

Société Française de Biosthétique

CAMPUS



4.25

*Kraft statt Krise - Erfolgsstrategien für 2026!
Diplome - Mit Expertise zu Höchstleistungen*

HALLO



ERFOLGSSTRATEGIEN FÜR 2026!

- 04** Mitarbeiter, Preise, Einzelkämpfer - SFB-Kollegen zeigen Top-Lösungen für die drängendsten Probleme der Branche

NEWS

- 10** Diplome - Expertise, die begeistert!
- 12** Activity meets 2026
Connect. Inspire. Grow. Berlin
- 13** Unplugged-Events
- 15** Valnea ist Azubi Herbst/Winter 2025

SFB AKTIVGRUPPEN

- 16** Jahresend-Power in der SFB

SFB & LA BIO INSIDE

- 20** Theo Dimitri - Liebling der Young Talents & „Kreativ-Waffe“ aus Australien

TERMINE UND AUSBLICK

- 23** Uptodate

Liebe SFB-Familie,

wenn wir auf dieses Jahr zurückblicken, fühlen wir vor allem eines: Dankbarkeit. Es war ein arbeitsreiches, intensives und unglaublich erfüllendes Jahr - getragen von eurer Energie, eurem Vertrauen und der starken Gemeinschaft unserer großen „Friseurfamilie“. Für euch und mit euch so vieles in Bewegung zu setzen, hat uns wieder riesige Freude bereitet. Ein besonders wertvoller Bestandteil unserer Arbeit waren auch 2025 die konstruktiven und offenen Gespräche mit der Geschäftsleitung von La Biosthétique. Zuletzt bei unserer Präsidiumssitzung Ende November in Pforzheim wurde erneut spürbar, wie wichtig dieser direkte Austausch ist. Das ist gelebte Partnerschaft. Ange-

sichts der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen in unserer Branche und als besondere Wertschätzung unserer Salonexpertise gewährt La Biosthétique allen Salons zum Jahresstart ein einmaliges Salon Special: Die La Biosthétique Kabinettwochen Haar. La Biosthétique unterstützt alle Salons mit einem attraktiven Kabinett-Preisvorteil für Haarpflege-, Kopfhautpflege- und Styling-Sortiment. Exklusiv für uns, zeitlich begrenzt und ein sofort spürbarer Mehrwert.

Ebenso freuen wir uns, dass in den La Biosthétique Endverbraucher-Newslettern weiterhin regelmäßig auf uns Salons hingewiesen und unsere Dienstleistungen und professionelle Beratung hervorgehoben wird. Weitere gute Nachricht: In unserer

Mitgliederversammlung wurde beschlossen, die ursprünglich für 2026 geplante Beitragsanpassung auf 2027 zu verschieben - ein bewusstes Signal der Entlastung.

Und wir freuen uns sehr, dass 2025 so viele von euch unsere exklusiven Angebote genutzt haben. Diese erfolgreichen Formate wird es selbstverständlich auch 2026 mit einem spannenden Programm wieder geben.

Wir sind glücklich über ein Präsidium, das mit Herz und Leidenschaft an einem Strang zieht - und über euch, die diese Gemeinschaft stark machen. In diesem Sinne wünschen wir euch von Herzen ein erfolgreiches, glückliches und gesundes neues Jahr 2026.

Eure
Gabi Stern und Angela Schröder

Gabi Stern



Angela Schröder

verzichten wir im CAMPUS Magazin auf das Gendern.
Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Personen.

IMPRINT

Société Française de Biosthétique, SFB Büro, Gülichstr. 5, 75179 Pforzheim

Personal contact: Roberta Metallo, Tel. 07231-456-272,
E-Mail office@sfb-d.de

Website: www.sfb.world

Redaktion: Simone Frieb und Gabriela Contoli

Hint to the gender: For reasons of better readability

Social Media

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

www.sfb.world/de
www.hair-and-beauty-artist.de/
SFB-App:





KRAFT statt KRISE!

Glückwunsch, Ihr Lieben - ein weiteres Jahr Schleudergang ist überstanden! Mit 2026 liegt jetzt ein neues Jahr voller Chancen und Möglichkeiten vor uns - Herausforderungen vermutlich inklusive. Wenn uns der Krisenmarathon allerdings

eine Erkenntnis gebracht hat, dann wohl diese: Kraftvoll bleibt, wer sich auf Lösungen statt auf Probleme fokussiert! SFB'ler suchen und finden sie vor allem in der Kollegen-Community: Starke Konzepte und Lösungsansätze, mit denen

wir den Bauchschmerz- und Branchen-Themen Mitarbeitermangel, Einzelkämpfertum und Preissteigerung erfolgreich die Stirn bieten können. Drei Biosthetiker berichten, wie sie ihr Business in 2026 nach vorn bringen.

Geheimwaffe Beauty-Assistentin! Mit HBA 2.0 werden sie schnell fit

In Zeiten von Mitarbeitermangel können sie Friseurinnen und Friseure wunderbar entlasten: Beauty-Assistenten! Um die beruflichen Quereinsteiger im Salon extrem schnell fit zu machen, ist das frisch überarbeitete, aktualisierte HBA 2.0 Ausbildungs-Kit unschlagbar! Biosthetiker Marcus Matthes über ein echtes Erfolgsmodell.

Marcus, Ihr habt seit kurzer Zeit Zuwachs im Salon-Team: eine Beauty-Assistentin, die ihr mit dem neuen HBA 2.0 Kit ausgebildet habt. Erzählt...

„Wir als Salonteam wünschten uns schon länger Entlastung in unserem Salonalltag. Ziel war es, eine Beauty-Assistentin einzustellen, die uns bei allen Aufgaben unterstützen sollte, für die kein gelernter Friseur oder keine gelernte Friseurin nötig ist. Also haben wir uns für die Ausbildung nach dem HBA 2.0 Konzept entschieden. Dieses neue Konzept ist einfacher und klarer in den Ausbildungsinhalten als das Vorgängermodell und bietet eine sehr, sehr gute Struktur sowie eine tolle Vorlage, um besonders branchenfremde Mitarbeiter schnell und effektiv in das biosthetische Arbeiten einzuführen.“

Ihr habt diese Stelle also ausgeschrieben und eine geeignete Bewerberin eingestellt - wie ging es weiter?

„Unsere neue Beauty-Assistentin, die ursprünglich als Industriemechanikerin tätig war, wurde von mir persönlich einen ganzen Tag lang eingehend betreut, um sie mit unseren Beauty-Ritualen vertraut zu machen. Dabei konnte sie Schritt für Schritt alle wichtigen Techniken und Abläufe kennenlernen. Besonders bei branchenfremden Mitarbeitern ist es wichtig, dass sie die biosthetischen Dienstleistungen zunächst einmal am eigenen Leib erfahren und erleben. Deshalb habe ich unsere neue Mitarbeiterin wie eine Kundin begrüßt und ihr alle Beauty-Ritual-Dienstleistungen zukommen lassen: vom Aroma-Service über die verwöhnende Haarwäsche über bis hin zum Auftragen der Haarpflege. Danach haben wir alle Abläufe und Handgriffe sowie das gesamte Procedere 5 bis 8 mal in der Praxis trainiert und eingeübt. Mit tollem Ergebnis: Bereits am zweiten Arbeitstag konnte sie das Gelernte an unseren ersten Kundinnen umsetzen. Das motiviert natürlich enorm.“

Wie sah es mit den anderen Zusatzdienstleistungen aus?

„Nach und nach hat unsere Beauty-Assistentin das gesamte Programm – von der Augenpflege über das Augenbrauenzupfen und -färbeln bis hin zum Auftragen der Haarfarbe – intensiv über mehrere Wochen geübt. Bereits nach einem Vierteljahr war sie vollständig einsatzbereit und konnte ihr Wissen erfolgreich in der Praxis umsetzen.“

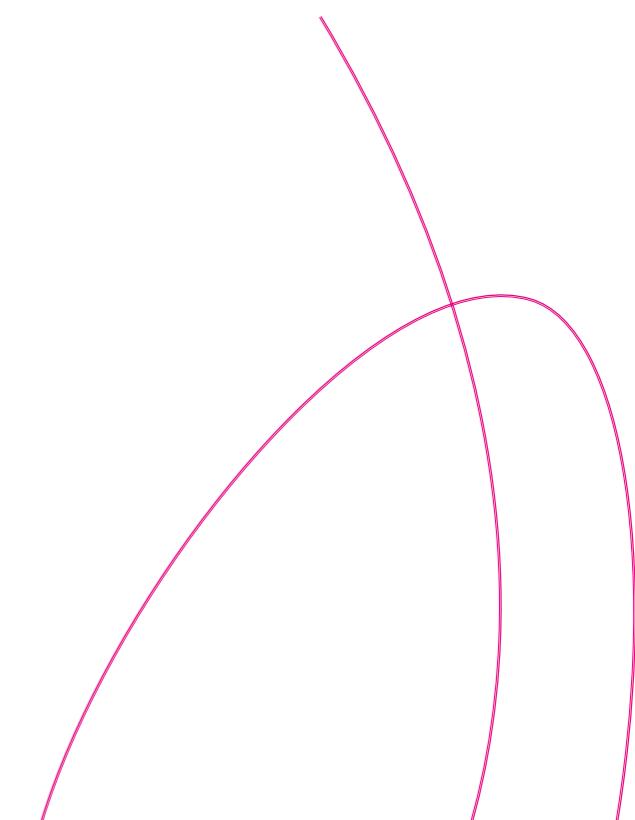
Das heißt, dass diese Mitarbeitende jetzt das gesamte Programm der Beautyservices selbstständig umsetzt?

„Nicht nur das. Unsere Mitarbeiterin ist breit gefächert einsatzfähig. Sie begrüßt die Kunden herzlich, serviert Tee, füllt bei Bedarf die Check-in-Karte aus. Sie übernimmt Aromaservices oder auf Kundenwunsch Sinnesreisen und begleitet unsere Kunden von der verwöhnenden Haarwäsche wieder zurück zum Platz. Zudem kümmert sie sich eingehend um jegliche Vorbereitung, bis die Friseurin eintrifft und übernimmt. Inzwischen führt sie auch Rezeptionsarbeiten durch und ist für Sauberkeit und Ordnung im Salon zuständig. Ein Glücksfall!“

Inwiefern hast du bei der Ausbildung der Beauty-Assistentin das neue HBA-Kit eingesetzt?

„Das HBA-Kit 2.0 war eine unschätzbare Hilfe für die Ausbildung unserer Beautyassistentin und hat enorm dazu beigetragen, die neue Mitarbeiterin schnell fit zu machen. Es bot eine klare Struktur, weil es inhaltlich alle Dienstleistungsbereiche abdeckt und somit eine gezielte Ausbildung ermöglicht. Der Trainerleitfaden gibt sowohl uns als auch der Mitarbeiterin zudem einen umfassenden Überblick darüber, wie biosthetische Dienstleistungen korrekt und detailgenau ausgeführt werden.“

Besonders wertvoll war auch die Möglichkeit, dass unser neues Teammitglied dank der Schulungsvideos im Home of Education eigenständig die gesamte Produktwelt von La Biosthétique sowie alle relevanten Hintergrundinformationen lernen konnte. Wir sind sehr froh, dass wir diesen Schritt gegangen sind.“



20 € Zuschlag für einen Haarschnitt? Ja, das geht!

Egal, wie man sie nennt – Preiserhöhung oder Preisanziehung – für die meisten Salonunternehmerinnen und -unternehmer ist das Neujustieren der Preisschraube ein echtes Bauchschmerzthema! Das Ob ist oftmals durch den steigenden Kostendruck gar nicht mal die Frage. Entscheidend ist vielmehr: Wie hoch muss die Preissteigerung im eigenen Salon ausfallen, damit es



aus unternehmerischer Sicht auch wirklich Sinn macht – und dabei die Kunden nicht reihenweise wegbleiben? Und wie weit tragen die Mitarbeiter die neuen Dienstleistungspreise mit? La Biosthétique Partnerin Katharina Kleis hat sich mit ihrem Salon Naturel in Pasewalk im November für einen gewaltigen Schritt entschieden: Mit einem Preisplus von 20 % startet sie in 2026!

Katharina, als Du erzähltest, dass Du die Salonpreise um satte 20 % angehoben hast, war ich baff. Erzähl, wie kam es zu diesem mutigen Schritt?

„Nun, wir sind bei uns im Salon extrem gut ausgebucht, aber dennoch war es immer irgendwie knapp, um über die Runden zu kommen. Ich bezahle meine Mitarbeiter selbstverständlich über Tarif, und wir machen halt auch viele und regelmäßige Weiterbildungen. Hinzukam mein Wunsch, endlich eine Rezeptionistin einzustellen, weil doch im Büro und Co. immer einiges liegen bleibt, wenn man so viel am Stuhl arbeitet. Also habe ich mir professionelle Unterstützung in der Consulting & Services-Abteilung von La Biosthétique geholt.“

Und ihr euch eine Rezeptionistin leisten könnt ...

„Ja, genau. Das auch. Es ist nämlich der Wunsch des gesamten Teams, eine Kollegin an der Rezeption einzustellen. Es war spannend, zu sehen, ab wann, also mit welchen Zusatzumsätzen pro Teammitglied, wir uns das überhaupt leisten können. Nach C&S-Kalkulation muss ich persönlich zum Beispiel pro Stunde nur 3 Euro mehr Umsatz machen, damit wir uns die neue Mitarbeiterin leisten können. Natürlich zusätzlich zur „normal“ erforderlichen Preiserhöhung. Das gab den Ausschlag dafür, dass wir uns gleich für den großen Preissprung von 20 % entschieden haben.“

Habt Ihr also 20 % auf alles draufgeschlagen?

„Nein, im Durchschnitt. Wir haben ein völlig neues Preissystem mit Stufenpreisen entwickelt. Bislang kostete beispielsweise das Paket aus Waschen/Schneiden/Föhnen bei uns 65 €. Jetzt gibt es gestaffelte Preise. Bei Young Stylists kostet das Ganze wie bislang auch 65 €. Top-Stylisten berechnen nun 75 € und Master-Stylisten – darunter falle ich – 85 €. Das bietet unseren Stammkunden – und davon haben wir viele! – die Möglichkeit, zu wählen. Sie können selbst entscheiden, bei welcher Dienstleistung sie welchen Fokus haben. Schnitt und Föhnen kann z. B. ein Young Stylist machen und die Farbe dann ein Top-Stylist. Je nach Wunsch. Die Idee zu diesem Preissystem schwirrt schon länger in meinem Kopf herum. Aber ich hatte mich das bislang nicht getraut, weil ich dachte, dass unterschiedliche Preise zu Unwohlsein unter den Mitarbeitern führen könnten und sich jemand minderwertig fühlen könnte. Aber das ist überhaupt nicht der Fall.“



Stichwort Salonmannschaft. Als Unternehmerin die Preise zu erhöhen, ist ja eine Sache. Dass das Team die neue Preisstruktur mitträgt und souverän an Kunden kommuniziert, jedoch eine andere.

„Das stimmt! Aber wir entscheiden ja zum Glück fast alles zusammen. Und ich habe nach der neuen Kalkulation, die mir die C&S klar und deutlich vorgerechnet hat, einfach ihre Klarheit und Struktur übernommen und meine Mitarbeiter ganz ehrlich gefragt: A) Wollen wir alle eine Rezeptionistin haben? Und B) möchtet Ihr Mindestlohn oder das verdienen, was euch zusteht? Wir müssen uns eben entscheiden. Und das hat für breite Zustimmung zu den neuen Preisen gesorgt.“

Letzte Frage: Und wie ist die Reaktion eurer Kunden auf den Preissprung?

„Deutlich besser als befürchtet. Natürlich gibt es einen oder zwei Kunden, die dennoch den gewohnt günstigeren Preis von 65 € für W/S/F bezahlen möchten und die sich jetzt für unsere top ausgebildete Azubi im 3. Lehrjahr entscheiden. Aber genau das war ja auch der Plan. Die übrigen Kunden geben uns eine sehr schöne Rückmeldung. Nämlich, dass sie die neuen Preise mitgehen, wenn denn auch die Mitarbeiter was davon haben, d. h. sie mehr verdienen als vorher. Und das ist ja so. Wir sind sehr glücklich, dass unsere Stammkunden, die sich ja wirklich wie Familie anfühlen, so treu zu uns stehen. Und wenn alles so bleibt wie jetzt, kommt ab März 2026 unsere zukünftige Rezeptionistin ins Team. Darauf freue ich mich.“



MEHR UMSATZ

Lust oder Frust - Wann ist eine Friseurkarriere als Einzelkämpfer erfolgreich?

Saloninhaber als Einzelkämpfer. Für die einen ist es blanke Notlösung, für andere die Königsklasse des Unternehmerseins. Friseurmeisterin und Biosthetikerin Vera Neumann gehört klar zu Letzteren! Ihren Darmstädter Salon wuppt sie allein - wirtschaftlich erfolgreich und zutiefst erfüllt.



Liebe Vera, es scheint, dass du Biosthetikerin durch und durch bist, oder?

„Absolut! Meine Eltern haben bereits vor 55 Jahren mit La Biosthétique gearbeitet und ihr Motto war damals schon: „Mit der Biosthetik kannst Du nicht flirten, damit muss man verheiratet sein.“ Ich selbst habe La Biosthétique seit 42 Jahren als tollen Partner an meiner Seite und stehe zu 100 % hinter dem Konzept und Marcel Contiers Überzeugung, dass nur aus einer gesunden Haut ein gesundes Haar wächst. Für mich ist dieser Beruf eine große Leidenschaft und ich hatte mit meinem Vater einen großartigen Lehrmeister, der mir viel mitgegeben hat dafür, was es heißt, als ganzheitliche Friseurin zu arbeiten.“

Du arbeitest nicht nur ganzheitlich, sondern auch allein im Salon. Zufall, Notfall oder Glückssfall?

„Allein zu arbeiten, das war eine sehr bewusste Entscheidung, die ich vor rund 5 Jahren getroffen habe. Meine Beobachtung war, dass sich die Menschen rund um die Coronazeit stark verändert haben. Viele suchen geschützte, exklusive Räume, in denen sie sich wohl und aufgehoben fühlen. Genau diesen Raum halte ich für meine Kundinnen und Kunden vor. Ich habe keinerlei Trubel im Salon und arbeite nur mit Termin; meine Tür ist immer verschlossen, wenn ich mich meinen Gästen widme. Ob in der Kabine oder am Stuhl. Das sorgt dafür, dass ich Menschen, die zu mir kommen, genau dort abholen kann, wo sie gerade stehen. Ich kann sie als Ganzes wahrnehmen und wir können Gespräche führen, wie sie niemals möglich wären, wenn noch Kolleginnen um uns herum wären. Die Kunden fühlen sich bei mir ein Stück weit zu Hause.“

Inwiefern wirkt sich diese entspannte und friedliche Atmosphäre auf deine biosthetischen Friseur- und Beauty-Dienstleistungen aus?

„Sehr stark. Viele Kunden buchen erst einen Termin in der Kosmetikkabine und anschließend für Farbe und/oder Schnitt. Das bedeutet, dass sie einige Stunden bei mir im Salon verbringen. Und dank der Tatsache, dass ich allein arbeite, kann ich in dieser Zeit sehr individuell und flexibel auf die Bedürfnisse dieser Kunden eingehen. Sei es, dass ich während der Einwirkzeiten noch ein paar feuchtigkeitsspendende Augenpatches auflege, einen entspannenden oder vitalisierenden Aromaservice einbaue, eine pflegende Gesichtsmaske auftrage oder zum Abschluss noch ein schnelles Make-up für ein anschließendes Abendevent zaubere. Es ist dieses Eingehen auf den Moment und das wirkliche Zuhören, was den großen Unterschied macht. Das gilt übrigens auch für den Produktverkauf. Ich verkaufe grundsätzlich nicht. Ich höre gut zu, welche Bedürfnisse und Wünsche meine Kunden haben, und empfehle dann.“



Und wie drückt sich das für dich wirtschaftlich aus?

„Durchweg positiv! Meine Zahlen habe ich immer präsent. Viele meiner Kunden kommen bereits seit mehr als 40 Jahren zu mir. Ich weiß heute sehr genau, was ich wert bin. Und meine Kundinnen und Kunden wissen es auch und sind sich bewusst, dass sie diese Exklusivität, die ich biete, in der Umgebung nirgends anders bekommen. Wenn man strukturell so arbeitet wie ich und das mit Begeisterung und Passion macht, braucht man tatsächlich gar nicht so viele Kunden. Klar zieht auch mal eine Kundin weg oder braucht Abwechslung und geht mal zu einer Kollegin oder einem Kollegen. Aber das ist der Lauf der Dinge. Dann kommt jemand anders, der zu einem passt. Meine Überzeugung ist, dass man genau die Kunden bekommt, die man braucht.“

Nun neigen Solo-Saloninhaber tatsächlich stark zum Ausbrennen, wenn sie nicht gut für sich sorgen. Wie machst du das?

„Ich arbeite eine 4-Tage-Woche und mache meine Termine 6 Monate im Voraus. Manche Kunden kommen sogar schon zum Jahresstart mit ihrem Kalender, buchen fürs gesamte Jahr und haben dann ihre Termine safe. Indem ich freie Zeiten und Urlaub für mich frühzeitig blocke, sorge ich gut für mich selbst. Ich liebe, was ich tue, lebe mit meinen Kunden Entspannung und Frieden in meinem Salon – und bin eigentlich nie krank.“

Letzte Frage – deine Prognose: Wie wird 2026?

„2026 wird ein gutes Jahr, da bin ich sicher! Ich habe mich bereits zum Kosmetikdialog angemeldet und werde einige andere Seminare besuchen. Ich freue mich auf SFB-Treffs und den Austausch mit Kollegen – wir SFB'ler sind ja keine Konkurrenz, sondern geben uns vielmehr gegenseitig Tipps, damit wir alle erfolgreich sein können. Meine Überzeugung ist: Man gewinnt und verliert im Kopf.“



EINZELKÄMPFER

La Biosthétique Diplome: Expertise, die begeistert



Ob Colour, Cosmetic, Hair & Scalp Care, Make-up oder Management – wer den Weg zum Diplom geht, zeigt echten Ehrgeiz und jede Menge Leidenschaft. Denn die Diplome der La Biosthétique Academy sind mehr als ein Zertifikat: Sie sind der Beweis dafür, dass jemand Herausforderungen liebt, kreative Lösungen denkt und Beauty-Dienstleistungen auf höchstem Niveau leben will.

Die Teilnehmer investieren nicht nur Zeit und Know-how, sondern richtig viel Herzblut. Sie feilen an ihrer Beratung, perfektionieren ihr Handwerk und entwickeln die Fähigkeit, Menschen mit Expertise und Empathie gleichermaßen zu begeistern.

In den mehrstufigen Seminarprogrammen geht es nicht nur um Theorie. Es geht um sichere Anwendung, präzise Diagnostik und darum, die Wünsche moderner Salonkunden wirklich zu verstehen. Jeder, der ein Diploma erreicht, setzt damit ein starkes Statement – für die eigene Entwicklung und für die Qualität des Salons.

Auch 2025 haben wieder zahlreiche La Biosthétique-Coiffeure ihre Diploma-Reise erfolgreich abgeschlossen. Einige sogar gleich mehrfach. Und genau das macht Lust auf mehr! Die Erfolgsgeschichten der Absolventen in Paris und Pforzheim – darunter sogar engagierte Auszubildende – zeigen eindrucksvoll, wie großartig sich Weiterentwicklung anfühlt, wenn Leidenschaft und Professionalität zusammenkommen.

Ein herzliches Dankeschön gilt den jeweiligen Fachtrainerinnen:

Manuela Cruz (Colour), Claudia Zandron (Cosmetic), Désirée Ahlhaus (Hair & Scalp), Irene Dangel & Sigrid Haspel (Management)



Herzlichen Glückwunsch!

Colour Diplom: Sangita Wilhelm, Stephanie Huttarsch, Adenisa Elezaj, Suzana Redjbecaj, Christine Awizio, Christina Neuschl, Tobias Behrendt, Sabina Götz, Lukas Mann, Laura Mauritz, Doris Haser, Steffi Lang, Wibke Heinemann, Sandra Fahlke-Klessmann, Nicole Fahlke-Horstmann, Nikolina Nakic, Saskia Herfurth, Lubov Archipov, Elena Zorin, Nima Resai, Kathrin Döbert, Denise Grallert, Lea Mpusotas, Sabrina Beck, Christiane Weiß, Daniel Weber, Emely Fehst, Zoé Keklik

Cosmetic Diplom: Camilla Schrader, Alexandra Tannenberg-Scholz, Angelique Reinhardt

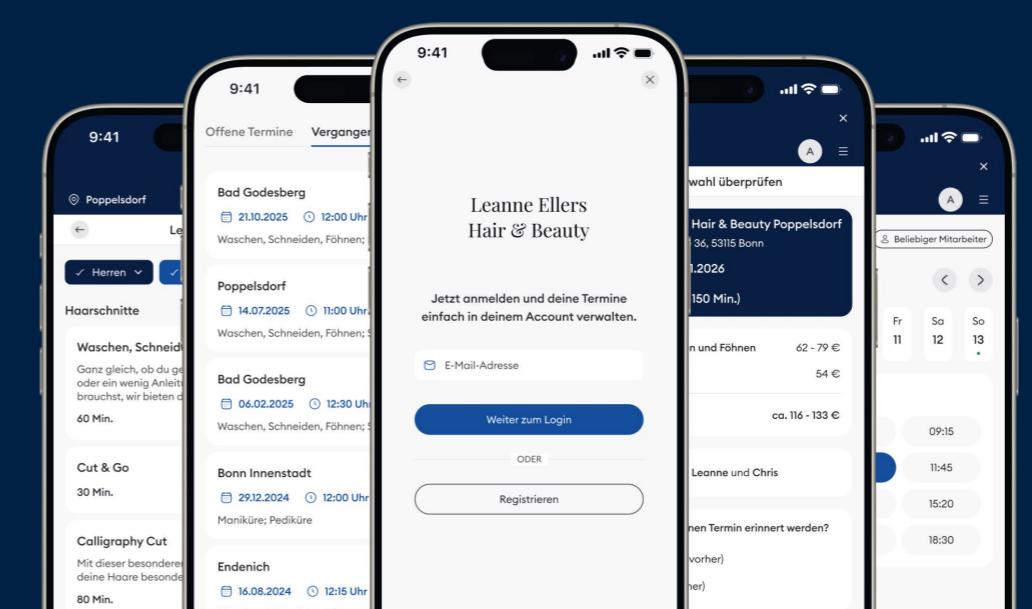
Hair & Scalp Care Diplom: Hanka Gorsky, Tobias Behrendt, Franziska Huber, Aline Vogl, Amira Hoffmann, Nicole Scheibal, Stephanie Huttarsch, Daniela Schmidt, Jeanette Bertramsen, Katharina Kleis, Susanne Krapf

Management Diplom: Theresa Youssef Demirok, Morena Nicchiri, Tamara Gast, Matthias Ehrhardt, Jeannette Piseddu, Stephanie Huttarsch, Christian Weber, Johannes Schmidt-Paeßens, Tobias Neupert, Manuel Barisic, Frederik Rock, Özlem Abbasoglu, Tony Wiedensohler, Claudia Neupert, Tobias Behrendt



**Dein Tag, perfekt organisiert –
Steigere deine Zeit, Auslastung und Umsatz.**

Neuer, moderner Look • Optimiert für alle Endgeräte • Schnellbuchungen • Vor-Ort-Leistungen • Nahtlose Website integration ... und vieles mehr!



24/7 Terminservice
Unser Bot macht's möglich



10 % Rabatt
La Biosthétique Sonderkonditionen

Jetzt Demo buchen

www.timeglobe.de | +49 228 5044661





Gemeinschaft, Impulse, Gänsehaut – **Activity meets 2026**

Ein Tag voller Inspiration, Energie und echter Begegnungen: Unter dem Motto „*Activity meets 2026*“, organisiert von den beiden Vorständen Conny Reiß und Annegret Eskandar, traf sich die SFB-Region 8 am 10. November in der angesagten Münchener Eventlocation Smartvillage Schwanthalerhöhe, um gemeinsam richtungsweisend in ein erfolgreiches neues Jahr einzutauchen – mit all seinen Perspektiven, Chancen und Emotionen.

Einmal mehr kamen in München Menschen zusammen, die vieles miteinander verbindet: die Mitgliedschaft in unserer beispiellosen Friseurgemeinschaft – und damit die Leidenschaft für die Culture of

Beauty, der Wunsch nach Weiterentwicklung und der Mut, die Zukunft aktiv mitzustalten.

Den Auftakt machte ein inspirierender Impulsvortrag von Irene Dangel, der nicht nur Denkanstöße gab, sondern Herzen erreichte. Mit viel Leidenschaft und Können folgten die Fachreferenten der Region mit ihren Teams und Themen: Rena Rados begeisterte mit Colour Inspiration: Neue Ideen, sensible Farbwelten und ein frischer Blick auf Pflege und Farbe. Georg Zacher zeigte, wie Styling schnell, chic und wirkungsvoll sein kann mit Techniken, die sofort Lust aufs Ausprobieren machten. Luisa Lill entführte die Teilnehmer in die wohlende Welt der Aromen von La Biosthétique – ein echter Sinnesmoment. Eva Ponetsmüller präsentierte Kosmetik-Highlights, die besonders in der Winterzeit tief gehen:

Wohlfühlrituale, Regeneration, echte Me-Time. Conny Reiß setzte mit ihrer modernen Interpretation von Contouring Trends, die überraschten: neue Techniken, neue Perspektiven, neue Looks.

Der Tag in München zeigte erneut: Die SFB-Familie trägt, verbindet und inspiriert.

„Wir haben gezeigt, was unsere Region ausmacht: echtes Miteinander, wertvoller Austausch und ein ehrliches Interesse am Erfolg des anderen. Wir gehen mit neuen Impulsen, frischer Motivation und dem Gefühl nach Hause, gemeinsam etwas bewegen zu können. Danke an alle, die diesen Tag mit Leben erfüllt haben – wir freuen uns auf alles, was 2026 mit uns gemeinsam entsteht.“ Conny Reiß und Annegret Eskandar (Vorstand Region 8)



Community Networking Berlin – Connect. Inspire. Grow.

Ende September lud die SFB gemeinsam mit Jasmin Fischer und Gastgeber André Goerner zum Community & Networking Event nach Berlin ein. Die Veranstaltung avancierte zu einem der prägenden Höhepunkte des Jahres und bot Saloninhabern, Führungskräften und Partnern der Region ein außergewöhnliches Forum für Austausch und Weiterentwicklung.

Im exklusiven Ambiente des Hotel Adlon Kempinski eröffnete Moderator Marlon Tietze ein Programm, das Einblicke in gelebte

Exzellenz und moderne Servicekultur bot. Alexandra Fassbender, verantwortlich für Qualitätsmanagement im Adlon, gewährte einen seltenen Blick hinter die Kulissen des Traditionshauses. Sie erläuterte, wie konsequente Qualitätsstandards, regelmäßige Mitarbeitertrainings im Sechs-Wochen-Rhythmus und eine offene Feedbackkultur die Basis für eine Customer Journey auf höchstem Niveau schaffen. Systematische Gäste-Befragungen und die klare Vermittlung von Werten sorgen zudem dafür, dass Erwartungen im Adlon nicht nur erfüllt, sondern regelmäßig übertroffen werden. Ein kurzer Rundgang durch den Day Spa des Hauses rundete diesen exklusiven Einblick ab.

Einen weiteren Höhepunkt bildete der Vortrag „Blickwechsel“ von André Goerner. Mit prägnanten Impulsen zu Markenpositionierung, Preisgestaltung und Premium-Kommunikation zeigte er, wie emotionale Bindung, Haltung und Wertschätzung zu einer starken, authentischen Marke beitragen. Seine Perspektiven boten zahlreiche Anregungen für den Arbeitsalltag in den Salons und verstärkten die inhaltliche Tiefe des Abends.

Das Event zeigte eindrucksvoll, welche Kraft im Miteinander der SFB-Community liegt. Aktivgruppen und ihre Leiterinnen und Leiter spielten dabei eine zentrale Rolle – als regionale Impulsgeber, als Netzwerk und als verbindendes Element zur Marke.

Zum Ausklang öffnete sich den Teilnehmenden ein Ort, der sonst nur Mitgliedern vorbehalten ist: der China Club Berlin, einer der fünf exklusivsten Private Member Clubs weltweit. In ei-

nem Ambiente zwischen Luxus, Kunst, Diskretion und urbaner Lässigkeit wurde Austausch auf höchstem Niveau möglich. Bei goldenem Abendlicht über dem Brandenburger Tor und der Reichstagskuppel betonte der Clubmanager – augenzwinkernd als „Hausmeister“ vorgestellt – die Bedeutung von Verantwortung, Innovationskraft und einer klaren Haltung in der Führung eines solchen Hauses.

Der Abend machte eindrucksvoll sichtbar, wie wertvoll Branchenvielfalt, gelebte Qualität und inspirierende Gespräche für die Weiterentwicklung der SFB-Familie sind.



Young Talents eine besondere Version ihrer Berliner Kongress-Show „4 Elements“.

An Übungsköpfen inszenierten die jungen Kreativen acht zauberhafte Looks. Die Darbietung zeigte eindrucksvoll, welches Potenzial und welche handwerkliche Stärke in der nächsten Generation der SFB steckt.



Für zusätzlichen Austausch sorgte ein interaktives Networking-Bingo, bei dem Teilnehmende nur weiterkamen, wenn sie mit anderen ins Gespräch gingen..

Ein DJ, der der Region bereits aus früheren Veranstaltungen bekannt war, verwandelte den Abend in eine lebendige Party.

Das Unplugged-Event erwies sich als starker Impuls für die Zukunft der Region 6. Die positive Resonanz zeigte deutlich, wie wichtig Begegnung, Austausch und regionale Verbundenheit für die SFB-Familie sind.

Viele der Teilnehmenden betrachteten diesen Abend als neuen Ausgangspunkt – für weitere Treffen, gemeinsame Ideen und ein lebendiges Netzwerk vor Ort.

Herzliche Wiedersehen, das Kennenlernen neuer Gesichter und inspirierende Gespräche prägten die Atmosphäre dieses spätsommerlichen Abends.

Als offizieller Programmpunkt präsentierte die Jugendgruppe

Impulse für eine neue Servicekultur

Wie sieht Service von morgen aus? Welche Chancen bietet das Handwerk in einer sich wandelnden Welt? Und wie können Friseure über den Tellerrand hinausblicken, um ihr Geschäft zukunftssicher zu machen? Mit diesen Fragen beschäftigte sich das Community Networking Event am 3. November, organisiert von Dietmar Tietze, im traditionsreichen 5-Sterne-Hotel Nassauer Hof in Wiesbaden – ein inspirierender Nachmittag voller Impulse, Austausch und neuer Perspektiven. Nach einer herzlichen Begrüßung der 60 Teilnehmer durch General Manager Jakob Stöhrer erhielten die Gäste zunächst einen exklusiven Einblick in die Arbeitsweise eines Hauses, in dem Service täglich neu gedacht wird. Stöhrer betonte dabei, dass exzenter Service nicht mit festgelegten Abläufen beginnt, sondern mit einer inneren Haltung – eine Botschaft, die den roten Faden für den weiteren Austausch bildete.

In den darauffolgenden Impulsen und Gesprächen nahmen die Referenten die Gäste mit in ihre jeweiligen Welten: Spitzenkoch und Top-Gastronom Cem Yoldas zeigte, wie eng Qualität, Emotion und Erlebnis miteinander verwoben sind und wie entscheidend diese Verbindung für bleibende Kundenerlebnisse ist. Bäckermeister und Geschäftsführer Stefan Dries aus Rüdesheim wiederum verdeutlichte, dass Tradition kein Hindernis, sondern die Basis für erfolgreiche Innovation sein kann. Mit Mut, Teamgeist und einem klaren Markenprofil lasse sich Handwerk konsequent weiterdenken und modern führen – eine Botschaft, die direkt auf das Friseurhandwerk übertragbar ist. Ergänzt wurden diese Perspektiven immer wieder durch Stöhrers Blick aus der Premium-Hotellerie: Wie entsteht echte Servicekultur? Was braucht es, damit Teams nicht nur funktionieren, sondern begeistern?

Diese Themen vertieften alle drei Referenten anschließend in einer Podiumsdiskussion. Gemeinsam wurde über zentrale Zukunftsfragen gesprochen: Was bedeutet es, Qualität wirklich zu leben, und warum entscheiden sich erfolgreiche Handwerksbetriebe bewusst für das Premiumsegment? Welche Chancen er-

öffnen sich im Handwerk – heute und in Zukunft? Und vor allem: Wie gelingt es, Mitarbeitende zu finden, zu begeistern und langfristig ans Unternehmen zu binden? Die Diskussion machte deutlich, dass Haltung, Leidenschaft und Innovationskraft entscheidend sind, um Service neu zu definieren und Zukunft aktiv zu gestalten.



Moderiert wurden der Nachmittag und Abend souverän und charmant von Marlon Tietze und Alicia Jansen von La Biosthétique, die den Austausch strukturierten und die Themen poiniert auf den Punkt brachten.

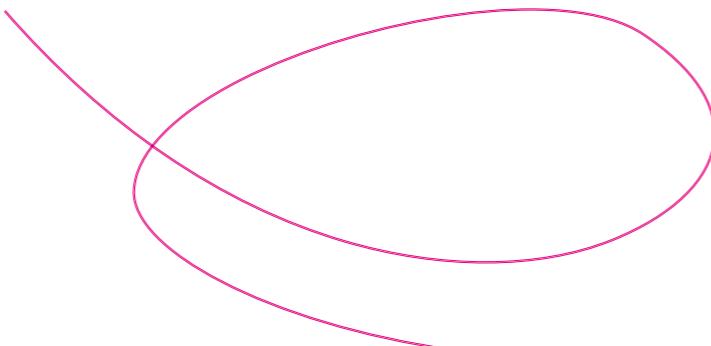
Zum Abschluss bot ein gemeinsamer Apéro den idealen Rahmen für lebendiges Networking, vertiefende Gespräche und neue Verbindungen. Ein inspirierendes Event, das Mut macht, Handwerk und Service mit frischem Blick weiterzudenken.

SFB AKTUELL

Für die nächste Campus, die Ende März erscheinen wird, suchen wir den „Azubi Frühjahr 2026“!

Schickt uns eure Mini-Story, ein oder mehrere Fotos sowie Name und Ausbildungsjahr eures Azubis!

Email an: rmetallo@sfb-d.de oder in den Privatchat in der App an: **SFB Office-Roberta Metallo**.



Valnea ist „Azubi Herbst/Winter 2025“

Es gibt Geschichten, die bewegen. Menschen, die inspirieren. Und Talente, die man einfach feiern muss. Genau so ein Talent ist Valnea – unsere „Azubi Herbst/Winter 2025“. Die Campus-Redaktion hatte sich erneut auf die Suche nach einem Auszubildenden gemacht, der durch Engagement, Entwicklung und außergewöhnliche Persönlichkeit hervorsticht. Fündig geworden ist sie in Landau an der Isar, im Salon von Janine Amann.

Ihre Chefin Janine gerät förmlich ins Schwärmen, wenn sie von ihrer Auszubildenden erzählt. Valneas Weg nach Deutschland begann vor sieben Jahren – ein Neuanfang, der für die damals Elfjährige alles andere als leicht war. „Vieles aus dieser Zeit trägt sie noch in sich, manches davon lässt sich erahnen“, erzählt ihre Ausbilderin. Doch parallel zu dieser schwierigen Vergangenheit steht eine bemerkenswerte Stärke: Valneas unerschütterlicher Ehrgeiz. Durch ihre guten Englischkenntnisse schaffte sie es in die M-



Klasse der Mittelschule und absolvierte ihren Abschluss mit hervorragenden Noten. Neben der Schule übernahm sie Verantwortung zu Hause – holte täglich ihre kleine Schwester aus dem Kindergarten ab, kochte, betreute sie, bis die Eltern von der Arbeit kamen. Und dennoch: „Valnea ist ein Sonnenschein, wie er im Buche steht“, sagt Janine. „Eine junge Frau, die schnell lernt, mitdenkt und umsetzt. Eine Einschülerin, die schon im ersten Lehrjahr beeindruckte: Sie arbeitete Tressen ein, setzte Farbdienstleistungen um und trug damit früh zum Unternehmenserfolg bei. Sie besuchte Junior Basic, die Cut & Color Week und trainiert voller Begeisterung ihr Handwerk – Tag für Tag, Schritt für Schritt.“

Janine fasst es in einem Satz zusammen: „Ich finde das beeindruckend und bin sehr stolz auf sie.“

Und genau deshalb ist Valnea nicht nur eine würdige Preisträgerin – sie ist ein Vorbild. Für Mut. Für Fleiß. Für Zuversicht. Und für die unglaubliche Kraft, die entsteht, wenn ein junger Mensch plötzlich die Chance bekommt, zu zeigen, was wirklich in ihm steckt.



Austausch & Aufbruch Jahresend-Power in der SFB

Gemeinsamer Austausch in kleiner Runde

„Wir trafen uns in gemütlicher Runde zu einem gemeinsamen Essen – und schnell entwickelte sich ein lebendiger Austausch über unsere aktuellen Themen. Wir sprachen über unsere Erfahrungen aus Seminaren und Aktivgruppen-Abenden, über Ziele, die wir uns gesetzt haben, und wie wir diese im Team erfolgreich umsetzen konnten. Ein großes Thema waren auch unsere beliebten Weihnachtspakete, Aktionen im Salon, die Umstellung der Methoden sowie Social Media. Bei gutem Essen, persönlichen Gesprächen und viel Wertschätzung für einander verging der Abend wie im Flug. Es war einfach schön, Zeit mit so lieben Kolleginnen und Kollegen zu verbringen.“

Jutta Meyer zu Bergsten, Aktivgruppe Osnabrück



Skin Care 1 – Classic Methods

„Wir trafen uns in Oetzberg zu einem intensiven Skin-Care-Training mit Irena Vidojevic. Zunächst standen die Skin-Care-Produkte im Mittelpunkt, anschließend folgten Anwendungen direkt am Stuhl – vom Beauty Express Hyaluron mit Gesichtssauna über das Auftragen eines Concentratis nach Wahl bis hin zum Instant Eye Lifting. Ein weiterer Schwerpunkt war der Identitest zur Hautberatung. Wir beschäftigten uns damit, wie wir Kundinnen einladen und welche Signale die Haut zeigt. Unser Ziel ist klar: Hautpflege soll im Salon wieder lebendig werden – durch Feel & Touch, Aromaöls, Beauty Express, Augenpads, 8-Wochen-Aktionen und echte Begeisterung. Es war ein inspirierender Tag voller praktischer Impulse.“

Albone Blakcori, Aktivgruppe Offenbach



Head Spa Behandlung

„Unsere Aktivgruppe Remscheid traf sich zum Erlernen der intensiven Head Spa Behandlung mit der lieben Katja. Das Treatment ist fantastisch – wir waren alle restlos begeistert und mein Team und ich werden das komplette Head Spa Treatment ab Januar fest in unser Angebot aufnehmen. Unser nächstes Treffen findet als gemütliches Weihnachtstreffen statt. Ich freue mich schon jetzt auf die Gruppe.“

Sabine Erber, Aktivgruppe Remscheid



Zur
Website



How to - Scalp Care

„Die Aktivgruppe Berlin traf sich im Salon Peggy Meyer Intercoiffure zu einem intensiven How to - Scalp Care Training. Im Fokus standen der erweiterte Aromaservice, die Augen- und Stirnmasse sowie die Asia Spa Massage. Der Tag stand ganz im Zeichen der Kopfhaut – mit wertvollen Erkenntnissen, praxisnahen Beratungsansätzen und intensiven Produkterlebnissen. Die Anwendungen sind nicht nur ein Verwöhnritual, sondern auch ein starker Baustein für die Neukundengewinnung und exklusive Salonerlebnisse. Besonders genossen haben wir, selbst einmal ‚Kunde‘ zu sein. Ein herzliches Dankeschön an Katharina Wolf für diesen rundum gelungenen Tag!“

Peggy Meyer, Aktivgruppe Berlin



Jahresrückblick & Weihnachtssessen

„Wir trafen uns Anfang November zu unserem Weihnachtssessen und blickten gemeinsam auf das vergangene Jahr zurück: Was lief gut? Was möchten wir im kommenden Jahr erreichen? Bei schönen Gesprächen, guter Stimmung und viel Wertschätzung entstand ein inspirierender Austausch, der uns alle motiviert hat.“

Ilona Brand-Fuhrmann, Aktivgruppe Südoldenburg



Cut & Color Inspiration Day

„Ein äußerst inspirierender Tag! Unser Cut & Color Inspiration Day mit Jörg Zimmer und Friederike Komossot bot großartige Ergebnisse, viele praxisnahe Tipps und wertvolle neue Impulse für die Salons. Ein Workshop voller Kreativität, Fachwissen und Leidenschaft.“

Julia Günnewig, Aktivgruppe Westfalen



VOLL
VERNETZT



Blond Spezial Seminar

„Bei uns im Salon in Tübingen fand ein praxisorientiertes Blond-Spezial-Seminar mit Friederike Kommoß statt. Sie stellte neue Technologien und Produkte vor – insbesondere die innovativen Bleaching Drops. Im Mix aus Theorie und Praxis beschäftigten wir uns mit Grundlagen der Aufhellung, modernen Neutralisationstechniken und sofort umsetzbaren Tipps. Besonders inspirierend waren Friederikes Leidenschaft und ihr praxisnaher Ansatz. Unsere Azubis waren begeistert und wollen direkt weiter-schulen. Auch der offene Austausch der Teams machte den Tag besonders wertvoll. Für zukünftige Schulungen wünschen wir uns wieder ein Format mit viel Praxisbezug. Ein herzliches Dankeschön an Jürgen Stuhr, die SFB und La Biosthétique für die großartige Unterstützung.“

Mario Visel, Aktivgruppe Tübingen

Teamleiter-Treffen Region 5 in Koblenz

„Bei unserem Teamleiter-Treffen der Region 5 stand die detaillierte Vorbereitung des Mini Events sowie der ‚Talent Trophy 2.0‘ im Mittelpunkt. Themen waren die Zeiteinteilung, Bewertungskriterien und die Ablaufplanung. Neben der fachlichen Arbeit nutzten wir die Zeit für zwei gemeinsame Restaurantbesuche, die den kollegialen Austausch stärkten. Eine historische Stadt-führung brachte spannende Einblicke in die Geschichte Koblenz. Ein Höhepunkt war der Besuch in Winningen: Die Winzer präsentierten ihre Qualitätsweine mit beeindruckender Professionalität und Leidenschaft. Eine Tour durch die Weinberge rundete das Erlebnis ab. Das Treffen bot eine perfekte Mischung aus fachlicher Planung, Teamgeist und kulturellen Höhepunkten.“

Tobias Behrendt, Region 5



Blond-Freihandtechniken

„Unsere Aktivgruppe traf sich zu einem Miniworkshop im Salon Blichmann in Kiel. Eine Kollegin stellte uns neue, schnelle Freihandtechniken vor – inklusive theoretischer Grundlagen zu Abteilungen, Tools, Rezepturen und aktuellen Begrifflichkeiten wie Teasylights. In einer offenen Diskussion sprachen wir über die Preisgestaltung und waren uns einig, dass unser Know-how und unser Aufwand eine angemessene Wertschätzung verdienen. Nach einer Pizza-Pause ging es an die Übungsköpfe – besonders die Bleaching Drops standen im Fokus. Alle nahmen wertvolle Ideen mit nach Hause. Für das kommende Jahr wünschen wir uns noch mehr praxisnahe Workshops, gerne mit einem Fach-trainer zum Thema Kopfhaut und Haarausfall. Ein großes Dankeschön an alle engagierten Teilnehmer und unsere Mitarbeiter, die sich in ihrer Freizeit weiterbilden!“

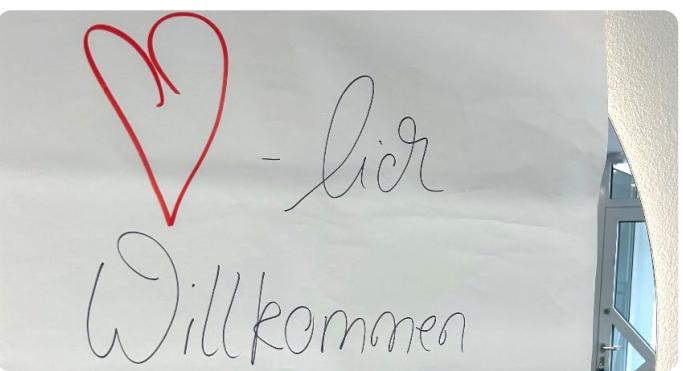
Uta Frahm-Bochentin, Aktivgruppe Holstein



Teamleitertreffen Region 2 in Worpswede

„1,5 Tage voller Inspiration und konstruktiver Zusammenarbeit! Wir starteten mit einem geführten Museumsbesuch über Paula Modersohn-Becker, gefolgt von einem Spaziergang durch Worpswede und auf den Weyerberg. In unseren Meetings arbeiteten wir am Eventkonzept 2026, an aktuellen Themen der Aktivgruppen, am neuen Creative-Talents-Konzept und an Strategien zur Gewinnung neuer Teammitglieder. Zudem beschäftigten wir uns mit der Frage, was uns eigentlich mit Paula Modersohn-Becker verbindet. Gemeinsame Abendessen und ein herzlicher Abschluss beim Frühstück rundeten das Treffen ab. Es war wieder eine wunderbare Zeit miteinander.“

Kristina Winter-Heuer, Region 2



Mitarbeiter-Motivation & Jahresplanung

„Wir trafen uns bei Semra Gürsel in Schutterwald. Im Mittelpunkt stand das Thema Mitarbeiter-Motivation: Was tun wir bereits? Was wünschen sich unsere Mitarbeitenden? Was können wir umsetzen – und was nicht? Ein reger Austausch, lockeres Miteinander, kulinarische Köstlichkeiten und die gemeinsame Jahresplanung 2026 machten den Tag zu einem wertvollen Treffen.“

Silke Habermann, Aktivgruppe Schwarzwald



Austausch & Jahresideen

„Wir trafen uns in Durlach zu einem ungezwungenen Austausch. Wir begrüßten unser neues Mitglied Morena Nichiri und freuten uns über viele heitere, inspirierende Gespräche. Von Weihnachtsaktionen über Preisgestaltung bis hin zu Teamführung – wir diskutierten offen, lachten viel und nahmen alle neuen Ideen mit nach Hause. Nach vier erfüllten Stunden gingen wir zufrieden auseinander.“

Uta Groth, Aktivgruppe Karlsruhe



Hair Care 1

„Unser Hair Care 1 Seminar mit Jasmin Hähner fand mit einer motivierten Gruppe von zehn Teilnehmerinnen statt, darunter vier engagierte Auszubildende. Der erste Tag war theoretisch geprägt, inklusive Gruppenarbeiten und intensiven Diskussionen. Der zweite Tag war voller Praxis: Wir arbeiteten mit der Structure-Oil-Therapie, testeten die Zwei-Phasen-Pflege der Colorserie und probierten die verschiedenen Serien gegenseitig aus. Besonders das Detox-Peeling begeisterte uns. Es waren zwei großartige Tage – auch dank Jasmins angenehmer und kompetenter Art. Ein herzliches Dankeschön an Martha Spiridou als Gastgeberin in ihrem wunderschönen Salon!“

Tine Awizio, Aktivgruppe Wiesbaden/Mainz



Wer sind eigentlich die Menschen, die die große SFB- und La Bio-Family ausmachen?

Wir stellen sie vor: die Gesichter, die guten „Geister“ und ihre Geschichten, die die SFB und die Marke La Biosthétique zum Leben erwecken. Als Premierengast dabei: the one and only Theo Dimitri!

Theo, deine Seminare für junge Talente sind legendär und unglaublich beliebt! Im Januar 2026 findet ein neuer Inspiration Workshop statt. Verrate uns doch mal, was dir an der Arbeit mit diesen talentierten jungen Menschen am besten gefällt.

„Ich fühle mich geehrt. Wenn ich ganz ehrlich bin, ist die Arbeit mit den jungen Talenten eine sehr bereichernde Erfahrung für mich! Wir hatten im vergangenen Jahr eine ganz besondere Gruppe talentierter Menschen, die so interessiert daran waren, mehr zu lernen und die kreativen Grenzen zu erweitern. Zu sehen, wie sie zusammenarbeiteten und alles dafür gaben, um das Niveau zu steigern, hat mich wirklich motiviert, dasselbe mit den Frisuren zu tun, die ich kreiere. Ich freue mich, wenn es im Januar endlich weitergeht!“

Als Coach für die Young Talents bist du natürlich ein Vorbild. Was oder wer hat deine Leidenschaft zu Beginn deiner Friseurkarriere so stark entfacht, dass du diesen kreativen Weg eingeschlagen hast und ihn weiterhin verfolgst?

„Oh wow, wo soll ich anfangen? Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, mich immer mit gleichgesinnten, talentierten und kreativen Menschen zu umgeben. Ob im Salon oder hinter den Kulissen einer Show. Und ich arbeite jeden Tag weiter daran, besser zu werden und am Puls der Zeit zu bleiben. Aber es gibt tat-

Name: **Theo Dimitri**

Alter: **37**

Friseur seit: **2005**

Teil des La Bio-Teams seit: **2014**



sächlich zwei Menschen, die in mir meine Liebe zum Friseurberuf entfacht und mich zu dem gemacht haben, der ich heute bin. Das sind Brad Ngata und Emiliano Vitale, die beide in Sydney, Australien, leben und in ihren eigenen Salons arbeiten.“

Du kommst ja gebürtig aus Australien. Was hat dich eigentlich nach Deutschland gebracht? Und wann?...

„Da muss ich kichern. Ich wollte schon immer in Europa arbeiten. Als Australier hat das einen gewissen Reiz, denn Europa ist die Heimat von Haar und Mode! Mit 22 Jahren eröffnete ich in meiner Heimat allerdings meinen ersten Salon. Meine griechischen Eltern waren sehr stolz darauf, aber mein europäischer Traum verblasste schnell. Bis ich dann die Marke La Biosthétique in meinem Salon willkommen hieß! Schon kurz darauf wurde ich von meinem neuen Partner eingeladen, bei der Fashion Week in Paris hinter den Kulissen zu arbeiten – und wie im Film habe ich mich verliebt! Kurz darauf verkaufte ich meinen Salon und zog nach Deutschland. Meine Eltern waren davon nicht begeistert und machten sich Sorgen um mich. Sie konnten nicht verstehen, wie ich alles verkaufen und für ein Mädchen, das ich gerade erst kennengelernt hatte, ans andere Ende der Welt ziehen konnte. Neun Jahre und eine Million Märchen später muss ich mich selbst kneifen – und meine Eltern können bis heute kaum glauben, welche Abenteuer ich erlebt habe und wohin mich dieser tolle Job schon überall gebracht hat.“

Was sind aus deiner Sicht die größten Unterschiede zwischen dem Friseurberuf in Down under und hier?

„Wenn ich über Australien und Deutschland in der Welt der Haare nachdenke, muss ich zugeben (ohne eine Seite zu bevorzugen), dass Australien eine sehr, sehr starke kreative Friseurbranche hat. Sie ist klein, aber leistungsstark, und die Arbeiten sprechen für sich.“

In Australien gibt es viele unabhängige Hair Awards, die sich auf Haare konzentrieren und nicht nur auf das Geschäft. Das bietet Stylisten enorme Möglichkeiten, ihre Kreativität zu entfalten und ein starkes Portfolio aufzubauen. Klar, ein bisschen Wettbewerb hat noch niemand geschadet.“

Bei der Berlin Fashion Week bist du immer Teil des Kreativteams unter der Leitung von International Creative Director Alex Dinter. Was sind die größten Herausforderungen bei der Arbeit hinter den Kulissen? Und was gefällt dir an diesem Job am besten?

„Das Chaos hinter den Kulissen! Am meisten gefällt mir, das Unerwartete zu erwarten. Models, die von anderen Shows zu spät kommen, im Stau stecken bleiben und die falsche Frisur haben. Designer/Stylisten, die in letzter Minute ihre Meinung ändern. Ich liebe es! Selbstvertrauen ist entscheidend, ebenso wie Flexibilität und die Fähigkeit, rechtzeitig das zu schaffen, was gerade gebraucht wird. Wenn junge Menschen auch gern hinter den Kulissen arbeiten möchten, lautet mein Rat: Trainiert! Übt! Baut Selbstvertrauen auf und verbessert eure Fähigkeiten. Lernt unzählige Lockentechniken, Flechtfrisuren, Wet-Looks usw. Je mehr Fähigkeiten



ihr habt, desto mehr Spaß macht die Arbeit hinter den Kulissen. Backstage gibt es immer etwas zu tun oder jemanden zu unterstützen.“

Deine eigene Karriere zeigt, was der Beruf des Friseurs alles sein kann. Was ist deine Mission in der Arbeit mit jungen Talenten – was möchtest du ihnen vermitteln?

„Ich hoffe, dass eines Tages einige jüngere oder ältere Stylisten zurückblicken und sagen, dass sie in dieser Branche sind, weil ich sie inspiriert habe. Das liegt mir sehr am Herzen, denn ich selbst war damals kurz davor, die Friseurbranche zu verlassen. Zu der Zeit hatte ich aber noch einen Workshop gebucht, den ich bereits bezahlt hatte und für den ich keine Rückerstattung bekommen konnte. Also musste ich hingehen. Und diese Erfahrung dort hat alles verändert. Der Workshop hieß NEW YORK – PARIS – TOKYO und war ein Backstage-Styling-Workshop, der von Frisuren aus den Laufstegen dieser Welt inspiriert war. Der Trainer/Erfinder dieses Workshops ist oben genannter Brad Ngata. Er ist mein Idol, weil er meine Liebe zum Friseurhandwerk wiedererweckt und mir klargemacht hat, dass dies die richtige Branche für mich ist.“

Es ist ja so: Mit Haaren kann man wirklich in allen Bereichen arbeiten, in denen man kreativ sein will: im Salon, backstage, im Theater, bei Filmen, bei Spezialeffekten, im Gesundheitsbereich! Die Möglichkeiten sind endlos, und man kann seine Fähigkeiten wirklich überall auf der Welt einsetzen und erfolgreich sein.“





Welche Tipps hast du, wie und wo Kollegen die besten, spannendsten und inspirierendsten Ideen für ihre Arbeit finden können?

„Inspiration findet man überall. Früher habe ich es gehasst, wenn mir das jemand gesagt hat, aber es stimmt. Wir sind ständig mit unseren Handys beschäftigt. Wir sind mit der Welt verbunden, und wenn wir etwas sehen, das uns inspiriert, speichern wir es für später oder machen einen Screenshot, in der Hoffnung, es eines Tages nachzumachen. Aber das tun wir nie. Mein Tipp: Fordert euch jeden Monat selbst heraus. Sucht euch einen Abend aus und schaut statt drei Stunden Netflix nur zwei Stunden – und schafft in dieser einen Stunde etwas Erstaunliches. Oder arbeitet an euren Backstage-Fähigkeiten. Seid kreativ!“



Letzte Frage: Was macht die Welt von La Biosthétique für dich so einzigartig und besonders?

„Die Qualität der Menschen, der Produkte, der Möglichkeiten, Veranstaltungen und Schulungen. Andere Firmen mögen in einem oder zwei dieser Bereiche erfolgreich sein, aber meiner Meinung nach ist La Biosthétique in allen diesen Kategorien großartig und wächst weiter, was das Unternehmen einzigartig macht. Ich bin stolz darauf, La Biosthétique-Stylist zu sein!“



UPTODATE

Januar

4.-9.1.2026 Lech, Österreich **Wintertreff "Ski-Meeting 2026" – Ausgebucht**

12.1.2026 Pforzheim
10-17 Uhr **Inspiration Workshop mit Theo Dimitri**

Februar

1.-3.2.2026 Pforzheim **Teamleiterntag**

15.02.2026 Berlin **HBA-Prüfung**

März

01.-2.-3.2026 Pforzheim **Ausbilder-Symposium. Weitere Details folgen in der Einladung.**

15.3.2026 Pforzheim **HBA-Prüfung**

15.3.2026 Paris **OpenOffice**

21.-22.3.2026 Düsseldorf **Top Hair Messe**

Mai

2.-3.-5.2026 Baden-Baden **Excellence Day, Unternehmertag**

September

6.9.2026 Schweiz **Kongress Schweiz**

19.9. 2026 Nyborg **Kongress Dänemark**

Oktober

11.10.2026 Paris **OpenOffice**

15.11.2026 Österreich **Kongress Österreich**



Anmeldungen zu den Terminen bitte über die SFB-Website

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...

... ich die einzigartige Gelegenheit schätze, mich gemeinsam mit Gleichgesinnten auf hohem Niveau weiterzubilden und kreativ auszutauschen. Darüber hinaus motiviert mich das Engagement, Teil einer starken Community zu sein und durch gemeinsame Projekte einen Beitrag zur Weiterentwicklung der gesamten Branche zu leisten.“

Ingo Lefering