kollegin kam vor der Teamleitertagung zu mir mit folgender Bitte: „Eva, ich muss einen kleinen Vortrag halten, aber ich kann nicht. Könntest du das übernehmen?“ Ich dachte mir, warum nicht? Aber als ich dann erfuhr, dass der Vortrag 15-20 Minuten dauern sollte, wurde mir mulmig. Ich hatte mich kaum vorbereitet, die Nacht vorher nicht geschlafen – aber auf der Bühne lief es dann super! Seitdem weiß ich: Manchmal muss man einfach ins kalte Wasser springen!

Die Friseurbranche hat sich in vier Jahrzehnten stark verändert. Was war damals anders?

Die größte Veränderung brachte definitiv Corona. Plötzlich mussten wir so viele Dinge neu organisieren. Vorher liebte ich es, wenn die Kunden im Salon miteinander gesprochen und gelacht haben. Dann kamen Abstandsregeln, Hygienemaßnahmen – das war erstmal ungewohnt. Andererseits hatten wir plötzlich eine viel bessere Terminstruktur, keine spontanen „Reinschneier“ mehr. Die Kunden haben sich darauf eingestellt, das war auch eine Erleichterung. Die SFB und La Biosthétique haben uns in dieser Zeit wirklich toll unterstützt, vor allem mit Online-Schulungen und Meetings, in denen wir uns austauschen konnten.

Erinnerst du dich an einen besonders emotionalen Moment in Verbindung mit der SFB?

Ja, ein tolles Erlebnis war vor vielen Jahren ein Wettbewerb in München, der von der Innung und der SFB organisiert worden war. Ich habe in mehreren Kategorien mitgemacht: Damenfach, Herrenfach, Make-up und Kosmetik. Einige Biosthetiker saßen in der Jury, und weil sie von allen Arbeiten so begeistert waren, wurden sogar mehr Pokale gestiftet als geplant. Unser Salon hat den Gesamtpokal gewonnen! Ich war unglaublich stolz. Und dann, ein paar Tage später, kam mein Chef und hat meinen Haarschnitt auseinandergepflückt. Zack, wieder auf dem Boden der Tatsachen. Das war im Nachhinein echt witzig – und eine wertvolle Lektion!



Welche Rolle hat die SFB in all diesen Jahrzehnten für dich gespielt?

Die SFB bedeutet vor allem eins: Zusammenhalt. Der Austausch mit Kollegen ist unbezahlbar. Besonders in schwierigen Zeiten, wie während Corona, haben wir uns über Online-Meetings unterstützt. Man steht nie allein da und bekommt immer Hilfe.

Wie hat sich die SFB in den letzten Jahrzehnten entwickelt?

Die SFB ist immer up to date geblieben und hat sich stetig weiterentwickelt. Man fühlt sich als Teil einer Gemeinschaft, weil die Herausforderungen in der Branche auch größer geworden sind. Die Unterstützung und der Austausch sind heute noch wertvoller als früher.

Was bedeutet die SFB für dich persönlich?

Ich liebe meinen Beruf und bin mit Leib und Seele Biosthetiker. Durch die SFB bin ich immer auf dem neuesten Stand, obwohl sich alles so rasant entwickelt. Die Kunden spüren das auch und lassen sich von der Begeisterung anstecken. Es läuft einfach gut!

Warum sollten junge Biosthetiker der SFB beitreten?

Weil es ein Rundum-sorglos-Paket ist! Die Aus- und Weiterbildung ist top, Theorie und Praxis gehen Hand in Hand, und auch das betriebswirtschaftliche Wissen kommt nicht zu kurz. Junge Leute brauchen eine Perspektive, und genau das bietet die SFB. Wettbewerbe wie die Talent Trophy sind ein super Ansporn. Es ist einfach ein tolles Gefühl, Teil dieser Gemeinschaft zu sein.

Wenn du einen Wunsch für die Zukunft der SFB frei hättest – wie würde der lauten?

Dass es genau so weitergeht! Die SFB ist innovativ, immer vorne mit dabei und begeistert viele Friseure. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Voilà, die neuen Hair & Beauty Artisten!

32 La Biosthétique Nachwuchstalente haben in diesem Jahr bereits ihre Prüfung zum Hair & Beauty Artist bestanden! Die Prüfungen fanden im Februar und März in Pforzheim und Dresden statt.

Herzlichen Glückwunsch an:

Sophie Aberle, Nora und Maria Leinen, Felicia Schlosser, Selina Stoiber, Virginia Christel, Sophia Adragna, Iva Joyce Nißbeck, Khira-Li Kräutlein, Xenia Hointza, Kathrin Schneeberger, Sejla Mujadzic, Kea-Sophie Weingartz, Tim Wiesmann, Chantal Poncelet, Philipp Schlosser, Sophie Awan, Kristina Schmid, Leah Meyer, Estelle Jolie Wernicke, Karla Preibisch, Lea Meltke, Fabienne Thäle, Rebecca Quaißer, Marie-Luise Heuschkel, Mia Catherina Stybalkowski, Jolina Diana Will, Amelia Filosek, Thi Thuy Linh Le, Zoe Hirsch, Leah Meyer, Mirella Wegat



Salonübergabe in Oberhausen

Bereits im zarten Knabenalter von 12 Jahren fasste Gerd Paeßens aus Oberhausen einen Entschluss, der seine Eltern in einen wahren Schockzustand versetzte: Er wollte Friseur werden. Heute, mit 76 Jahren, blickt er auf eine außergewöhnliche Karriere zurück.

Nach 52 Jahren Selbstständigkeit hat er seinen Salon Estetica nun in die Hände seines Partners Johannes Schmidt gelegt. „Ich habe mich immer sehr wohl gefühlt mit der Zusammenarbeit mit La Biosthétique sowie in der SFB und bedanke mich auf diesem Wege für die gemeinsame Zeit“, sagte Paeßens bei der feierlichen Übergabe. Sein Werdegang ist ein inspirierendes Beispiel für Leidenschaft, Ausdauer und die Liebe zum Friseurhandwerk.



Berlin Fashion Week - La Biosthétique Stylisten erneut im kreativen Einsatz

Bei der Berlin Fashion Week vom 31.1. bis 3.2.25 standen in der Hauptstadt alle Zeichen auf Herbst-/Wintermode 2025/26. Doch kein glanzvoller Catwalk-Look ohne das passende Hair- und Make-up!



Auch in dieser Saison war backstage ein internationales Team von La Biosthétique Beautyprofis am Start. Unter der Leitung der beiden La Biosthétique International Creative Directors Alexander Dinter (Hair) und Steffen Zoll (Make-up) zeigten 70 Hairstylisten und Visagisten für die Shows von MARC CAIN und NEWEST ihr Profikönnen und sorgten bei rund 100 Models für laufstegreife Styles.



März	23.03.25	09-16 Uhr		Düsseldorf	SFB Exklusiv „SALES & MOTIVATION: BERATEN, BEGEISTERN, VERKAUFEN!“ mit Carolyn Florio
	24.03.25	18-19 Uhr		SFB Exklusiv Online	„DAS BIN ICH MIR WERT“ PREISE & LÖHNE mit Alfred Wilfert
	31.03.25	18-19 Uhr		SFB Exklusiv Online	„WAS BLEIBT VON 100 € UMSATZ ÜBRIG?“ mit dem La Biosthétique Consulting Team
April	07.04.25	18-19 Uhr		SFB Exklusiv Online	„ONLINE BERATUNG ALS MARKETING TOOL ZUR KUNDENGEWINNUNG UND KUNDENPFLEGE“ mit Friseurunternehmerin Natalie Feustel
	13.04.25	11-17 Uhr		Östringen	SFB Unplugged Region 7 „BEAUTY TASTING“
	13.04.25	09-16 Uhr		Hellwege	SFB Exklusiv „SALES & MOTIVATION: BERATEN, BEGEISTERN, VERKAUFEN!“ mit Carolyn Florio
	14.04.25	09-16 Uhr		Hamburg	SFB Exklusiv „SALES & MOTIVATION: BERATEN, BEGEISTERN, VERKAUFEN!“ mit Carolyn Florio
Mai	12.05.25	10-ca. 24 Uhr		SFB Exklusiv Online	„LERNEN HEUTE – AUSBILDUNG, EINARBEITUNG & QUALITÄTSSICHERUNG GUT UMGESETZT“ mit Marcus Matthes, Angela Schröder, Gabi Stern, Carina Wettstein
	18.05.25	10 Uhr-ca. 24 Uhr		Berlin	SFB LIVE Kongress Erlebt einen unvergesslichen Tag, an dem sich alles um Gemeinschaft und die Kraft echter, lebendiger Begegnungen dreht. Außergewöhnliche Speaker, Visionen, Shows und lebendiger Austausch warten auf euch.
	26.05.25	18-19 Uhr		SFB Exklusiv Online	„Steuergespräche“ mit Steuer-Experte Torsten Albrecht
	25.05.25	09-16 Uhr		Ransbach	SFB Exklusiv „SALES & MOTIVATION: BERATEN, BEGEISTERN, VERKAUFEN!“ mit Carolyn Florio
	26.05.25	09-16 Uhr		Seligenstadt	SFB Exklusiv „SALES & MOTIVATION: BERATEN, BEGEISTERN, VERKAUFEN!“ mit Carolyn Florio
Juni	16.06.25	10-17 Uhr		Pforzheim	“Young Talents INSPIRATION WORKSHOP – Fashion Week Looks hautnah erleben!“ mit Theo Dimitri
September	06.-08.09.25			Kopenhagen	Sommertreff in Dänemark. Community, Culture & Explore! Erlebt Dänemark hautnah.

Anmeldungen zu den Terminen bitte über die SFB-Website



2.25 TiteltHEMA: SFB live - Das war unser Kongress-Highlight 2025

Follow us:

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

Social Media

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

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

Société Française Biosthétique

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

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



Société Française de Biosthétique

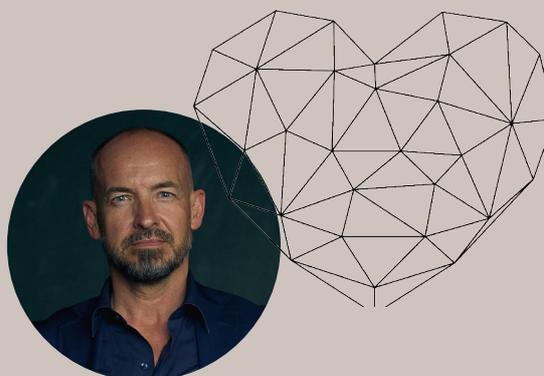


Wer wir sind: Wir sind Kreative, Künstler, Unternehmer, Gestalter, Neugierige – vom Anfänger bis zum Vollprofi – aus insgesamt 1.500 La Biosthétique Salons. Und wir sind die größte private Friseur- und Kosmetikvereinigung im deutschsprachigen Raum.

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...

... meine Mitarbeitenden und ich auf hochprofessionelle und verdichtete Art Zugang zu allen Themen haben, die auf unserer täglichen und weniger alltäglichen Handwerk fokussiert sind und von Profis aus verschiedenen Bereichen präsentiert werden. Das hilft uns, den entscheidenden Vorsprung und Unterschied zum Mitbewerber zu machen.“

André Goerner