

*Société Française de Biosthétique*

# CAMPUS



1.26

*Mitarbeiter finden, binden, motivieren - so gelingt's!  
Young Talent Projekt - vom Azubi zur Trainerin*

# HALLO



## MITARBEITER FINDEN, BINDEN & MOTIVIEREN

- 04** Die besten Azubis mit dem Hair & Beauty Artist 2.0 ausbilden, modernes Recruiting, Salonnachfolge erfolgreich gestalten

## NEWS

- 11** Teamleitertagung: Gemeinsam Erfolg gestalten  
**13** Wintertreff Lech: Gipfel und Gänsehaut  
**14** Ausbilder Symposium 2026: So geht Zukunft  
**15** Glückwunsch – neue Hair & Beauty Artists!

## SFB AKTIVGRUPPEN

- 16** Die SFB startet durch in 2026!

## YOUNG TALENTS

- 20** Top-Story: Vom Azubi zur Trainerin

## TERMINE UND AUSBLICK

- 23** Uptodate

**Liebe SFB-Familie,**

jedes Jahr beginnt für unsere Community mit einem ganz besonderen Moment: der SFB-Teamleitertagung – der Basis und dem Herzstück unserer gemeinsamen Arbeit. Hier werden die Weichen für das neue Jahr gestellt, hier entstehen Ideen, Projekte und Seminare, die anschließend in den Aktivgruppen in ganz Deutschland und Österreich umgesetzt werden. Anfang Februar haben wir erneut rund 80 unserer Teamleiterinnen und Teamleiter nach Pforzheim eingeladen, um ihnen die Möglichkeit zu geben, gemeinsam mit unserem Präsidium und dem La Biosthétique-Team genau das zu tun: sich auszutauschen, voneinander zu lernen und gemeinsam Zukunft zu gestalten – für euch alle und unsere

Community! In intensiven Workshops erhielten die Teamleiterinnen und Teamleiter u. a. Einblicke in neue Produkte, Dienstleistungen, Onboarding- und Weiterbildungskonzepte, um in den nächsten Monaten gemeinsam mit euch in euren Aktivgruppen die besten Impulse für euren Salonalltag zu entwickeln.

Unsere Gemeinschaft lebt davon, dass möglichst viele von euch die Angebote nutzen, die wir gemeinsam auf den Weg bringen. Deshalb möchten wir euch heute besonders unser SFB-Exklusiv-Programm 2026 ans Herz legen. Diese riesengroße Bandbreite an Weiterbildungsangeboten ist exklusiv und kostenfrei für unsere Mitglieder – auch für nicht aktive. Ob Online-Impulse zu Preisen und Löhnen, Recruiting, Generationenfragen oder Steuerge-

spräche, ob Workshops zu Make-up-Sales oder Motivation im Salon: Hier teilen Kollegen, Experten und Praktiker ihr Wissen, ihre Erfahrungen und ihre Erfolgsstrategien mit euch!

Bitte nutzt diese Chancen! Sprecht euren Außendienst an, informiert euch über die Termine in unserer SFB-App und auf der Website [sfb.world/de](http://sfb.world/de). Sagt es euren Kolleginnen und Kollegen weiter und seid dabei! Denn Weiterbildung, Austausch und gegenseitige Unterstützung sind der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg.

Wir wünschen euch von ganzem Herzen einen erfolgreichen und umsatzstarken Frühling!

Herzlichst

**Gabi Stern & Angela Schröder**

*Gabi Stern*



*Angela Schröder*

**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](mailto:office@sfb-d.de)

**Website:** [www.sfb.world](http://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.

**Social Media**

Folgt uns und macht mit unter [#sfbcommunity](#) [#welovesfb](#)

[#exchange](#) [#sfbfamily](#) [#labiofamily](#) [#strongertogether](#)

[www.instagram.com/sfbcommunity](https://www.instagram.com/sfbcommunity)

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

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

**Société Française Biosthétique**

[www.sfb.world/de](http://www.sfb.world/de)

[www.hair-and-beauty-artist.de/](http://www.hair-and-beauty-artist.de/)

SFB-App:





## **Mitarbeiter gewinnen, fördern & halten!**

Gute Mitarbeiter entscheiden mehr denn je über Hopp oder Flop im Salonbusiness! Wer dabei der Versuchung erliegt, sich tatenlos den miesen Marktzahlen zu ergeben, übersieht jedoch völlig: Es gibt sie, hervorragende Strategien, um motivierte Azubis und Teammitglieder für sich

zu gewinnen, sie richtig fit und damit profitabel zu machen – und zu halten! Tolle Beispiele, die zeigen, wie moderne Führung, Förderung und Motivation den unternehmerischen Unterschied machen.

# MOTIVATION

## Die Hair & Beauty Artist-Ausbildung kostet mich nichts – sie trägt sich bei uns Null auf Null

**Stefan, ihr bildet euren Nachwuchs ausschließlich nach dem Hair & Beauty Artist-Konzept 2.0 in Böblingen aus. Warum eigentlich?**

„Ja, das stimmt. Ich bin seit der ersten Stunde überzeugt dabei, weil mich diese Ausbildungsstruktur absolut überzeugt. Fakt ist: Eine gute praktische Ausbildung ist nebenher im Salon nicht drin, selbst wenn man wie wir 18 Mitarbeitende hat, von denen 11 selbst bei uns ausgebildet wurden. Wir wissen, dass große Konzerne wie Daimler und Co. sogar eigene Lehrwerkstätten haben, wo ausschließlich ausgebildet wird. Die Privatschule ist also ein Ansatz, der in unserer Branche genau in die richtige Richtung zielt.“

**Wie genau unterstützt das Hair & Beauty Artist Konzept dich denn als Unternehmer?**

„In den zweiwöchigen Blöcken lernen die Azubis alle erforderlichen Grundlagen – von den Ritualen über das Haarschneiden bis zum Strähnen und Farbauftrag. Durch diesen kompakten, 14-tägigen Zeitraum können diese Fähigkeiten wirklich aufgebaut werden. Wir wissen ja, dass für effektives Lernen erstmals Gelerntes innerhalb von 72 Stunden wiederholt und geschliffen werden muss, damit es hängenbleibt. Das ist innerhalb dieser schulischen Zeiträume in der Privatschule umsetzbar und findet statt. Im Salon ist diese konsequente Umsetzung oft schwierig, weil mal die Zeit fehlt, mal Übungseinheiten verschoben werden oder weil andere Dinge „wichtiger“ sind. Wenn Azubis also mit Basiskenntnissen zu allen Dienstleistungen aus der Schule zurückkommen, können wir mit ihnen im Salon sofort auf dem gelernten Wissen aufbauen, es weiter trainieren und verfeinern.“

**Das Nachfeilen ist dann unkompliziert im Alltag machbar?**

„Ja. Natürlich wäre ich begeistert, wenn in der Privatschule noch viel mehr praktisch gearbeitet würde, aber in dieser Art der Arbeitsteilung zwischen Salon und Schule ist eine hervorragende Ausbildung zumindest realistisch. Wenn wir ehrlich sind, muss man, um einen ersten Haarschnitt zu erstellen, bei einem Berufsneuling mindestens 5 Stunden einplanen. In dieser Zeit muss der Azubi sehr eng von einem Ausbilder begleitet werden. Ich kann als Unternehmer aber nur eines: entweder gut ausbilden oder arbeiten, d. h. = Umsatz machen. Beides gleichzeitig ist nicht möglich. Nicht mal, wenn man, wie wir, eine eigene Trainerin im Salon hat, die einmal wöchentlich nur unsere drei Azubis trainiert. Bei Dienstleistungen wie Augenbrauen oder Handmassage kann man kleine Einheiten zwischendurch machen, aber nicht beim tragenden Know-how unseres Berufs. Die Grundausbildung für diese friseurigen Kernkompetenzen auszulagern, ist also für mich eine absolut wirtschaftlich sinnvolle Entscheidung.“



Stefan Probst, Biosthetiker Stuttgart

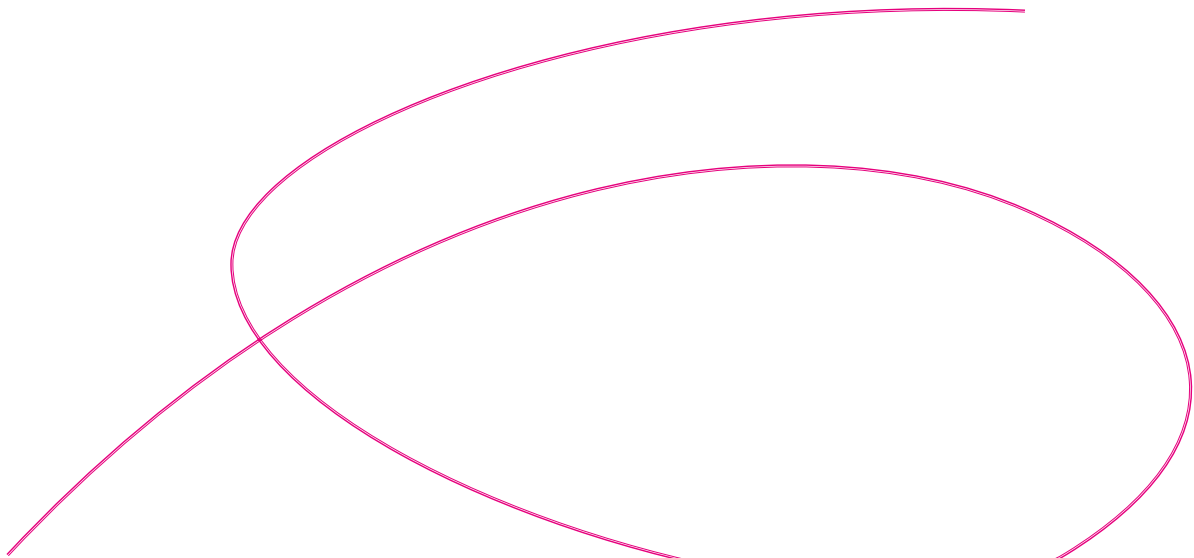


**Du erwähnst, dass dich als Unternehmer die HBA-Ausbildung im Grunde nichts kosten würde. Erklär das doch bitte mal näher.**

„Nun, das ist eigentlich ganz einfach. Sicher kostet auch mich diese private Ausbildung monatliches Schulgeld von rund 300 € pro Azubi. Aber durch die brillante Vorbereitung der Azubis in der Schule sind sie extrem schnell im Salon einsetzbar und erwirtschaften schon im ersten Jahr durch ihr selbstständiges Arbeiten und die Rituale gern mal 2.000 bis 3.000 € monatlich. Ab Mitte/Ende des 3. Lehrjahrs sind sie vollständige Teammitglieder mit einem Umsatz von durchschnittlich 4.000 bis 6.000 € pro Monat. Aber der absolut wesentliche Punkt ist der, dass sie nach der Gesellenprüfung in keiner Weise mehr eingearbeitet werden müssen. Sie haben – wenn alles gut läuft – einen eigenen Kundenstamm und während der HBA-Zeit schon alle biosthetischen Basisseminare durchlaufen. Das allein spart mir als Unternehmer schon mindestens 10.000 €! Die müsste ich nämlich im ersten Jahr pro Mitarbeiterin oder Mitarbeiter investieren, wenn ich neue Teammitglieder von außen einstelle und sie erstmal auf den fachlich erforderlichen Stand bringen möchte. Dies alles führt dazu, dass ich dank umsatzstarker, hervorragend ausgebildeter Mitarbeiter durch den HBA gute Löhne zahlen kann.“

**Ist denn die HBA-Ausbildung ein Anreiz für junge Menschen, sich ausgerechnet bei Euch zu bewerben?**

„Ganz sicher ist es das. Ich habe pro Jahr um die 60 bis 70 Bewerbungen. Allerdings muss ich gestehen, dass davon nur um die 5 bis 10 wirklich vielversprechend sind. Aber immerhin! Das sind vermutlich mehr als bei vielen anderen Kollegen. Ein großes Problem unserer Branche ist ja, dass wir in unserem Beruf nur wenige Aufstiegs- und Entwicklungschancen bieten können. Insofern ist es tatsächlich ein Anreiz für ambitionierte Bewerber, wenn sie parallel zur Friseurausbildung bei uns auch den Hair & Beauty Artist machen können. Dadurch haben meine Azubis natürlich die Aussicht, dass ich ihnen nach Abschluss der Lehre sehr schnell gute Gehälter zahlen kann, weil sie im Salon voll eingesetzt werden können.“



## Zeitgemäßes Recruiting – so gewinnt Ihr neue Mitarbeiter!



So geht Recruiting 2026: André Grünewald war als Referent beim Ausbilder Symposium am Start.

Ein leergefegter Mitarbeiter- und Azubimarkt braucht neue Recruiting-Maßnahmen, damit die wenigen Juwelen auch tatsächlich gefunden werden – und letztlich im eigenen Salonteam landen

**André, du warst beim Ausbilder Symposium mit einem Vortrag zum Thema „Zeitgemäßes Recruiting“, also moderne Mitarbeitergewinnung, am Start. Was ist für Salonunternehmer heute besonders wichtig, um in einem kargen Markt gute Bewerbungen im Salon zu erhalten?**

„Die potenziellen Mitarbeiter, die Salons erreichen möchten, gehören meist zu der Generation, die einen großen Teil ihrer Zeit auf Social Media verbringt. Das ist auch der Grund, warum klassische Stellenanzeigen nur noch auf sehr wenig Resonanz stoßen – sie werden schlichtweg nicht mehr gesehen. Wer also gute, motivierte Teammitglieder für sich gewinnen möchte, sollte sich dort präsentieren, wo diese Mitarbeiter sich aufhalten: auf Social Media!“

**Das heißt aber auch, dass aufwändige Postings in Form von Videos erstellt werden müssen ...**

„Nun ja, da muss man zwischen zwei Strategien unterscheiden. Zum einen ist es zu 100 % von Vorteil, wenn man als Friseurun-

ternehmen und Arbeitgebermarke auf Social Media aktiv ist. Das erhöht langfristig die Reichweite des Salons und sorgt damit fast automatisch für mehr Kunden und Bewerbungen. Wie gesagt: Das ist eine Strategie, die dauert, bis sie greift, die aber über die Zeit immer besser funktioniert. Dabei muss das Ganze gar nicht immer aufwändig gemacht sein. Man kann zum Beispiel für Nachwuchsgewinnung einfach den aktuellen Azubi zum Magneten machen und ihm ein Handy in die Hand drücken, mit dem sie oder er authentische Videos im Salon dreht. Die müssen auch gar nicht immer perfekt sein. Wenn die ersten Posts schlecht werden, ist das total normal. Das wird mit der Zeit besser, ganz sicher. Ich empfehle sehr, diesen Content dann über alle Kanäle zu spielen, weil jede Zielgruppe auf unterschiedlichen Kanälen unterwegs ist. Die wichtigsten Plattformen sind derzeit TikTok, Snapchat, YouTube Shorts, Instagram und Facebook. Wenn ich als Salon also meine Videos auf diesen Kanälen spiele, werde ich über eine längere Zeit hinweg auf jeden Fall organisch Reichweite aufbauen. Das ist ein Weg, sein Image, seine Werte und sein Team nach außen zu tragen – und mit Glück auch potenzielle Azubis oder Mitarbeiter auf den Salon aufmerksam zu machen.“

können! André Grünewald ist Recruiting-Profi und sagt, welche Mitarbeitergewinnungsstrategien wirklich Erfolg versprechen.

### Wie verhält es sich bei ausgebildeten Stylisten?

„Das ist im Grunde ähnlich. Wie gesagt, klassische Stellenanzeigen versprechen nur noch eingeschränkten Erfolg. Hinzu kommt: Wer als Bewerber selbst aktiv auf Stellenanzeigen reagiert, hat oft schon einen „Rucksack“ im Gepäck und einen gewissen Druck. Am allerliebsten möchte man als Saloninhaber aber natürlich Mitarbeiter ansprechen, oder besser gesagt, abwerben, die hochmotiviert und qualifiziert sind! Es macht also Sinn, auf Social Media die Aufmerksamkeit von den Friseurinnen und Frisuren zu bekommen, die in ihrem jetzigen Job vielleicht latent unzufrieden sind, aber selbst noch nicht aktiv suchen. Bei denen kann man als toller Arbeitgeber ins Auge fallen, wenn man ihnen etwas bietet, was sie derzeit nicht haben – z. B. ein super Team, Aufstiegschancen, mehr Gehalt, kreative Weiterbildung etc. Diese Werte individuell, emotional und passend zum Unternehmen zu kommunizieren, ist in Videos über Social Media recht unkompliziert und effektiv möglich. Solch ein Video kann dann eine entscheidende Motivation für einen Salonwechsel sein.“

### Aber das setzt eine gewisse Reichweite des Salons voraus, um auch wirklich diese „Perlen“ zu erreichen. Du sprachst oben über eine zweite Strategie. Wie sieht die aus?

„Es gibt viele Salonunternehmer, die zeitnah und möglichst schnell neue Mitarbeitende suchen. Genau für diese Unternehmer, die jetzt und sofort Mitarbeiter suchen und brauchen, haben wir gemeinsam mit La Biosthétique ein neues, werbebasiertes Video-Funnel-Konzept (Funnel = Trichter) ausgearbeitet, das Salonpartner nutzen können. Dafür haben wir vordefinierte, interaktive Videos mit La Biosthétique Mitarbeitern erstellt, die von uns individuell und maßgeschneidert mit Informationen des jeweiligen, suchenden Salons angepasst werden können. Diese Videos werden dann via Werbeplan über alle wesentlichen Social Media-Kanäle ausgespielt. Möglich ist es z. B., einen lokalen Umkreis von 25 km um den Salon auszuwählen, in dem dann mit dem Video alle Geräte erreicht werden, die auf Social Media aktiv sind. Die Methode dieser erprobten Video-Funnels ist sehr effektiv, denn durch die gezielte Ansprache und die anschließende Interaktion mit potenziellen Bewerbern wird die Auswahl sehr konkret und gefiltert – und am Ende landet bei Interesse dann eine fertige Bewerbung im E-Mail-Fach des Salons.“

### Das klingt zu schön, um wahr zu sein!

„Diese Video-Funnels sind tatsächlich eine optimale Lösung für alle Salonunternehmer, die schnell und unkompliziert an neue Mitarbeiter gelangen wollen. Der Aufwand für sie ist sehr gering und die Kosten überschaubar. Für eine 4- bis 6-wöchige Kampagne inkl. Werbebudget fallen in etwa 1.400 Euro an. Dafür erhält der Salon – wie in unserer Erprobungsphase ermittelt – im Schnitt aber auch 8 qualifizierte Bewerbungen. Das sieht bei klassischen Stellenausschreibungen oder Suchaufrufen im Salon meist ganz anders aus.“



#### Über André Grünewald

André Grünewalds Background liegt in den Bereichen Marketing, IT und Verkaufspsychologie. Mit seinem Unternehmen ag. hebt er das Thema Recruiting aufs nächste Level und hat für seine Kunden bereits mehr als 10.000 Bewerbungen generiert. Andrés Credo lautet: „Mit unserer bewährten Social Recruiting Strategie finden wir systematisiert die richtigen Mitarbeiter für Sie. Sparen Sie sich Zeitungsanzeigen, Headhunter oder Jobportale.“



Überzeuge dich selbst und teste das interaktive Video-Funnel-Tool. Scan & go



# NEUE STRATEGIEN



Ein Beispiel für eine gelungene Salonnachfolge:  
Ute Börsdamm (links) übergibt an Katrin Witte (rechts)

## **Best Practice Betriebsübergabe!** **Glückliche Katrin Witte übernimmt den Salon von Ute Börsdamm**

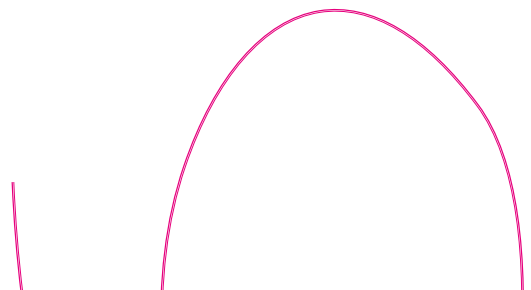
Es ist nicht einfach und gleicht der Quadratur des Kreises: spitzenmäßige Mitarbeiter finden, ausbilden, halten und erfolgreich zu Nachfolgern machen. Hups, da fehlt doch noch was, oder? Richtig! Sie individuell zu fördern – und sie damit sprich-

wörtlich bis in die Haarspitzen zu motivieren. Biosthetikerin Ute Börsdamm ist dieses Glanzstück mit ihrer ehemaligen Auszubildenden gelungen: Katrin Witte ist heute glückliche Saloninhaberin – und damit Nachfolgerin von Ute Börsdamm!

Der 1.1.26 markiert einen ganz besonderen Tag. Der Tag, an dem Katrin Witte ihre eigene Chefin wurde – und zwar in dem Salon, in dem für sie ihr Friseurleben einst begann. Und der Salon, der vorher rund 30 Jahre unter der Flagge von Biosthetikerin Ute Börsdamm segelte, die zum Ende des Jahres 2025 den Staffelstab übergab und in den (Teil-)Ruhestand ging.

Rückblick: Katrin Witte ist ein typisches „Eigengewächs“ im ehemaligen Salon Börsdamm. 1999 begann sie dort ihre Ausbildung und hatte sich die Startrampe für ihren Weg in die Friseurwelt mehr als nur gezielt ausgesucht. „Ich wusste schon im Kindergarten, dass ich Friseurin werden wollte. Da war ich völlig sicher. Nach verschiedenen Praktika in unterschiedlichen Friseursalons war mir klar, dass ich meinen Berufswunsch auf jeden Fall in einem biosthetisch arbeitenden Salon machen wollte. Während eines Schnupperpraktikums bei einem Biosthetiker hatte ich gesehen, welchen Unterschied in Qualität, Anspruch und Selbstverständnis das innerhalb des Friseurberufs ausmacht. Als ich den Salon Börsdamm nahe meiner Schule entdeckte, schien es mir damals perfekt, mich dort für eine Ausbildung zu bewerben. Und das war der Glücksgriff meines Lebens!“, so Witte.

Was nach Katrins Ausbildungszeit folgte, liest sich wie aus einem biosthetischen Bilderbuch: Im Anschluss an die Gesellenprüfung folgte 2002 das Visagistendiplom. 2009 legte die enga-



gierte Jungfriseurin mit dem Haar- und Kopfhautexperten nach. 2017 absolvierte sie schließlich das Colordiplom und machte eine Kosmetikausbildung. „Ich habe immer neue berufliche Herausforderungen gesucht – und sie im Salon von Ute Börsdamm über die vielen Jahre hinweg gefunden! Ute war eine tolle Mentorin für mich und konnte mir durch die biosthetische Ausrichtung immer wieder Neues bieten. Sie hat einen guten Entwicklungsblick für Interessen und spezielle Talente von Mitarbeitern und hat mich gefördert und gefordert. Diese Impulse haben dafür gesorgt, dass ich mich immer weiterentwickeln konnte und niemals darüber nachgedacht habe, in einen anderen Salon zu wechseln“, so Katrin.

„Als Chefin war es mir immer wichtig, zu schauen, was meine Mitarbeiterinnen wirklich gern machen, woran sie Spaß haben“, beschreibt Ute Börsdamm ihre Führungs- und Förderstrategie. „Keine Frage, dass sie grundsätzlich breit einsetzbar sein müssen, aber durch die Konzentration auf Stärken können Mitarbeiter ihren ganz eigenen Weg einschlagen – und glücklich damit werden. Katrin zum Beispiel zeigte sehr früh großes Interesse und Talent für die Kosmetik – und sie ging diesen Weg. Als sich für mich herauskristallisierte, dass sie mal meine Nachfolge antreten könnte, habe ich ihr geraten, alle nur möglichen biosthetischen Diplome zu machen. So ist sie unabhängig von Mitarbeitern, kann selbst ausbilden und ganz gezielt delegieren.“



Chef zu arbeiten. Ich ging also ein ganzes Wochenende lang in mich und überlegte das Für und Wider einer Salonübernahme. Ute hatte mich seit Jahren stark in die Geschäftsführung und in nahezu alle Entscheidungen eingebunden. Ich habe sie während ihrer Urlaube vertreten und fühlte mich sozusagen als 2. Chefin. Aber 1. Chefin werden? Klar war: Ich liebte die Atmosphäre in dem schönen Salon und war wirklich glücklich dort.

Zudem hatte ich einen eigenen Kundenstamm, schätzte die enge und persönliche Verbindung zu unseren Kunden und wir arbeiteten genauso, wie ich es mir immer vorgestellt und gewünscht hatte: Wir sind Beautypartner unserer Kunden. Das alles aufgeben? Ich kam schließlich zum Schluss, dass alles, was ich verlieren konnte, Geld sein würde – diesem „Risiko“ gegenüber standen eigentlich nur Vorteile und die Chance, alles in die eigene Hand zu nehmen und selbst Regie zu führen.“

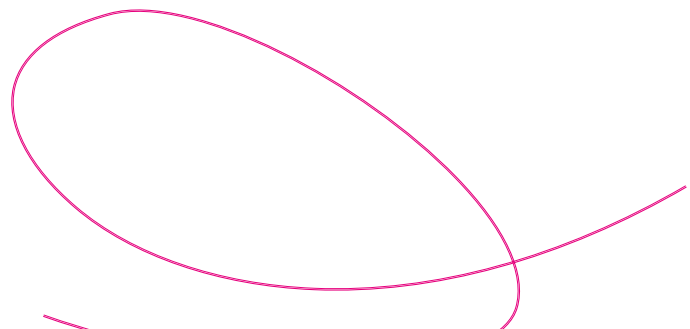
Ungefähr drei Jahre vor der tatsächlichen Übergabe waren also die Würfel gefallen, und Katrins Entscheidung stand fest: „Ich pack das an!

Dieser zeitliche Vorlauf war natürlich ein großes Geschenk. Gemeinsam mit Ute sowie toller Beratung aus der Consulting & Service Abteilung von La Biosthétique ging es also in den Gestaltungsprozess für die gelungene Salonübernahme. Eine bessere und professionellere Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit hätte ich mir nicht wünschen können! Für mich stand beispielsweise die Frage im Raum, ob ich noch den Meister machen müsste. Durch meine mehrjährige Leitungsfunktion im Salon und die Altgesellenregelung brauchte ich das allerdings nicht. Letztlich habe ich mich jedoch für die Ausbildeignungsprüfung entschieden. Schließlich möchte ich als Saloninhaberin auch selbst ausbilden, da das die einzige Möglichkeit ist, um auch in Zukunft tolle und qualifizierte Mitarbeiter zu haben – und ihnen am besten eine ähnliche Förderung zukommen zu lassen, wie ich sie selbst von Ute erhalten habe. Den Grundstein dafür haben wir bei unserer Auszubildenden gelegt: Sie besucht die Privatschule in Berlin und macht den Hair & Beauty Artist. An der Entwicklung des HBA-Konzeptes war Ute damals federführend beteiligt, und es ist erstaunlich, welche eine super Vorbereitung Auszubildende dort für ihre Arbeit im Salon erhalten. So können sie schon früh an Kundinnen im Salon mitarbeiten. Außerdem sind der HBA-Leitfaden und die digitale Lernplattform „Home of Education“ mega Tools, die mich als Ausbilderin in einem recht kleinen Betrieb wahnsinnig bei einer fundierten Ausbildung unterstützen. Ich hoffe wirklich, dass ich Utes Qualitäten als Mentorin auch habe und meine Mitarbeiter entsprechend ihren Stärken und Talenten fördern kann, und freue mich, dass Ute uns weiterhin einen Tag pro Woche im Salon und während der Urlaubszeit mit ihrer langjährigen Expertise unterstützt.“



Wie kam es letztlich zu dem großen Schritt, dass Katrin tatsächlich Utes Nachfolge antrat? „Initialzündung für die Übernahme war vor rund drei Jahren Utes Frage, was ich denn eigentlich machen möchte, wenn sie in den Ruhestand gehen wird. Die Frage hieß: „Möchtest du bei einer Kollegin oder einem Kollegen arbeiten, die oder der das Geschäft dann führt, oder kannst du dir vorstellen, selbst den Salon zu übernehmen? Bis zu diesem Zeitpunkt war völlig klar, dass ich mich niemals selbstständig machen wollte! Mir fehlte das Selbstvertrauen dafür und ich sah mich auch einfach nicht als selbstständige Unternehmerin“, so Katrin.

„Mit der Aussicht auf Utes nahenden Ruhestand spürte ich allerdings, dass ich mir nicht vorstellen konnte, unter einem anderen





## Gipfel und Gänsehaut

Vom 4. bis 9. Januar 2026 wurde Lech am Arlberg erneut zur winterlichen Ideenschmiede der SFB bzw. der La Biosthétique Family. Rund 70 Teilnehmer trafen sich im stilvollen Hotel Schmelzhof, um fünf intensive Tage voller Austausch, Bewegung, Weiterbildung und Gemeinschaft zu erleben.

Bei Kaiserwetter, perfekten Schneebedingungen und gemeinsamen Pistenabenteuern mit den Skilehrern der Skischule Lech bot der Wintertreff ideale Voraussetzungen für Inspiration und Begegnung. Ein zentrales Element waren praxisnahe Workshops, die kompakt, dialogorientiert und mit klarem Bezug zum Salonalltag gestaltet waren.

Im Workshop „Salon trifft Zukunft – Chancen durch Künstliche Intelligenz“ zeigten Alicia Jansen und Marlon Tietze, wie KI-Tools den Salonalltag bereits heute unterstützen können. Anhand konkreter Beispiele wurde deutlich, wie Anwendungen wie ChatGPT Prozesse vereinfachen, Zeit sparen und neue kreative Möglichkeiten eröffnen.

Ebenfalls von Alicia Jansen und Marlon Tietze kam der Impuls „Google My Business – Mach den Unterschied“. Dabei ging es um die Bedeutung eines profes-

sionellen Online-Auftritts. Mit aktuellen Informationen, starken Bildern und authentischen Bewertungen wird der Salon genau dort sichtbar, wo potenzielle Kunden und Mitarbeitende suchen.

Mit dem Seminar „Wir sind, was wir glauben – Wie Glaubenssätze unser Verhalten prägen“ führte Ricardo Donner die Teilnehmenden in ein Thema, das weit über den Berufsalltag hinausgeht. Gemeinsam reflektierten sie persönliche Überzeugungen und deren Einfluss auf Denken, Handeln und Erfolg. Ein Workshop, der viele intensive Gespräche auslöste und nachhaltig wirkte.

Ergänzt wurden die Workshops durch offene Dialogrunden in entspannter Lounge-Atmosphäre. Hier konnten individuelle Fragen zu digitalen Tools, Management-Themen und Salonpraxis besprochen werden. Auch die Pilates-Einheiten von Heike Hinsche sorgten für willkommene Entspannung zwischendurch.

Neben fachlichem Input spielte das gemeinsame Erleben eine große Rolle. Zwischen den Workshops ging es auf die Piste, während die Abende ganz im Zeichen der Gemeinschaft standen: vom Cocktail-Empfang über den legendären Hüttenabend in Tracht mit Tanz und Le-

bensfreude bis hin zur romantischen Fackelwanderung mit Glühwein und dem festlichen Galaabend mit Champagnerempfang.

Was am Ende blieb, war weit mehr als neues Wissen: echte Begegnungen, inspirierende Gespräche und das Gefühl, Teil einer besonderen Community zu sein.

*„Wenn Professionalität auf Leidenschaft trifft, entsteht genau diese besondere Gemeinschaft. Danke für die wunderbare Organisation und das herzliche Miteinander.“*  
Nicole & Ricardo

*„Perfekt organisiert, herzlich und verbindend. Die La Biosthétique Family hat einmal mehr gezeigt, was sie ausmacht – wir freuen uns auf 2027.“*  
Claudia & Gert

*„Was La Biosthétique einzigartig macht, ist Herzensnähe und Leidenschaft. Dieses Event hat genau das eindrucksvoll gezeigt – nach innen wie nach außen.“*  
Heike

## Gemeinsam Erfolg gestalten – gemeinsam wachsen



Vom 1. bis 3. Februar 2026 trafen sich rund 80 SFB-Teamleiterinnen und Teamleiter in Pforzheim, um gemeinsam in ein neues, spannendes und projektgeladenes SFB-Jahr zu starten. Drei Tage voller Inspiration, Austausch, neuer Ideen – und vor allem voller Herz.

Schon am Samstagabend beim „Get Together“ war klar: Dieses Treffen wird mehr als ein „klassisches Meeting“. Unter dem Motto „Gemeinsam Erfolg gestalten“ eröffnete SFB-Präsidentin Gabi Stern dann am Sonntagmorgen die Teamleitertagung mit ihrem gewohnten Temperament und ansteckender Begeisterung. Ihr Appell: Die kommenden Tage sollen Mut machen, motivieren und neue Impulse liefern – für die ehrenamtliche Arbeit in den Regionen und für die Weiterentwicklung der gesamten SFB.

Diese Botschaft unterstrich auch Isabel Paradiso aus der Geschäftsleitung von La Biosthétique, die die Teilnehmenden herzlich begrüßte und die enge Verbundenheit zwischen SFB und Partner spürbar machte.

Die Teamleitertagung 2026 begeisterte einmal mehr mit einem gelungenen Mix aus fachlicher Inspiration und echtem Miteinander. Neben sechs sorgfältig kuratierten Workshops, die ein abwechslungsreiches Potpourri der biosthetischen Kernkompetenzen boten, stand vor allem eines im Mittelpunkt: die Gemeinschaft: Es wurde kommuniziert, diskutiert, gelacht, gefeiert – und auch umarmt. Der Austausch auf Augenhöhe und das Gefühl, Teil von etwas Größerem zu sein, machten diese Tage so besonders.

### Deine Kopfhaut zählt – wir sind DIE Kopfhautexperten

Kopfhautpflege als Schlüssel zu professioneller Beratung, Vertrauen und Zusatzumsatz. In diesem Workshop stärkten Désirée Ahlhaus, Katharina Wolf und Jasmin Hähner die Expertise der Teilnehmenden in Diagnostik, Argumentation und individueller Pflege – für sichtbare Ergebnisse und langfristige Kundenzufriedenheit.

### Sell with Glow – der Make-up Motivation Booster

In nur 60 Sekunden zu strahlenden Kundinnen und stärkeren Verkäufen: Carolyn Florio zeigte, wie schnelle, wirkungsvolle Make-up-Techniken Beratungsgespräche emotionalisieren, Kaufimpulse auslösen und das Service-Erlebnis aufwerten. Motivation, Selbstsicherheit und sichtbare Ergebnisse inklusive – ganz im Sinne eines persönlichen Beauty Spots.

### Take it Teasy – Colour leicht gemacht

Trendige Farbtechniken, einfach umzusetzen und perfekt kombinierbar: Nadine Dorschner und Florian Lanzel vermittelten in ihrem Hands-on-Training schnelle Anwendungen, moderne Looks und sichere Technikkombinationen für den Salonalltag. Neues Teasy-Board, neue Formate – und ganz viel Praxis.

### Beauty Power – Erlebnisse, die bleiben

Claudia Zandron präsentierte die sieben Beauty Power-Produkte und zeigte, wie exklusive Beauty-Services direkt am Stuhl zu besonderen Erlebnissen werden. Mehr Emotion, stärkere Kundenbindung und zusätzlicher Umsatz – ganz ohne Mehraufwand.

**Der perfekte Salonauftritt**

Die Customer Journey neu gedacht: Alicia Jansen und Katja Salewsky nahmen die Teilnehmenden mit auf die Reise vom ersten Online-Kontakt bis zum multisensorischen Wow-Moment im Salon. Rituale, Atmosphäre und Details machten deutlich, wie aus einem Besuch ein Erlebnis wird.

**Employer Branding & Recruiting – Teams von morgen gestalten**

Wie gewinnen wir die richtigen Talente? Welche Recruiting-Wege sind zeitgemäß? Isabel Paradiso und Irene Dangel gaben den Teamleiterinnen und Teamleitern praxisnahe Strategien rund um Mitarbeitersuche, Begeisterung und langfristige Bindung an die Hand – realistisch, flexibel und salonnah.

Marcus Matthes stellte den Teilnehmenden erneut die SFB-App vor und machte Lust auf aktives Mitmachen. Mehr dazu auf Seite 22.

Kreative Impulse lieferten zudem Einblicke in die Character Studies der FS Collection La Biosthétique Spring/Summer 2026. Beim Partydinner im Parkhotel Pforzheim wurde schließlich gefeiert, gelacht und getanzt – ein Abend, der einmal mehr zeigte, wie stark der Zusammenhalt in der SFB ist.

Zum Abschluss fasste Gabi Stern die Stimmung treffend zusammen: „Es war eine sehr inspirierende Teamleitertagung. Wir nehmen viele Impulse mit und freuen uns darauf, diese in unseren Aktivgruppen umzusetzen.“

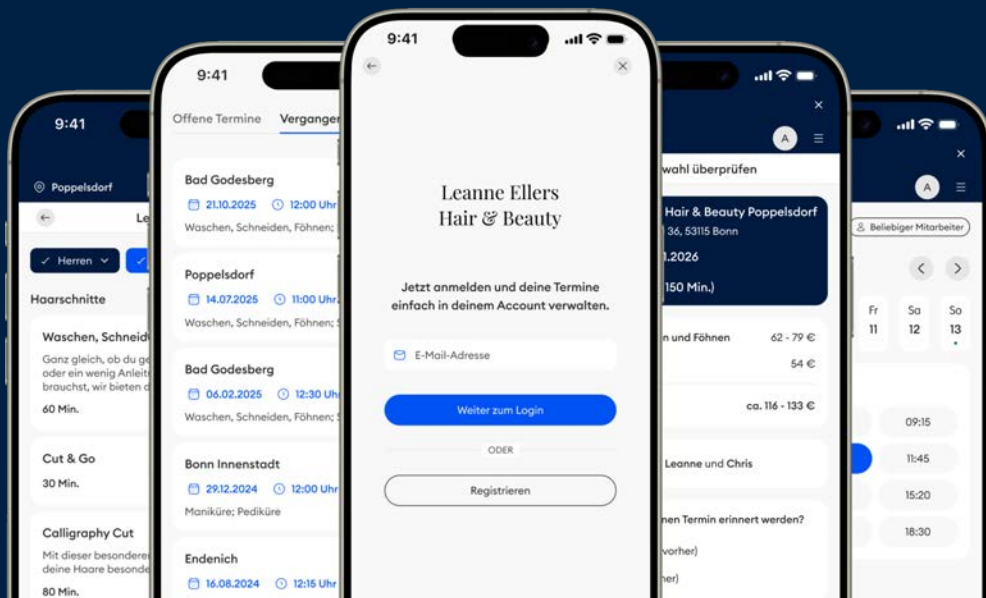


**Du möchtest auch eine Aktivgruppe gründen? Melde dich gerne bei deinem Gebietsverkaufsleiter oder Roberta Metallo, SFB Office**



# 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!



## Dein WhatsApp & Telefon-Bot



**10 % Rabatt**  
La Biosthétique  
Sonderkonditionen

**Jetzt Demo buchen**



## Wenn ausbilden, dann auch richtig!

Während viele Friseurbetriebe die Ausbildung aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen aufgeben, setzen engagierte SFB-Unternehmerinnen und Unternehmer bewusst ein Zeichen. Beim zweiten Ausbilder Symposium, das die SFB gemeinsam mit La Biothétique in Pforzheim und Böblingen veranstaltete, kamen rund 40 Salonpartnerinnen und -partner aus ganz Deutschland zusammen, um ihre Kompetenzen als Ausbilder und Führungskräfte gezielt weiterzuentwickeln.

In hochkarätigen Workshops und Impulsvorträgen zu Themen wie hirngerechtes Lernen, Recruiting- und Onboardingstrategien, strukturierte Ausbildung sowie Lernen mit Videotrainings erarbeiteten sie praxisnahe Ansätze für eine moderne Nach-

derholungen und praktische Aufgaben, die Selbstwirksamkeit fördern.

Claudia Zandron erläuterte, wie Videos und Selbstlernformate erfolgreich in die Ausbildung integriert werden können – vor- ausgesetzt, sie werden strukturiert eingesetzt und von Ausbildern begleitet.

Um Recruiting und Employer Branding ging es im Workshop von Isabel Paradiso und Recruitingexperte André Grünewald. Ein professioneller Salonauftritt in sozialen Medien wie TikTok, Instagram oder YouTube könne bei der Gewinnung neuer Azubis und Mitarbeiter zum entscheidenden Faktor werden. Weitere Impulse lieferten Workshops zu strukturierter Ausbildung, Quereinstieg sowie professionellem Onboarding. Marcus Matthes und Angela Schröder zeigten praxisnah, wie Bewerbungsprozesse, Praktika und der Einstieg neuer Mitarbeitender gestaltet werden können. Unterstützend wirkt dabei auch das überarbeitete Hair & Beauty Artist Konzepthandbuch, das Ausbildern praktische Leitfäden und Materialien bietet.

### Inspiration und neue Perspektiven

Der zweite Tag im Parkhotel Pforzheim stand im Zeichen inspirierender Keynotes. Unternehmer Stefan Dries gab Einblicke in innovative Ausbildungswege im Bäckerhandwerk und zeigte neue Perspektiven für die Nachwuchsförderung auf. Ein besonderes Beispiel für erfolgreiche Karrierewege präsentierte Friseurin Jule Hinderlich, Absolventin der privaten Berufsschule von La Biothétique und heute selbst Lehrerin in Böblingen. Sie berichtete aus eigener Erfahrung, wie praxisnahe Ausbildung junge Talente schnell zu kompetenten Mitarbeitenden im Salon macht.

wuchsförderung. Ziel ist es, junge Talente für den Beruf zu begeistern, sie erfolgreich auszubilden und Ausbildungsabbrüche zu reduzieren.

Der erste Symposiumstag fand in der Privatschule Böblingen, dem Ausbildungszentrum von La Biothétique, statt. Nach der Begrüßung durch Isabel Paradiso (Geschäftsleitung Salonservices) und SFB-Präsidentin Gabi Stern startete ein Workshop-Karussell mit praxisorientierten Themen.

Prof. Dr. Frank Beham zeigte, wie Erkenntnisse der Gehirnforschung Lernprozesse in der Ausbildung verbessern können. Entscheidend seien klare Briefings, kleine Lerneinheiten, Wie-

Große Begeisterung löste außerdem Friseurtrainer Jörg Zimmer mit seinem geplanten La Biothétique Boot Camp aus, einem intensiven Schneidetrainingsprogramm für Auszubildende über die gesamte dreijährige Ausbildungszeit.

Den Abschluss bildete der Vortrag von Coach Caroline Hess zum Thema mentale Stärke in der Ausbildung. Sie zeigte praxisnahe Strategien im Umgang mit Stress, Frustration und Ausbildungsabbrüchen – und erinnerte daran: *„Stress ist ansteckend. Und Freude auch.“*

# PERSPEKTIVEN



## Herzlichen Glückwunsch den neuen Hair & Beauty Artists!

Am 15. Februar 2026 fand die Prüfung zum Hair & Beauty Artist im Salon Donner in Berlin statt. Die Prüfungskommission mit Gabi Stern, Güseren Gürbüz, Jana Ebenroth und Sandra Ehrhardt begleitete den Prüfungstag und durfte sich über ein tolles Ergebnis freuen: Alle angetretenen Prüflinge haben erfolgreich bestanden.

Zu den neuen Hair & Beauty Artists gehören Rawa Oskan (Tarmstedt), Fiona Misera (Rostock), Louisa Ruick (Pasewalk), Ann-Kathrin Teufel (Bayreuth), Sharon Toder (Berlin) und Klara Schwarz (Bayreuth).

Mit der bestandenen Prüfung beginnt für die Absolventinnen ein neuer, spannender Abschnitt ihres Berufslebens. Hinter ihnen liegen intensive Ausbildungsjahre voller Übung, Inspiration und persönlicher Entwicklung. In dieser Zeit haben sie ihr hand-

werkliches Können geschärft, ihr Gespür für Trends verfeinert und gelernt, Kundinnen und Kunden ganzheitlich zu beraten und zu begeistern.

Als Hair & Beauty Artists verbinden sie Friseurhandwerk mit Beauty-Expertise und schaffen damit echte Mehrwerte für ihre Gäste im Salon. Ob kreative Farbtechniken, individuelle Haar- und Kopfhautberatung oder stilvolles Make-up – ihr Wissen eröffnet viele Möglichkeiten. Gleichzeitig profitieren sie vom starken Netzwerk der SFB und den vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten innerhalb der Gemeinschaft.

Wer mit so viel Engagement und Können in diesen Beruf startet, darf sich auf eine spannende, kreative und erfüllende Zukunft freuen. Mit Leidenschaft, Talent und Engagement stehen den neuen Hair & Beauty Artists nun viele Wege offen – mit den besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft in einem der kreativsten Berufe überhaupt.

# Power-Programm 2026

## Die SFB-Teams starten durch!

Zur  
Website

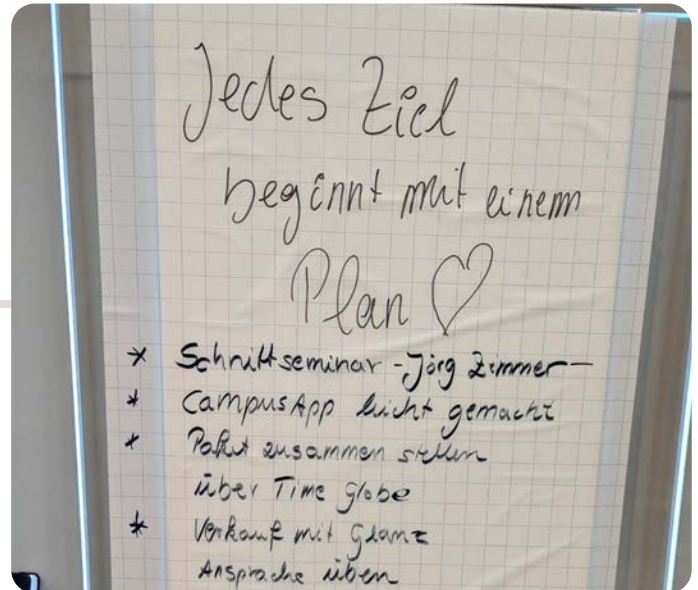


### Nägel mit Köpfen

„Wir haben Lust, gemeinsam etwas zu bewegen – und bei unserem ersten Teamleitertreffen 2026 gleich Nägel mit Köpfen gemacht. Für das Jahr haben wir uns konkrete Meilensteine gesetzt: ein Schnittseminar mit Jörg Zimmer, die einfache Nutzung der Campus App sowie die Optimierung unserer Paket-Zusammenstellung mit Time Globe. Auch unsere Social-Media-Präsenz bauen wir gezielt auf und aus. Zudem haben wir aktuelle News und Aktionen von La Biothétique besprochen und einen Ausblick auf kommende Neuheiten erhalten.“

Fachlich setzen wir in diesem Jahr einen klaren Schwerpunkt: Unser Fokus liegt voll auf dem Thema Kopfhaut. Besonders freuen wir uns über unsere neu gewählte Doppelspitze bestehend aus Kathleen und Nicole.“

**Kathleen Wecke, Aktivgruppe Erfolg mit Kamm und Schere**



### Erfolgreiche Planung

„Wir haben uns im Parkhotel in Pforzheim getroffen, um über die Teamleitertagung zu informieren und gemeinsam unseren Jahresplan zu erstellen. Dabei berichtete ich über die Seminare Make-up Booster, Beauty Power, „Die Kopfhaut zählt“ und Salon Experience sowie über neue Produkte und den Austausch mit Herrn Weiser. Unser jüngster Teilnehmer Max Zieger brachte die Idee ein, ein lockeres Kennenlern-Treffen für Mitarbeiter mit gemeinsamen Aktionen zu organisieren. Im April nehmen wir gemeinsam am Online-Vortrag „Generationen im Blick“ teil und planen anschließend einen Austausch darüber. Zusätzlich stehen ein Stammtisch mit aktuellem Thema und weitere Termine im Jahresplan. Es war ein sehr ertragreicher Abend – vielen Dank an alle, die zur Planung beigetragen haben.“

**Uta Groth, Aktivgruppe Karlsruhe**

### Jahresplan

„Bei unserem Treffen der Aktivgruppe Kassel stand der Jahresplan 2026 im Mittelpunkt. Es war ein intensiver Abend mit vielen Informationen, spannenden Impulsen und einem offenen Austausch in der Gruppe. Gemeinsam haben wir auch über die Seminare der SFB gesprochen und darüber, welche Themen für jeden Einzelnen besonders interessant sind. Dabei wurde schnell deutlich, dass vor allem zwei Bereiche im Fokus stehen: Haarschneiden und Haarfarbe. Diese fachlichen Schwerpunkte möchten wir in diesem Jahr gerne weiter vertiefen und gemeinsam ausbauen.“

**Regina Wagner, Aktivgruppe Kassel**



## Make-up

„Die Aktivgruppe Schwarzwald hat sich diesmal bei der lieben Jenia Bär im Pfnztal getroffen. Thema war Make-up mit der Referentin Kim Rentschel. Gemeinsam haben wir uns intensiv mit Foundations und Augenbrauen beschäftigt. Dabei konnten wir viele neue Ideen sammeln und gleichzeitig bereits Bekanntes wieder auffrischen. Besonders spannend war der Austausch darüber, wie verschiedene Looks wie Fresh Skin oder Natural Skin richtig aufgetragen werden. Außerdem haben wir die neuen Augenbrauenstifte ausprobiert, die noch nicht in jedem Salon im Einsatz sind. So konnten wir die Produkte direkt testen und ihre Anwendung besser kennenlernen. Der Abend war sehr inspirierend und praxisnah.“

**Silke Habermann, Aktivgruppe Schwarzwald**



## Denkanstöße

„Nach der Winterpause sind wir mit einem interessanten Treffen in das Jahr 2026 gestartet. Ein besonderes Highlight waren die News von der Teamleitertagung, die viele spannende Impulse für unsere Arbeit im Salonalltag geliefert haben. Besonders inspirierend waren die Themen Beauty Power, moderne Color- und Strähntechniken sowie der Fokus „Deine Kopfhaut zählt“. Auch die Bereiche Salon Experience und das Sicherstellen von Qualität im Salon wurden intensiv besprochen. Der Austausch dazu hat uns viele neue Ideen und Denkanstöße gegeben. Wir nehmen einen super Input mit und freuen uns auf alles, was 2026 für unsere Aktivgruppe bereithält.“

**Helga Kortz, Aktivgruppe Bingen-Hunsrück**



## Kosmetik

„Bei unserem Kosmetikgruppentreffen beschäftigten wir uns intensiv mit der Methode Hydratante. Zum Einstieg sahen wir ein Video aus dem Home of Education und testeten anschließend die Deep Moisturising Mask, deren Wirkung wir direkt vergleichen konnten. Mit dem Identitest führten wir gegenseitig Hauttests durch. Unser gemeinsamer Behandlungsablauf umfasste unter anderem ein Crashpeeling, eine Massage mit der Eiskugel sowie eine Couperosemassage mit der Moisturising Massagecreme. Zum Abschluss sahen wir den Make-up Frühjahr/Sommer Trailer mit Stefan Zoll. Wir waren alle begeistert von der neuen Methode HYDRANTE und ihren Möglichkeiten für den Salonalltag.“

**Lisa Hermann, Kosmetikgruppe Region 9**



# VOLL VERNETZT



### Hair and Scalp

„Beim Aktivgruppentreffen der Region 3 Harz stand das Thema Hair and Scalp Update im Mittelpunkt. Nach der vollständigen Umstellung der Methoden von La Biosthétique wollten wir unser Wissen gemeinsam auf den neuesten Stand bringen. Schritt für Schritt haben wir die Methoden und Solutions durchgearbeitet. Dabei konnten wir viele Erfahrungen aus dem Salonalltag austauschen und voneinander lernen. Zum Abschluss haben wir uns noch mit einigen Stylingprodukten beschäftigt und unsere Eindrücke geteilt. Besonders schön war, dass wir am Ende alle zu Beginn an Isabel formulierten Erwartungen gemeinsam abhaken konnten. Mit ihrer ruhigen und freundlichen Art hat Isabel uns hervorragend durch den Tag begleitet – vielen Dank dafür!“

**Uwe Posorski, Aktivgruppe Hartz**

### Beauty Service begeistert

„Bei unserem letzten Treffen standen der Bericht von der Teamleitertagung und die neuesten News im Mittelpunkt. Wir haben ausführlich über die Teamleitertagung gesprochen und die angebotenen SFB Exklusiv-Seminare gemeinsam durchgesprochen. Darüber hinaus haben wir unsere neuen Check-in-Karten, das Beauty-Ritual und den Identitest besprochen. Jeder Teilnehmer hat von seinen Aktionen und deren Umsetzung im Salon berichtet. Der Beauty-Service wird mit viel Begeisterung bereits im Salonalltag umgesetzt, um die Kundenbindung zu stärken und den Umsatz zu steigern. Es war eine Freude zu sehen, wie alle sich eingebracht haben und wir wieder einmal voneinander lernen konnten.“

**Jutta Meyer zu Bergsten, Aktivgruppe Osnabrück/Münster**



### Teamgeist und Ideen

„Am 07.02.2026 haben wir uns in Kiel getroffen, um die News von der Teamleitertagung zu teilen und unseren Jahresplan für 2026 zu erstellen. Gemeinsam planen wir, unsere Salonkompetenz zu erweitern, neue Mitarbeiter einzubinden und Erlebnisabende für Kunden mit allen Sinnen zu gestalten. Schwerpunkte sind Kopfhaut, Rituale und Aktionen mit Tools wie Check-in-Cards, Aufstellern und Tablettis. Außerdem planen wir unsere Workshops und stärken den Austausch innerhalb der Aktivgruppe – auch mit unseren Teams. Zur Einstimmung haben wir mit einem Aromakomplex unsere Stresspunkte behandelt und viele Tipps für Kunden und Kosmetikbehandlungen mitgenommen. Dabei wurde deutlich, wie leicht individuelle Beauty-Erlebnisse im Salon umsetzbar sind – mit wenig Zeitaufwand und minimalem Wareneinsatz. Wir sind uns einig: Wir haben richtig Lust auf 2026! Zum Abschluss wurden Marlies Jakat als Teamleiterin und Ulrike Blichmann als Stellvertreterin gewählt – darauf haben wir gemeinsam mit einem Prosecco angestoßen. Prost!“

**Uta Frahm-Bochentini, Aktivgruppe Holstein**





### Kopfhaut 2026

„Am 25. Februar haben wir uns zu unserem ersten Treffen in diesem Jahr zusammengefunden. In angenehmer Atmosphäre konnten wir uns austauschen, aktuelle Informationen teilen und gemeinsam auf das Jahr 2026 blicken. Ein wichtiger Punkt war die Weitergabe der Informationen von der Teamleitertagung. Außerdem haben wir uns mit den Check-in-Karten beschäftigt und die Colour Combination „Take it Teasy“ näher angeschaut. Ein weiteres Thema war „Kopfhaut 2026“, bei dem wir uns über aktuelle Entwicklungen und Schwerpunkte informiert haben. Darüber hinaus haben wir unseren Jahresplan besprochen und uns über verschiedene Schulungsmöglichkeiten ausgetauscht. Zum Abschluss standen noch die Teamleiterwahlen auf unserer Agenda.“

**Fabian Tietz, Aktivgruppe Stuttgart**

### Tolle Gespräche

„Wir trafen uns zu einem gemeinsamen Austausch im QMUH in Reutlingen. Bei Burger, Bowl und Limonade entstanden viele tolle Gespräche in entspannter Atmosphäre. Im Mittelpunkt unseres Treffens standen die Neuigkeiten und Inspirationen von der Teamleitertagung, die wir miteinander geteilt und diskutiert haben. Außerdem wurden die neuen Check-In-Karten vorgestellt und gemeinsam besprochen. Ein weiterer Fokus lag auf den aktuellen Themen „Deine Kopfhaut zählt“ und „Customer Experience“, zu denen wir uns ausgetauscht und Ideen gesammelt haben. Zum Abschluss haben wir überlegt, welche Schulungsmöglichkeiten der SFB wir in diesem Jahr nutzen möchten und wie wir uns gemeinsam weiterentwickeln können.“

**Stefan Görner, Aktivgruppe Tübingen**



### Summer Glow

„Im Mittelpunkt unseres Treffens in Koblenz standen die Neuigkeiten von der Teamleitertagung, die Teamleiterwahlen sowie unsere Jahresplanung für 2026. Dabei sprachen wir über die strategische Ausrichtung für das laufende Jahr und überlegten, an welchen Veranstaltungen wir als Gruppe teilnehmen möchten. Im fachlichen Teil wurden mehrere Neuerungen vorgestellt: die Neuauflage der kompletten Homme-Serie sowie eine technische Innovation der patentierten Naturhaarfarbe. Außerdem beschäftigten wir uns mit dem Jahresthema „Kopfhaut 2026“. Da dieses Thema sehr umfangreich ist, haben wir bereits ein weiteres Treffen geplant, bei dem wir uns ausschließlich damit befassen werden. Praktisch wurde es bei der Vorführung der Kombinations-Strähnentechnik am Übungskopf. Die Technik stellte ich als Dienstleistung „Summer Glow“ vor – für ein Blond-Ergebnis wie nach drei Wochen Sommerurlaub. Den Abend ließen wir anschließend bei einem gemeinsamen Essen in gemütlicher Runde ausklingen – mit Zeit für persönliche Gespräche und weitere Vernetzung in unserer Gruppe.“

**Tobias Behrendt, Aktivgruppe Koblenz**





## Young Talent Projekt macht's möglich: vom Azubi zur Trainerin!

Showtime - Pauline Strohmeyer stylt ihr Model beim Berliner SFB Kongress in 2025

Erfolgsbooster ist, wenn viele kleine Extraschritte sich zur legendären Extra-Meile summieren! Pauline Strohmeyer, Jungfriseurin aus dem Salon Sabine Hermann in Hildesheim, hat schon während ihrer Ausbildung den Turbo

eingeschaltet: Im Young Talent Projekt der SFB startete sie durch – und ist jetzt sogar in der Styling Masterclass als Co-Trainerin von Theo Dimitri am Start.

**Pauline, Glückwunsch! In der neuen Styling Masterclass von Theo feierst du als Co-Trainerin deine Premiere. Erzähl, wie war der Weg dorthin?**

„Ich bin seit drei Jahren im Young Talent Projekt der SFB dabei. Als ich kurz vor dem dritten Lehrjahr während meines Color 2-Seminars gefragt wurde, ob ich mir vorstellen könnte, bei dem Nachwuchsprojekt mitzumachen, war ich gleich Feuer und Flamme. Als Erstes hatten wir dann ein Event in Bargteheide, wo wir Azubis uns gegenseitig gestylt haben. Und dann habe ich bei der Young Talent Trophy teilgenommen und den ersten Platz gemacht. Kurz darauf stand dann der SFB Kongress in Berlin auf unserem Plan ...“

**Da habt ihr Youngsters in einer eigenen Young Talent Show die Bühne gerockt. Das war spektakulär, oder?**

„Ja, der Auftritt in Berlin war wirklich sehr spannend! Der Weg dorthin war schon ein toller Prozess, weil wir uns nach einem Coaching durch Theo in der Gruppe selbst Hairstyles, Choreo und Klamottenstyling überlegen durften. Das hat unglaublich viel Spaß gemacht.“

**Was hat dich am meisten beeindruckt?**

„Ich lerne total gerne – und bei diesem Projekt konnte ich fachlich sehr viel mitnehmen. Ich habe ein neues Verständnis bekommen, was präzises Arbeiten angeht und wie wichtig gutes

Teamwork ist. Das war nämlich auch ein Punkt, der unglaublich schön war: mit jungen, gleichaltrigen Leuten gemeinsam kreativ zu sein. Sonst hat man es als Azubi meist mit viel erfahreneren Menschen zu tun. Hier waren wir alle auf Augenhöhe und hatten einen ganz tollen Austausch.“



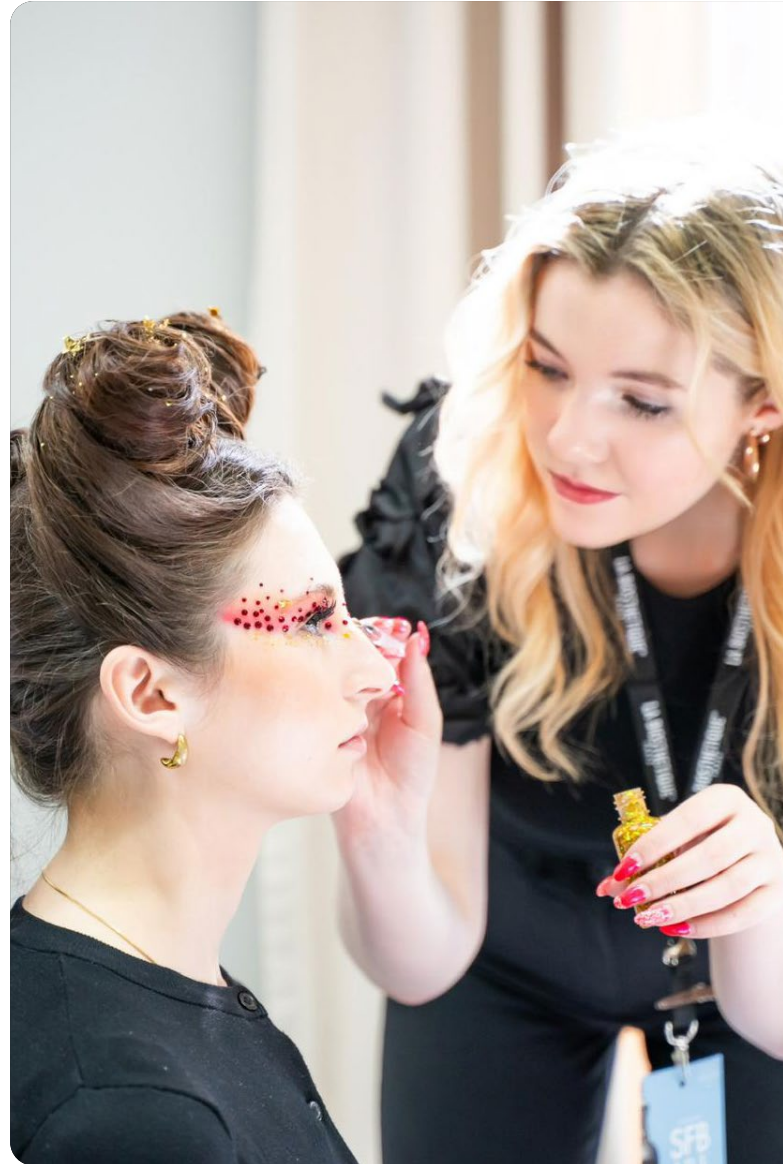
### Inwiefern war der Eintritt in die Young Talent Gruppe ein Gamechanger in Sachen Berufsplanung und -entwicklung?

„Als wir uns für die Show in Berlin vorbereitet haben, habe ich gemerkt, wie viel Spaß ich daran habe, mein Wissen weiterzugeben und andere darin zu unterstützen, ihre Kreativität auszudrücken. In der Zeit ist der Wunsch gewachsen, neben meiner Arbeit im Salon auch irgendwann mal selbst als Trainerin zu arbeiten. Ich bin jetzt seit zwei Jahren mit meiner Ausbildung fertig und freue mich sehr, dass ich jetzt Theo bei der Styling Master Class assistieren darf. Auch im Salon merke ich, wie meine Erfahrungen beim Young Talent Projekt mein Selbstbewusstsein geprägt haben: Ich traue mich viel häufiger, selbst auf Kunden zuzugehen und ihnen anzubieten, dass wir beim Styling mal was anderes ausprobieren könnten. Durch das viele Training bin ich gewachsen und habe einfach mehr Wissen, das ich dann im Alltag auch anwenden möchte. Außerdem werde ich zukünftig Mentorenaufgaben in der Young Talent Gruppe übernehmen und kann dort dann aktuellen Azubis helfen, selbst kreativ zu werden. Darauf freue ich mich sehr.“

### Ist denn schon ein weiterer Bühnenauftritt geplant, wo wir dich und die Young Talents sehen können?

„Ganz spruchreif ist es noch nicht, aber vermutlich werden wir von der Young Talent Gruppe in diesem Jahr auch bei einem Hamburger Event eine Show haben. Aber – pssst! – da darf ich noch nicht zu viel verraten.“

Du möchtest auch durchstarten und bei den „Young Talents“ mitwirken?  
Melde dich gerne bei Roberta Metallo, SFB Office



## „Hier passiert SFB“

# Warum die Campus App immer wichtiger wird

Seit zwei Jahren ist die SFB Campus App der digitale Treffpunkt für bisher über 900 Mitglieder. Hier wird diskutiert, gelernt, inspiriert und vernetzt – kurz: Hier passiert SFB. Trotzdem haben noch nicht alle Mitglieder die App

### Marcus und Roberta, die SFB Campus App gibt es nun seit zwei Jahren – was hat sich in dieser Zeit besonders positiv entwickelt?

„Der Austausch ist viel intensiver geworden und die Kommunikationswege sind deutlich kürzer. Alle wichtigen Informationen sind zentral an einem Ort verfügbar. Auch für Teamleiter und Regionalvertreter hat sich die Administration deutlich verbessert. Gleichzeitig nutzen immer mehr Aktivgruppen die App, um ihre Treffen und Projekte zeitnah zu dokumentieren.“

### Manche Mitglieder zögern noch – welche Unterstützung bietet ihr beim Einstieg an?

„Wir bieten regelmäßig Online-Workshops und helfen natürlich jederzeit persönlich weiter. In der App selbst gibt es Videotutorials und einen eigenen Tutorial-Channel. Neue Nutzer erhalten außerdem einen Flyer mit dem Registrierungslink. Viel Unterstützung entsteht aber auch innerhalb der Community: Kolleginnen und Kollegen erklären sich gegenseitig die Funktionen.“

### Welche Funktionen sind besonders praktisch im Alltag?

„Sehr beliebt ist der Kalender, über den man keine Termine mehr verpasst – ob Seminare, Workshops oder Aktivgruppentreffen. Auch die Kartenansicht ist hilfreich: Dort sieht man, welche Teamleiter oder Regionalvertreter in der Nähe sind. Und über die Chatfunktion können Gruppen direkt miteinander kommunizieren. Inzwischen gibt es bereits über 100 Chatgruppen mit mehr als 350 aktiven Chats.“

### Was verpassen Mitglieder, die noch nicht registriert sind oder nur selten in die App schauen?

„Vor allem Informationen und Möglichkeiten zur Teilnahme. Viele Workshops und Seminare werden über die App angekündigt, und künftig wird man sich dort direkt anmelden können. Bei Veranstaltungen mit begrenzten Plätzen kann es schnell zu spät sein, wenn man nicht rechtzeitig informiert ist.“

### Inwiefern stärkt die App das Gemeinschaftsgefühl innerhalb der SFB?

„Die Berichte über Veranstaltungen, Aktivgruppen oder Treffen machen sichtbar, wie viel in unserer Gemeinschaft passiert. Bilder, kurze Berichte und Diskussionen sorgen dafür, dass man sich stärker als Teil dieser Gemeinschaft fühlt – auch über Regions- und Altersgrenzen hinweg. Dieser Austausch ist heute deutlich intensiver als in der Zeit vor der App.“

installiert. Warum sich das dringend ändern sollte und welche Möglichkeiten die Plattform bietet, darüber haben wir mit Marcus Matthes und Roberta Metallo gesprochen.

### Manche Mitglieder haben Respekt vor neuen digitalen Tools. Wie einfach ist der Einstieg wirklich?

„Ehrlich gesagt: sehr einfach. Niemand kann in der App etwas kaputt machen. Man muss sich einfach trauen und ausprobieren – learning by doing. Viele Menschen denken, sie seien „nicht technisch genug“. Aber ich sage immer: Wer mit einer Schere umgehen kann, kann auch eine App bedienen.“

### Euer persönlicher Appell an alle Mitglieder, die noch zögern?

„Traut euch und probiert es aus. Die App ist ein Werkzeug für unsere Gemeinschaft – und sie lebt davon, dass möglichst viele mitmachen. Hilfe gibt es jederzeit. Niemand muss außen vor bleiben. Und damit keine Informationen verpasst werden, sollten Nutzer unbedingt die Push-Benachrichtigungen auf ihrem Smartphone aktivieren!“


Alle Infos über die kostenlose App erhaltet ihr von Roberta Metallo: Tel.: 07231-456-272, office@sfb-d.de





Hier geht's zum  
Download Flyer  
SFB-App

# UPTODATE

## April

20.04.2026 10 Uhr	 Online	„Steuergespräche“ mit Torsten Albrecht
20.04.2026 9-16 Uhr	Pforzheim	Sales & Motivation Make-up Booster: „Sell with Glow“ mit Carolyn Florio (weitere Termine siehe Kalender)
27.04.2026 10-16 Uhr	Studio Chérie Berlin	Salon Experience & Scalp Care mit Alicia Jansen & Katharina Wolf (exklusiv für Region 0/1 Mitglieder)

## Mai

2.-3.5.2026	Baden-Baden	Excellence Day, Unternehmertag
11.05.2026 10 Uhr	 Online	„Digitales Lernen: Neue Technologien in der Friseurausbildung“ mit Prof. Dr. Frank Beham
11.05.2026 18 Uhr	 Online	„Qualität im Salon sichern & Reklamationen professionell bearbeiten“ mit Gabi Stern
11.05.2026 10-16 Uhr	Düsseldorf	Beauty Power
11.05.2026 10-16 Uhr	Seligenstadt	Beauty Power (weitere Termine siehe Kalender)

## Juni

01.06.-04.06.2026	Kinzigtal & Freiburg	Platin Circle Treff 2026
08.06.26 18 Uhr	 Online	„Was bleibt von 100 Euro Umsatz übrig?“ mit Marlon Tietze, La Biothétique Consulting Team
15.06.2026 10-17 Uhr	Pforzheim	„Ausbilden. Einarbeiten. Qualifizieren“ mit Marcus Matthes, Angela Schröder, Gabi Stern

## August

31.08.2026	Hamburg	Event für Chefs & Mitarbeiter & Azubis
------------	---------	--



Hier gehts zu den SFB Exklusiv Seminarangeboten



Anmeldung zu den Terminen bitte über den SFB-„Kalender“ auf der SFB-Website, Rubrik „Termine“

## Société Française de Biosthétique

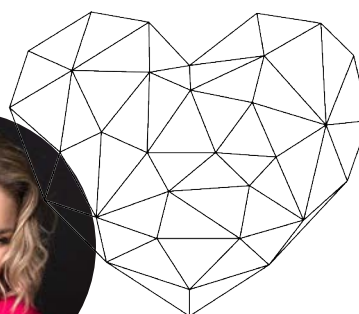


**Wer wir sind:** Wir sind Kreative, Künstler, Unternehmer, Gestalter, Neugierige – vom Anfänger bis zum Vollprofi – aus insgesamt 1.500 La Biosthétique Salons. Und wir sind die größte private Friseur- und Kosmetikvereinigung im deutschsprachigen Raum.

**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...**

*... für mich die Mitgliedschaft in der SFB bedeutet, Teil eines starken Netzwerks von engagierten Unternehmern zu sein, die Qualität, Kreativität und Weiterentwicklung in unserer Branche leben. Besonders wertvoll ist für mich der offene Austausch mit Kollegen. Hier entstehen neue Ideen, Inspiration und Perspektiven, die meinen Salon immer wieder voranbringen. Gleichzeitig verbindet die SFB Tradition mit modernem Unternehmertum und gibt uns die Möglichkeit, Trends früh zu erkennen und uns kontinuierlich weiterzuentwickeln.“*

**Kiki Garburg, Regensburg**