



# ES TUT SICH WAS ...

## **newClips: Frau Dammann-Esch, Sie sind Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis, wie ist es Ihren Mitgliedern in den letzten Monaten ergangen?**

Der persönliche Austausch ist mit unseren Mitgliedern sehr intensiv, von daher können wir die Frage so beantworten, dass sie sich nicht von Lockdowns oder geplatzten Terminen (bedingt durch Terminabsagen, weil Kunden sich streckenweise nicht auf Testungen einstellen wollten) aus der Ruhe bringen lassen. Gefühlt wird jede freie Minute für Weiterbildung, Training, Dialog, Aufräumen und Renovierungen genutzt. Geschäftskonzepte werden kritisch hinterfragt und optimiert. Alte Zöpfe werden abgeschnitten. Und das macht Spaß. Wir haben uns über die Zeit nicht verloren – ganz im Gegenteil – der Zusammenhalt und Hilfestellung untereinander ist grandios.

## **Ist denn die Nachfrage bei Ihnen eingebrochen oder eher gestiegen?**

Wir hören, dass die Nachfrage von ChemotherapiepatientInnen teilweise in den Studios etwas zurückgegangen ist. Das mag daran liegen, dass aus Angst vor einer Coronainfektion vereinzelt die Perücke auf Rezept eher online im Internet erworben wird. Hier gilt es die Aufklärungsarbeit zu verstärken, damit der Patient hinterher beim Blick in den Spiegel keine bösen Überraschungen erlebt bzw. der Haarersatz nicht tragbar ist, weil er rutscht oder kratzt. Eine Onlinebestellung kann niemals die Facharbeit eines Zweithaarspezialisten ersetzen. Wir dürfen aber auch nicht vergessen, dass es in unserer Branche immer ein kleine „Sommerruhe“ gibt. Bedingt

durch eine Marktveränderung nehmen die WEAVING-Anfragen in den Salons extrem zu. Wer diese permanente Befestigungsmethode fachlich richtig beherrscht, ist in der Lage natürlichste Haarintegrationen / Haarverdichtungen zu erarbeiten für die Versorgung von Teilhaarsersatz (z. B. diffuser Haarausfall). Hier steigen die Schulungsanfragen von Kollegen enorm, denn diese Zielgruppe möchte selten auf andere Befestigungsmethoden umgestellt werden

Ebenso steigen Nachfragen für alternative Haarverdichtungsmethoden.

Anmerken möchten wir noch, dass unsere Zweithaarpezialisten zum größten Teil auch Friseurdienstleistungen anbieten, die nichts mit Zweithaar zu tun haben. Hier hören wir oft Stimmen, dass sich das Herrengeschäft noch nicht ganz erholt hat. Um es auf den Punkt zu bringen: Hier machte die Schwarzarbeit in den Lockdowns den Umsatz, viele sind dort als „Kunde“ hängen geblieben. Kundinnen für Coloration sind wieder im „Flow“ bei Ihrem Friseur des Vertrauens.

Im Kompetenzzentrum selbst ist die Frage nach einer Mitgliedschaft gestiegen.

## **Das heißt aber auch, dass Sie mit Zuversicht auf das kommende Jahr schauen? Was tut sich da bei Ihnen?**

Sehr! Denn die Nachfrage für unseren Bereich ist enorm gestiegen, da wir als Leistungserbringer die Läden nicht schließen mussten. Viele haben auch gemerkt, dass man mit weniger Manpower, schnell mehr Umsatz in die Kassen fährt. Und das sprach sich zu Zeiten der Lockdowns natürlich rum und viele Kollegen möchten sich einfach krisensicherer aufstellen.

Das hieß für uns als Kompetenzzentrum aber auch, dass bei uns die Telefonleitungen glühten: Ein Gespräch dauert mit der richtigen Aufklärung gut eine halbe Stunde bis Stunde. Man kann nicht einfach ins Blaue loslegen mit Zweithaar.

Wir sind zudem gerade dabei, unsere komplette Schulungsstrategie zu überarbeiten. Wir müssen unseren Mitgliedern, die schon länger im Markt sind als auch den Neuanfängern gerecht werden.

In den Wochen erscheinen die Interviews mit den einzelnen Mitgliedern – passend zu diesem Interview. Nachzulesen sind diese Sichtweisen auf unserer Homepage mit Hinweis hierzu jeweils in Facebook oder Instagram. Es ist einmal etwas anderes, dieses Thema von Kollege zu Kollege darzulegen.



An schönen Plätzen lernt es sich besser und man findet zueinander. Hier an der Ostsee im Rahmen der Tagung Bad Schwartau/Lübeck.

## **Für eine Zugehörigkeit im Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis muss man sich bewerben oder von einem Kollegen empfohlen werden. Wie geht es dann weiter für Interessenten?**

1. Kennenlerngespräch. Wir möchten uns gern austauschen über den Werdegang, der Wünsche und Ziele und dieses Gespräch zur Aufklärung nutzen. Das Wichtigste, was wir uns von diesem Gespräch aber wünschen ist, dass wir den Wunsch zur stetigen Weiterbildung im Zweithaarbereich heraushören und wir uns Charaktere wünschen, die sich ein familiäres und hilfsberechtigtes Miteinander mit uns vorstellen können.
2. Einführungseminar mit Marktanalyse, Aufklärung über Ausbildungsmöglichkeiten, Kostenstrukturen, Mitgliedervorteile, Rechtsfallen, Bürokratiehürden
3. Bei Bedarf Seminar: Wie bearbeite ich meinen Präqualifizierungsantrag von A-Z, elektronischer Kostenvoranschlag, elektronische Abrechnung
4. Marketingseminar: Wie erreiche ich nachhaltig meine Kundenzielgruppen, ohne großes Werbebudget. Wir stärken die Zusammenarbeit mit medizinischen Institutionen.
5. Einführung in die „Solartechnik“ – z. B. Wie schafft man es, selbst eine Kunsthaarperücke in eine natürliche Frisur zu verwandeln (Technik geschützt von Weltmeister Siggie Ebenhoch)
6. Zusammenführung mit allen bestehenden Mitgliedern in hoffentlich andauernden Präsenztagung in Gemeinschafts- oder Gruppenarbeiten. Die fachlichen Themen werden von den Mitgliedern selbst gewählt. Administration, Recht und Marketing gehören ebenso immer dazu.

KOMPETENZZENTRUM  
DEUTSCHER ZWEITHAARPROFIS

### **Kontakt**

☎ 02685/9868385

🌐 [www.zweithaarseminare.de](http://www.zweithaarseminare.de)

✉ [info@zweithaarseminar.de](mailto:info@zweithaarseminar.de)



Familiäre Atmosphäre auf den Tagungen. Mitglied Elisabeth Harutyunyan (Salon Stiltreu, Bad Schwartau) rechts überraschte die Seminarteilnehmer mit einer Kompetenzzentrum-Torte. Dammann-Esch durfte anschneiden.