

KOMPETENZZENTRUM

DEUTSCHER ZWEITHAARPROFIS

Nicht erkennbares Zweithaar ...

... wir können mehr als nur „Aussuchen - Aufsetzen - Fertig!“

Perücke und Toupet - diesen Begriffen haftet immer etwas Negatives an. Wir zeigen und motivieren, wie es „natürlich“ geht. Anders! Raus aus dem verstaubten Image.

Neben einer Basisausbildung zum Zweithaarspezialisten (auch für Nichtmitglieder) können lernwillige Friseure sich auf eine Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum bewerben oder von Mitgliedern empfohlen werden.

Die Zugehörigkeit im Kompetenzzentrum berechtigt zur Teilnahme an Tagungen, in denen Spezial - Techniken neu erlernt oder aufgefrischt werden. „Mal eben kurz Zweithaar lernen“ funktioniert nicht. (Das soll Neuanfängern keine Angst machen - ganz im Gegenteil. Wir zeigen einen zielorientierten und nachvollziehbaren Ausbildungsweg auf - wichtig ist die Bereitschaft zum Erlernen und Festigen von Fachpraxis)

Wenn Du Friseur bleiben und kein „Perückenaufsetzer“ werden möchtest, dann freue Dich auf die nächsten Seiten:

„Unsichtbarer“ Haarersatz ist möglich“ - Aber nur mit einer entsprechenden Ausbildung, konsequenter Weiterbildung und Kollegen, die bereit sind, Wissen zu teilen. Denn so, wie sich die Frisurenmode ändert - so bist auch Du als Zweithaarspezialist gefordert, diese Trends mitzugehen, z. B. bei Colorationstechniken, Welle und Haarschnitte.

So machst Du Dich nicht austauschbar - z. B. gegen Onlineshops!



Master-Akteurin Natascha Repp mit Trainer René Anschütz

KOMPETENZZENTRUM DEUTSCHER ZWEITHAARPROFIS

Durch das Vorweisen des von uns festgelegten Leistungsstandes im Zweithaarhandwerk wird

„Hier könnte Dein Name stehen“

mit dem Status

MASTER-AKTEUR

des Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis ausgezeichnet.

Dieser Titel muss durch das Sammeln von Weiterbildungspunkten und Umsetzen unserer Philosophie gehalten werden. Ab sofort findet hierzu eine jährliche Überprüfung statt.

Peterslahr,

KOMPETENZZENTRUM
DEUTSCHER ZWEITHAARPROFIS

Dammann-Esch
Nadine Dammann-Esch - Geschäftsführerin
Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis
e.KG (haftungsbeschränkt)

„Lernen ist wie Rudern gegen den Strom.
Hört man damit auf, treibt man zurück.“
(Zitat: Laozi)

BASIS-AUSBILDUNG

Basis-Ausbildung zum Zweithaarspezialisten

Wichtig!

- Wir fühlen uns als Trainer des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis für Euch verantwortlich!
- Wir fühlen uns für Eure Kundschaft verantwortlich!
- Aus diesen Gründen bitten wir Euch um die Zeit, die folgenden Punkte durchzulesen
- **Alle 5 Basismodule umfassen eine komplette Ausbildung zum Zweithaarspezialisten - es können aber auch einzelne Module gebucht werden**
- Uns ist es wichtig, VOR der Anmeldung zu einem Seminar mit Euch zu sprechen. Wir möchten uns vorstellen und erfahren, ob ihr komplette Newcomer seid oder schon Erfahrung habt. Nur so können wir die Gruppen richtig zusammensetzen, ohne dass es einem zu langsam oder zu schnell geht
- Die Basis-Seminare können von Nichtmitgliedern und Mitgliedern besucht werden!
- Ihr profitiert von dem Erfahrungsschatz der Trainer, die jeden Tag am Kunden stehen!
- Ihr erhaltet Einblick in verschiedene Salonkonzepte, in dem die Seminare in den eigenen Salons der Trainer stattfinden!
- Niemand geht aus einem Seminar und ist ein Fachmann - wichtig ist, dass Ihr im Nachgang betreut und ggf. kontrolliert werdet - wie, erfahrt ihr vom jeweiligen Trainer!
- Wir wünschen ein freundliches Miteinander, damit sich jeder wohlfühlt!
- Theorie und Praxis werden zeitgleich und didaktisch sinnvoll miteinander verknüpft

- **Zu jeder Befestigung gehört für uns das Training der Maßanfertigung! Warum? Stellt Euch vor, Ihr erlernt eine Befestigung und die Lagerware der Lieferanten ist begrenzt - muss auch, denn jedes Haarproblem ist individuell - es ist unmöglich, alle Lösungen sofort abrufen. Ihr werdet in den Beratungen schnell an Grenzen kommen und wollt keine Kunden wegschicken, weil sie nicht richtig bedient werden können - sondern ihr wollt sicher, die richtige Lösung für den Kunden erarbeiten!**

Die Seminarpreise beinhalten:

- Trainer, die ihr Handwerk verstehen, erfolgreich sind und Euch viel mit auf den Weg geben
- Hochwertige Haarsysteme - wir möchten, dass ihr die erarbeiteten Sachen Euren Kunden später gern zeigt
- Einführung in die Maßanfertigungen
- Die Trainer sind weiter für Euch da
- Snack
- Zertifikat

Ihr seht, wie bieten nicht nur Seminare an, um Seminare zu machen oder weil das bei uns angefragt wird. Die Seminare sind von dem Trainerteam sorgfältig durchdacht und erarbeitet worden, die ihr Wissen mit Zeit und Finanzaufwand über Jahre/Jahrzehnte erworben und erarbeitet haben. Durch sie vermeidet ihr Fehler und spart Lehrgeld.

Ein Tipp an die Newcomer: Sucht Euch erst Modelle und übt, bevor Ihr den neu erlernten Bereich direkt als feste Dienstleistung anbieten möchtet.

Alle Infos unter: www.zweithaarseminare.de

„Sobald man in einer Sache Meister
geworden ist, soll man in einer neuen
Schüler werden.“ (Zitat: Gerhart Haupt-
mann)

ZUR PERFEKTION!



Foto: Kompetenzzentrum, Deutscher Zweithaarprofis

„Familientreffen“ an der Ostsee

Hoher Anspruch

Das Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis bezeichnet sich als wichtigste Schulungs- und Austauschplattform für Zweithaarspezialist*innen in Deutschland.

Vor sechs Jahren wurde das Fachaustausch-Gremium unter der Leitung von Nadine Dammann-Esch als Gesellschaft neu aufgestellt. Hervorgegangen ist es aus dem von Weltmeister Siggie Ebenhoch gegründeten „Solidarpakt der Friseure für Krebs- und Alopeziepatienten“. „Wer bei uns Mitglied wird, muss den Willen haben, sich permanent fortzubilden“, sagt Geschäftsführerin Dammann-Esch zu den Aufnahmekriterien. „Mal eben kurz Zweithaar lernen, funktioniert nicht.“

Tägliches Training

„Es dauert Jahre, bis gelernte Friseur*innen sich fachlich sicher den individuellen Anforderungen der Zweithaarversorgung mit all ihren Facetten stellen können“, sagt die 43-Jährige, selbst seit fast 20 Jahren kaufmännische Expertin im Zweithaarbereich. Modisch ist, was die Trends in der Frisurenwelt vorgeben. Neben

Schnitttechniken mit Schere oder Calligraph gehören Färben und Balayage und diverse Befestigungstechniken genauso dazu, wie aktuell das Legen von Dauerwellen. Doch das ist nur ein Teil dessen, was Zweithaarspezialist*innen können. „Ein umfangreiches und verantwortungsvolles Beratungsgespräch, die Analyse der Versorgungsbereiche unter Berücksichtigung

MEHR DAZU

Auch in den folgenden Ausgaben der TOP HAIR Business werden wir Ihnen weitere Friseurverbände und -vereinigungen vorstellen.



Fotos: Soraya Sophie Fotografie

Fachlicher Austausch steht im Vordergrund

„Mal eben kurz Zweithaar lernen, funktioniert nicht.“ Nadine Dammann-Esch



Weltmeister Siggie Ebenhoch bei der Demo eines Gipsabdruckes zur Maßanfertigung eines Haarsystems für Männer



Foto: Anigi Deirey

Nadine Dammann-Esch

INFO

Die Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis kostet 50 Euro im Monat und eine Aufnahmegebühr von 250 Euro. Mehr Informationen zu Leistungen und Aufnahmekonditionen unter www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de

medizinischer Gegebenheiten und technischer Anforderungen des Frisurenwunsches bilden die Voraussetzung für die Wahl der passenden Zweithaarversorgung“, erklärt Dammann-Esch. Schließlich sollen Haarteil, Toupet und Perücke nicht nur modisch und natürlich aussehen, sondern perfekt sitzen, ohne zu drücken oder Entzündungen hervorzurufen. Last but not least müssen Zweithaarspezialist*innen in Rechtsfragen rund um die Zweithaarversorgung und im Umgang mit den Krankenkassen beschlagen sein.

Familiäre Atmosphäre

Genau hier setzt das Kompetenzzentrum mit seinem Angebot an. Die bisher 50 Mitglieder profitieren von mindestens zweijährlichen Tagungen zu fachlichen, rechtlichen, administrativen oder Marketingthemen. Sie erhalten Schulungen, kostenfreie Rechtsberatung und diverse Vergünstigungen bei Lieferanten. Re-

gelmäßige Online-Seminare zu neuen Techniken, Abrechnungsmodellen, Präqualifizierung oder Auseinandersetzung mit Kassen ergänzen das Angebot. Wichtig ist zudem der fachliche Austausch und die Entwicklung von Möglichkeiten, althergebrachte Zweithaarverfahren mit aktueller Mode zu vereinen. „Wir wollen Friseure vor allem motivieren, damit sie bei schwierigen Themen – etwa der Einführung des elektronischen Rezepts – am Ball bleiben. Und wir wollen die Branche stärken“, sagt Dammann-Esch zu den Zielen der Gesellschaft. **Wichtig sei dem Kompetenzzentrum deshalb eine familiäre Atmosphäre. „Neue Mitglieder müssen menschlich zu uns passen und unsere Ideen teilen.“ Wer zur „Familie“ gehören möchte, muss sich bewerben oder von Friseurkolleg*innen empfohlen werden.** Sind die Junior-Akteur*innen im Kompetenzzentrum angekommen, werden sie für die komplette Ausbildung im Zweithaarbereich an die Hand genommen.

Ausbildung, Begleitung, Beratung

„Das Zweithaar erlebt zurzeit einen spannenden Wandel. Den wollen wir begleiten, das teils noch verstaubte Image von Perücke und Toupet ablegen. Dabei liegt bei uns der Fokus auf dem Fachlichen.“ Dammann-Esch hebt zudem die Möglichkeiten hervor, sich als Friseur*in ein alternatives wirtschaftliches Standbein zu erarbeiten, das durch Terminvergabe zeitlich steuerbar ist. Das sei auch praktisch, wenn man im Alter etwas zurücktreten wolle oder die Familie mehr Zeit fordere. Die Möglichkeit, während des Lockdowns in der Pandemie weiterzuarbeiten, habe die Zweithaarbranche gestärkt, ihr Ansehen gehoben. „Doch Neulinge im Zweithaarbereich müssen lernen, dass es seine Zeit dauert, bis sie fachlich top sind und sich administrativ eingearbeitet haben. Auf diesem Weg stehen wir ihnen genauso zuverlässig zur Seite wie unseren langjährigen Mitgliedern.“



newClips als „Partner des Jahres 2022“ ausgezeichnet!

Warum? „Weil wir gleich ticken!“, so Nadine Dammann-Esch, Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis, auf die spontane Frage unseres Chefredakteurs Tobias Klumpp.



Aus der Laudatio: „Wir zeichnen die newClips als Partner des Jahres aus, weil nicht nur aus geschäftlicher, neutraler Absicht nachgefragt wird, sondern wirkliches, kritisches Interesse besteht: an der Branche und den Menschen dahinter. Wir im Kompetenzzentrum begegnen uns auf einer besonderen Basis. Wir sind nur gut, weil wir freundschaftlich verbunden sind, uns als Menschen gegenseitig schätzen und somit produzieren wir einen gegenseitigen Fachaustausch, den es nirgendwo anders gibt. Wir sind bereit, Wissen untereinander weiterzugeben, ohne Profitgier. Vorturner wollen wir nicht sein – ein Gemeinsam macht stark und erfolgreich. Wir danken der newClips und Dir, Tobias, für die sympathische, offene und kritische Partnerschaft, die tollen Gespräche und für all das, was noch kommt. Du bist einer von uns!“

Mit seinem Vortrag „Weniger „on“ – mehr „off“ wagen“ auf der Jahresabschlussstagung am 27.11.2022 in Oberwald – bei der fast 50 Partner anwesend waren – schob Tobias Klumpp den Wald vor Bäumen weg mit seiner Kernaussage „Konzentrieren wir uns doch einfach auf das Wesentliche und machen das Bestehende richtig gut.“

Die Themen der Jahrestagung der Partner und Mitglieder des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis waren unter anderem:

- Harald Luy wurde Akteur des Jahres – ausgezeichnet für vorbildliches Engagement in der Nachwuchsförderung.

• Janette Budtke wurde für ihr Haarverdichtungsmedium mit dem Pokal der „Kreation des Jahres“ geehrt – sie lieferte die beste Arbeit, umgesetzt mit der permanenten WEAVING-Befestigungstechnik

- Wie werden die unsichtbarsten Haarintegrationen erarbeitet? – Nicht immer muss es eine Perücke sein.
- Telematikinfrastruktur: Die Leistungserbringer des Hilfsmittels Haarersatz müssen bis 2026 auf elektronische Patientenakten umgerüstet sein (Vortrag AS Abrechnungsstelle AG und curenect GmbH)
- Rechtliche Hintergründe – durch den Hamburger Rechtsanwalt Sven-Uwe Blum auf den Punkt gebracht: Wie geht die Branche mit Lieferengpässen und Lieferwunsch der Kundschaft um?
- Wie bezahlbar ist hochwertiger Haarersatz in Zukunft noch? – Finanzierungsmöglichkeiten (Kompetenzzentrum und AS Abrechnungsstelle AG)
- Individualität ist alles, macht wettbewerbsicher und gibt es im Onlineshop nicht zu kaufen – Maßanfertigung mit Gipsabdruck ist der Schlüssel zur Natürlichkeit

Infos über Seminare und zur Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum:

- www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de
- info@kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de
- Tel. 02685 – 9868385



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 Haarsatz nicht tragbar ist, weil er rutscht oder kratzt. Eine Onlinebestellung kann niemals die Facharbeit eines Zweithaarprofis ersetzen.



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

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 Teilhaarsatz (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 Zweithaarprofis zu 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 hilfsbereites 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 Kostenvorschlag, elektronische Abrechnung
4. Marketingseminar: Wie erreiche ich nachhaltig meine Kundenzielgruppen, ohne großes Werbebudget. Wir stärken die Zusammenarbeit mit medizinischen Institutionen.
5. Einführung in die „Soliertechnik“ – z. B. Wie schafft man es, selbst eine Kunsthaarperücke in eine natürliche Frisur zu verwandeln (Technik geschützt von Weltmeister Sigi Ebenhoch)
6. Zusammenführung mit allen bestehenden Mitgliedern in hoffentlich andauernden Präsenztage 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
- ✉ info@zweithaarseminar.de

Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis Jahresschlussstagung

Am 23. November vergangenen Jahres begrüßte das Kompetenzzentrum 30 Teilnehmer im Heiligeist in Mainz. Themen waren u. a. der Umgang mit Schmerzensgeldforderungen, Umtauschrecht, Marketing und vieles mehr.

Sven-Uwe Blum, Rechtsanwalt des Kompetenzzentrums mit jahrelanger juristischer Erfahrung in der Zweithaarbranche, gab anhand von Fallbeispielen Aufschluss zu rechtlichen Fragen: "Gerade Kollegen, die das Thema Zweithaar im Salon integrieren möchten, müssen aufgeklärt werden, dass es auch Fallen gibt, wogegen man sich im Vorhinein schützen sollte, um nicht teuer zu bezahlen", bekundet er. Auch der Umgang im Alltagsgeschäft mit dem Thema Umtausch gebrauchten Haarsersatzes wurde von dem Rechtsanwalt geklärt.

Im City Hilton Mainz wurde am nächsten Tag die 'Partnerin des Jahres' ausgezeichnet. Cornelia Hoffmeister-Gizzi ging als glückliche Preisträgerin hervor. Die amtierende Vorsitzende des Verbands der Deutschen Zweithaarindustrie (VDZH) repräsentierte sich und ihr Unternehmen gfh. Nadine Dammann-Esch, Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums für Zweithaarprofis, verkündete in ihrer Ansprache zur Auszeichnung: "Der Austausch mit ihr ist immer eine wahre Freude." Rainer Seegräf stellte den Bundesverband der Zweithaarspezialisten e. V. (BVZ) vor, dessen Vorsitzender er ist. Der BVZ stand von Beginn an im Dialog mit dem Kompetenzzentrum und setzt sich dafür ein, für die Branche Synergien zu schaffen. Im Fazit resümierte Seegräf, der BVZ biete die Basis für das Agieren auf dem Zweithaarmarkt. Für jeden, der sich fachlich entwickeln und wettbewerbsfähig bleiben möchte, sei eine Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum hilfreich.

Jeanette Seegräf hat als Alopeziebetreffende bereits einige Erfahrung mit dem Thema Gipsabdruck zur Perückenherstellung gesammelt. Siggie Ebenhoch legte Hand an ihrem Kopf an. Der Weltmeister innerhalb der Zweithaarversorgung beherrscht nicht nur den optimalen Abdruck, sondern erkennt die Bedürfnisse seiner Kundschaft sofort. Der dritte Kommunikationspartner ist der Produzent. Anhand einer Rückprobenschablone erklärte der Mitbegründer der Haar Vital GmbH Gerhard Ofer, wie man Individualität und Kundenwunsch visualisiert. An Tag drei gaben Ebenhoch und Ofer ihre Soliertechnik praxisnah zum Besten.

Nadine Dammann-Esch vertiefte das Themenfeld Marketing und gab Aufschluss darüber, wie im Friseuralltag mit negativer Kritik umgegangen, Geld mit Bewertungen verdient und ein bleibender Eindruck in medizinischen Institutionen hinterlassen wird. "Es nützt nichts, sein Fachwissen zu erweitern, Geld in Schulungen zu investieren, aber kein Kunde drückt die Tür auf, weil er nicht weiß, dass es einen Spezialisten gibt", betonte Dammann-Esch. Außerdem krönte sie die Veranstaltung mit weiteren Auszeichnungen, u. a. für Axel Wagner. Er wurde zum Akteur des Jahres für seine Tagungsteilnahme, Mitarbeit und Kollegialität ernannt.

FRISEURWELT 02/2020 57



Siggie Ebenhoch präsentierte die Soliertechnik an einem Übungskopf.



Nadine Dammann-Esch, Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums für Zweithaarprofis, mit Fabian Siemering von der AS-Abrechnungsstelle AG in Bremen. Diese regelt alle Belange in Sachen elektronischer Kostenvoranschlag, elektronische Abrechnung und Zweithaar-Finanzierung durch AS-Finance.



Axel Wagner wurde als Akteur des Jahres ausgezeichnet.

INNUNGEN & VERBÄNDE

Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis IM FRÜHLING AN DIE OSTSEE

Vom 4. bis 6. Mai 2019 trafen sich die Akteure des Kompetenzzentrums in Lübeck. Fachliches und Rechtliches stand wieder auf dem Programm sowie das Thema Präqualifizierung / Zertifizierung.

Nach dem ersten Kennenlernen der Neumitglieder ging es gleich an ein Thema, das in der Branche zuletzt zu Durcheinander und Unsicherheit geführt hatte: Die Präqualifizierungsstelle (PQS) für Hilfsmittel stellte ihren Betrieb ein. Die Anforderungen für PQ-Stellen waren erhöht worden, neue Anbieter strömten auf den Markt. Das Kompetenzzentrum prüfte alle Angebotsstrukturen der anbietenden Stellen und setzte sich im Vorfeld mit der Thematik besonders intensiv auseinander, nicht zuletzt im Rahmen seiner Aufgabe als Mitglied des Zertifizierungsremiums der Agentur für Präqualifizierung. Nadine Dammann-Esch, Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis, erklärt: "Somit sind wir immer im Thema. Neuigkeiten können wir sofort an unsere Mitglieder weitergeben. Wir werden immer Bürokratie in unserem Handwerk akzeptieren müssen, versuchen aber, einfach und kompakt zu kommunizieren und bieten Hilfestellungen für den Salonalltag." Der gemeinsame Abend in Lübeck diente dem fachlichen Austausch und der gegenseitigen Motivation. Auch neue Ideen für den Umgang mit Zweithaar entstehen, besonders Neueinsteiger bringen da viel Potenzial mit. "Es ist unbedingt erforderlich, Zweithaarneulinge mit Zweithaarspezialisten zusammenzuführen, um voneinander zu lernen und gemeinsam zu wachsen", meinte Nadine Dammann-Esch.

Herren im Fokus

Der fachliche Teil am Sonntag stand im Zeichen des Herrengeschäfts. Natürliche Folienhaarteile werden aktuell mehr nachgefragt. Die Kunst dabei ist es, den Kunden über die Erstversorgung hinaus gut aussehen zu lassen. Es sind nicht nur die Servicetermine, die Umsatz in den Salons bringen. "Wir ruinieren unseren kostbar aufgebauten Ruf, wenn wir den Kunden sich selbst überlassen. Das Eigenhaar muss regelmäßig geschnitten und an die Haarintegration angepasst werden. Außerdem sind Farbanpassungen des Haarteils absolut notwendig. Es geht unheimlich schnell, dass Haarsersatz sich als



Im Mai trafen sich die Akteure des Kompetenzzentrums an der Ostseeküste.



Die Jury: Siggie Ebenhoch und Nadine Dammann-Esch.



Nina und Thomas Braxmann holten die Siegetrophäe.



Balayage-Perücken greifen einen aktuellen Trend auf.

solcher zu erkennen gibt – nach einer perfekten Erstversorgung! Dieser Teil einer Zweithaar- und -weiterbildung ist mindestens genauso wichtig," so Nadine Dammann-Esch.

Nicht nur Wettbewerb

Die 'Alt-Akteure' brachten eine im Vorfeld erstellte Herrenarbeit zur Tagung mit. Dabei geriet der Wettbewerbsgedanke absolut in den Hintergrund. Durch das Vorstellen und Erklären der Arbeiten entstand eine sehr interessante Fachsimelei. Der Lerneffekt war dabei bedeutend höher als in einem üblichen Workshop. Schließlich bepunkteten und beurteilten Zweithaarkoryphäe und Weltmeister Siggie Ebenhoch und Nadine Dammann-Esch die Arbeiten im Hinblick auf Fachwissen, Kreativität und Gesamteindruck, überwacht von Axel Remy. Thomas und Nina Baxmann von 'Haarästhetik Baxmann' wurden mit der begehrten Siegetrophäe belohnt.

Rechtliche Aspekte

'Reklamation und Abmahnungen' war das Thema von Sven-Uwe Blum, Nordanker Rechtsanwälte

Hamburg, Partner des Jahres des Kompetenzzentrums 2018. Gemeinschaftlich profitieren die Mitglieder von den Erfahrungen des Anwalts. Sie erhalten rechtlich erarbeitete Kontrakte und können kostenfreie Rechtsberatung in Anspruch nehmen.

Kunst am Kopf

Der Montag stand im Zeichen der Kunst, Perücken nicht wie solche aussehen zu lassen. Junior-Akteurin Elisabeth Harutyunyan hatte dazu in ihren schönen Salon 'Stiltreu' nach Bad Schwartau eingeladen.

Ein fester Bestandteil jeder Tagung ist das Erlernen der Soliertechnik von Siggie Ebenhoch. Er vermittelte Kenntnisse, um Perücken natürlich aussehen zu lassen und erklärte die richtige Einschneide-Technik. "Wir setzen keine Perücken auf, und der Kunde kann gehen. Wir rekonstruieren die Wunschfrisur. Und das geht nur mit einem richtig gewählten Produkt und der nachfolgenden Bearbeitungstechnik", so Ebenhoch.

Schließlich präsentierte Nadine Dammann-Esch noch einen aktuellen Werbemittelkatalog, denn die potenzielle Kundschaft müsse den Weg zu den Top-Fachleuten finden.

www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de
Mail: info@kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de, Tel. (0 26 85) 9 86 83 85.

FOTOS: Kompetenzzentrum deutscher Zweithaarprofis

Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis Expertenrunde 'Präqualifizierung in der Zweithaarbranche'

Wer als Zweithaaranbieter Haarerersatz auf Rezept mit den Krankenkassen abrechnen möchte, muss gewisse Voraussetzungen erfüllen. Zweithaaranbieter sind dann Leistungserbringer und müssen sich unter anderem auf Präqualifizierung zertifizieren lassen.

In der Vergangenheit haben sich die meisten Leistungserbringer aus der Zweithaarbranche von der PQS-Hilfsmittel (PQ-Stelle des VdeK – Verbands der Ersatzkassen) präqualifizieren lassen. Diese hat Ihren Dienst diesbezüglich zum 30. April 2019 eingestellt. Das hängt u. a. mit den gesetzlichen Anforderungen des neuen Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetzes zusammen. Nadine Dammann-Esch vom Kompetenzzentrum (dieses ist auch Mitglied im Zertifizierungsgremium der Agentur für Präqualifizierung) hat eine Expertenrunde einberufen, um das Thema für die Friseurkollegen zu veranschaulichen. Gesprächspartner waren **Dieter Grundl**, Leiter der Agentur für Präqualifizierung (AfP, seit elf Jahren präqualifiziert die Agentur Leistungserbringer), und **Bernd Hammer**, Mitglied des Zertifizierungsgremiums bei der AfP, hier als Vertreter der Leistungserbringerseite Apotheken, hauptberuflich Geschäftsführer und Syndikus des Apothekerverbands Rheinland Pfalz und daran interessiert, dass z. B. Apotheken möglichst leicht und kostengünstig die Präqualifizierung, die für die Versorgung mit Hilfsmitteln notwendig ist, erreichen können. In der Expertenrunde wurden Fragen besprochen wie 'Wozu ist eine Präqualifizierung (PQ) überhaupt notwendig', 'Wie läuft sie für Friseure ab, die den Vorgang das erste Mal durchlaufen', 'Was ist neu seit dem 1. Mai 2019 für Friseure, die sich bisher über die PQS Hilfsmittel haben



Expertenrunde (v. l.): Bernd Hammer, Dieter Grundl und Nadine-Dammann-Esch.

präqualifizieren lassen und noch eine gültige PQ haben?

Das Wichtigste zusammengefasst:

- » Die PQ ist allen Kostenträgern gegenüber wirksam, so dass einzelne Meldungen entfallen und dadurch der Verwaltungsaufwand vereinfacht wird.
- » Bei der erstmaligen PQ ist ein Antrag für zwei Versorgungsbereiche der Gruppe Haarerersatz zu stellen. Hierfür gibt der GKV-Spitzenverband einen Kriterienkatalog vor. Die Nachweise müssen dem Antrag beigelegt werden. Die Zertifizierungsstelle prüft alle Dokumente und erstellt, wenn alles in Ordnung ist, eine PQ-Urkunde, das 'Zertifikat für die Präqualifizierung' (bisher 'Präqualifizierungsbestätigung').
- » Das Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz bestimmt, dass eine PQ gesetzliche Pflicht ist. Seit dem 1. Mai 2019 dürfen nur noch akkreditierte Stellen Zertifizierungen mit dem DAKS-Logo ausstellen. Diejenigen, die bei einer heute nicht mehr akkreditierten PQ-Stelle waren, müssen sich neu orientieren. Die ausgestellten

PQ-Bescheinungen, die über den 1. Mai 2019 hinausgehen, sind grundsätzlich gültig, aber alle Leistungserbringer (Zweithaaranbieter), die eine gültige PQ besitzen, müssen in der Zeit von April 2019 bis April 2021 überwacht werden und bekommen ein Zertifikat mit DAKS-Logo. Ab Mai 2021 werden alle Zertifizierungen, die nicht auf ein Zertifikat mit DAKS-Logo umgestellt sind, ihre Gültigkeit verlieren. Der Zweithaaranbieter muss sich also darum kümmern, dass er eine akkreditierte PQ-Stelle hat, damit er in dieses Verfahren der Überwachung kommt. Die AfP bietet Unterstützung in Form einer kostenfreien Datenübernahme der bestehenden PQ-Bestätigung an. Dafür müssen das bisherige Zertifikat und alle bis dahin gültigen Dokumente an die AfP zur nochmaligen Überprüfung gesandt werden.

Lesen Sie das ausführliche Interview auf

www.friseurwelt.net/business

Für weitere Infos kontaktieren Sie das Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis (Kontaktaten s. l. Seite).

FRISEURWELT 08/2019 49



INNUNGEN & VERBÄNDE

Die 'Hüter des Fachwissens der Zweithaarbranche' tagten in Bad Orb.

Siggi Ebenhoch schneidet einen Perückenrohling an.

Nadine Dammann-Esch ehrt Rechtsanwalt Sven-Uwe Blum...

...Kristy Kohgraf für die beste Kreation des Jahres 2018...

...und Natascha Repp als Akteurin des Jahres 2018.

FOTOS: Kompetenzzentrum deutscher Zweithaarprofis

Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis Herbsttagung in Bad Orb

Zur jährlichen Herbsttagung trafen sich die Mitglieder des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis im November 2018 in Bad Orb.

Die Erkenntnis der Teilnehmer am Ende: 'Wir sind die Hüter des Fachwissens der Zweithaarbranche. Ohne das Kompetenzzentrum wird dieses Wissen aussterben.' Nadine Dammann-Esch (vorsitzende Geschäftsführerin) begrüßte zum Auftakt gemeinsam mit Siggi Ebenhoch die Junior-Akteure, die sich zunächst einen Überblick über die Philosophie des Kompetenzzentrums verschaffen konnten. Dann erklärte ihnen Ebenhoch an einem Perückenrohling die von ihm geschützte 'Solieretechnik'. Er erklärte: 'Solieren kommt von solo, also 'einzeln'. Hier im Kompetenzzentrum lernen wir, Haare zu machen, Frisuren zu rekonstruieren – individuell auf jeden Kundenanspruch oder jedes Haarproblem abgestimmt. Es wird nicht nur ein wenig 'beigeschnitten'. So entsteht aus einem Rohling ein unsichtbarer, tragbarer Haarerersatz.' An einem Mixhaarrohling, der aus Kunst- und Echthaar besteht, wurde dann die Erstellung einer Frisur demonstriert, wobei Ebenhoch auch noch die Vorteile des patentierten Komfortbands erklärte. Denn es gebe für die Kundin nichts Schlimmeres als das Gefühl von unzureichender Passform am Kopf. Das Komfortband ist ein wichtiger Helfer dabei, dies zu vermeiden. Des Weiteren wurde erklärt, wie Haarerersatz auch so gestaltet werden kann, dass der Benutzerin ein Zopf ermöglicht wird oder Haarerersatz auch dann wie Eigenhaar aussieht, wenn z. B. der Wind die Haare aus dem Gesicht weht.

In jeder Tagung des Kompetenzzentrums wird deswegen geschult, wie die sogenannten 'Babyhaare', also die nachwachsenden flaumigen Haare, mit der Soliertechnik erarbeitet werden.

Praxis, Theorie und Wettbewerb

Weitere Themen standen während der Haupttagung mit den Master- und Juniorakteuren auf dem Programm: Rechtsanwalt Sven-Uwe Blum aus Hamburg referiert etwa während jeder Tagung zu einem Rechtsthema, diesmal zur Datenschutz-Grundverordnung. Er wurde für sein überdurchschnittliches Engagement in der Gründungsphase des Kompetenzzentrums sowie als ständiger Berater und Anwalt des Vertrauens als 'Partner des Jahres 2018' des Kompetenzzentrums ausgezeichnet. Auch das Marketing zum Thema Zweithaar wurde besprochen. Weiter ging es mit der Beurteilung von mitgebrachten Zweithaararbeiten bei der Wahl um die 'Beste Kreation des Jahres 2018'. Die Jury bestand aus René Anschütz, Axel Remy, Siggi Ebenhoch und Nadine Dammann-Esch. Kristy Kohgraf (Hermann Klasen GmbH, Essen) konnte den Sieg für sich verbuchen.

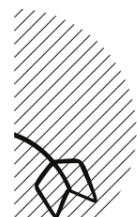
Erfahrung, neue Impulse und Ehrung

Das Kompetenzzentrum bestimmt in jeder Tagung ein Innovationsteam aus 'alten Hasen' der Branche und Vertretern der jungen Generation. Dammann-Esch: "Das Ziel ist es, die Synergie zwischen erfahrener Fachwissen und neuen

Impulsen zu nutzen. Die 'älteren Herrschaften' sind die Hüter des Wissens, welches weitergegeben werden muss. Aber gerade die jungen Friseure schöpfen aus einem Pool an Farb- und Schnitttechniken, die sie ins Kompetenzzentrum bringen... Heraus kommen grandiose unsichtbare Zweithaararbeiten, die absolut alltagstauglich sind, aber auch als Motivation dienen, junge Friseure an das Thema Zweithaar heranzuführen."

Die Wahl für eine zu fertigende Arbeit zur nächsten Tagung fiel auf Siggi Ebenhoch und Natascha Repp, die den Raum verließen, um sich zu beraten, mit welchem Thema sie sich bis zur nächsten Tagung beschäftigen wollen. Was Natascha Repp nicht wusste war, dass sie anschließend als 'Akteurin des Jahres 2018' ausgezeichnet werden sollte. Die Begründung von Nadine Dammann-Esch: "Du hast Dir von Anfang an Dein Wissen ohne Wenn und Aber, mit Herz und Willensstärke erarbeitet. Mit so viel Ehrgeiz und Tränen in den vergangenen Jahren hast Du die Philosophie des Solidarpakts der Friseure für Krebspatienten und des Kompetenzzentrums gelebt und setzt es nun erfolgreich um. Deine Kunden können stolz auf Dich sein!"

Um eine Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum muss man sich bewerben oder von einem Mitglied empfohlen werden. Antragsformulare: www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de Mail: info@kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de, Tel. (0 26 85) 9 86 83 85. Die Veranstalter bedanken sich bei der Firma Haar Vital für die Unterstützung beim Erwerb der Übungsperücken-Rohlinge für die Tagung.



Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis Kümin rockt Tagung

Nach der Übergabe des SPFFK – Solidarpakt der Friseure für Krebs- und Alopeziepatienten – an das Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis (wir berichteten) fand vom 11.-12. März bei Haar Vital in Troisdorf die Auftakttagung des Kompetenzzentrums statt.

Nach der Begrüßung durch Geschäftsführerin Nadine Dammann-Esch hielt der Anwalt des Kompetenzzentrums, Sven-Uwe Blum, einen Vortrag zum Thema Arbeitsrecht. Höchst spannend und auf den Punkt wurden Szenarien aus dem Salonalltag erörtert, und es gelang Blum, die Zuhörer mitzubelehren und komplizierte Sachverhalte für jeden verständlich darzulegen. Der Rechtspart wird auch in Zukunft eine feste Größe in den Tagungen des Kompetenzzentrums sein.

Danach startete der weltweit tätige Hairartist und Haar Vital Art Director Pablo Kümin durch. Erstaunen und schiere Begeisterung wechselten sich ab, als Kümin zwei Haarschnitte live am Modell demonstrierte. Dabei bewies er an der 'Flores 2.0', wie weit sich ein Perückenrohling herunterschneiden lässt: auf 4 mm Haarlänge. Die Teilnehmer vergaßen dabei völlig die Zeit, so dass der Bustransfer zum GOP-Varieté in Bonn schon wartete, als die Teilnehmer immer noch Pablo Kümin umringten. Kurzerhand wurde der Haarkünstler für den nächsten Tag erneut engagiert.

Beim Essen nach dem Varieté-Besuch nutzten die Zweithaarprofis die Gelegenheit, sich auszutauschen. Nadine Dammann-Esch ehrte in diesem Rahmen Siggie Ebenhoch, den ehemaligen Vorsitzenden des SPFFK: "Ohne ihn und sein Engagement wären wir nicht hier: Danke, Siggie!"

Der Auftakt des zweiten Tages stand im Zeichen der Außendarstellung und Neuordnung des Kompetenzzentrums. So wurde die neue Internetseite präsentiert und ein Ausblick auf kommende Aktivitäten gegeben. Die Tagungsteilnehmer bekamen aufgezeigt, welche Kommunikationskanäle für die Verbreitung der Informationen der Mitgliedsbetriebe des Kompetenzzentrums



Pablo Kümin begeisterte die Teilnehmer der Frühjahrstagung des Kompetenzzentrums Deutscher Zweithaarprofis.

Die 'Master-Akteure' freuten sich über die Verleihung ihrer Urkunden.

sinnvoll und zielführend sind. Es wurde wieder klar, dass ein Marketingmix zwischen Print und Online bzw. Social-Media absolut notwendig ist.

Ein Gänsehautmoment war die Übergabe der offiziellen Urkunden mit dem Titel 'Master-Akteur' durch 'Leitwölfin' Dammann-Esch an die Mitglieder des Kompetenzzentrums. "Jeder ist stolz, diesem Bund anzugehören. Fleiß wird belohnt und macht erfolgreich", so ihre Worte.

Den Rest des Tages präsentierte Pablo Kümin weitere eindrucksvolle Techniken der Perückenbearbeitung. Gezeigt wurden Techniksequenzen aus dem letzten großen Haar Vital Shooting zum Thema Färben, Schnitt und Hochstecken.

Nadine Dammann-Esch zieht ein durchweg positives Fazit: "Die Akteure des Kompetenzzentrums sind motiviert bis in die Zehenspitzen. Wir sind stolz, so viel geballte Fachkompetenz auffahren zu können."

Um eine Mitgliedschaft im Kompetenzzentrum muss man sich bewerben oder von einem bestehenden Mitglied empfohlen werden. Antragsformulare können unter www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de angefordert werden.

INNUNGEN & VERBÄNDE



NADINE DAMMANN-ESCH hat die Geschäfte des Solidarpakts der Friseure für Krebspatienten von SIGGIE EBENHOCH übernommen. Die Vereinigung heißt nun Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis.

SPFFK / Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis Für Zweithaarfriseure mit Eliteanspruch

Siggie Ebenhoch übergibt die Geschäfte des SPFFK (Solidarpakt der Friseure für Krebspatienten) an Nadine Dammann-Esch, und sie definiert/gründet neu das Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis.

Allein der neue Name verspricht. Dammann-Esch möchte aber strikt betonen, dass das Altbewährte dennoch bestehen bleibt und weitergeleitet wird. Ebenhoch und andere Koryphäen der Branche entwickelten vormals mit dem SPFFK regelrechte Werte und Innovationen, die aus der Fachpraxis der Zweithaarbranche nicht mehr wegzudenken oder besser zu machen sind.

"Die angehörigen Friseure sind nach wie vor verpflichtet, sich dem Zweithaarhandwerk in regelmäßigen Schulungen zu stellen, indem sie Techniken neu erlernen oder auffrischen.

'Mal eben kurz Zweithaar lernen' funktioniert nicht. Für diejenigen Friseure, die konkurrenzfähig werden oder bleiben möchten, liegt es auf der Hand, mehr umzusetzen, als eine Fertigerückgabe aus dem Katalog/Karton auf den Kopf zu setzen und ein wenig einzuschneiden.

Wir haben immer Sorge für die Zufriedenstellung der Kunden mit Haarausfall zu tragen:

- » Kein Außenstehender sollte erkennen, dass es sich bei der Haarpracht um einen Haarersatz handelt.
- » Kunden sollen sich beim Blick in den Spiegel wiedererkennen.
- » Die Haare müssen sitzen – es gibt nichts Schlimmeres als die Angst, dass Haarersatz verrutscht.
- » Der Fachmann muss bei uns in der Lage sein, ein vorgegebenes Haarergebnis (Frisurenwunsch) zu rekonstruieren, denn jeder Kundenwunsch in Bezug auf Haare ist individuell – das kann man nicht pauschal abdecken. Das funktioniert ausschließlich mit Wissen über Produkt und Material und mit sog. handgearbeiteten

ausgefeilten Haarteilrohlingen, die mit speziellen Schnitt- und Befestigungstechniken bearbeitet werden, um ein adäquates Ergebnis zu erzielen", so Dammann-Esch.

Die neue Vorsitzende möchte aber auch gezielt Friseure ansprechen, die vor der Entscheidung stehen, sich mit dem Thema Zweithaar zu befassen, oder 'alte' Hasen im Geschäft für Innovationen begeistern. "Die Integration der Zweithaarbranche in die modisch orientierte Friseurbranche hat absolut Luft nach oben. Unsere Aufgabe soll es sein, gerade auch junge Friseure für das Fach zu begeistern. Wir wollen beweisen, dass Zweithaar nicht langweilig und absolut profitabel ist. Solange der Friseur seine Schere nicht aufgibt, ist mittlerweile nahezu alles möglich", erklärt Dammann-Esch.

Aus- und Weiterbildung

Friseure, die sich mit der Thematik auseinandersetzen wollen, müssen an die Hand genommen werden. Nadine Dammann-Esch strukturiert mit dem Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis eine Plattform für den Aus- und Weiterbildungsweg der Friseure, die sich mit dem Thema befassen:

- » "Strukturierte und aufbauende Fachausbildung – unnötiges Lehrgeld zahlen muss nicht sein.
- » IK-Nummer, Abrechnung mit den Krankenkassen usw. Jeder Neustarter wird an die Hand genommen.
- » Marketing wird großgeschrieben. Was nützt die beste fachliche Ausbildung, wenn keine Kunden den Salon aufsuchen, damit das erlernte Wissen unter Beweis gestellt werden kann?
- » Sinnvoller Austausch der Fachleute untereinander in einem extrem familiären Verhältnis. Wir arbeiten in absolut vertraulicher Wohlfühlumgebung. Fehler gibt es nicht – aus jeglicher Situation wird gelernt.
- » Ganz wichtig: Es lernen nicht nur Juniorakteure von den ernannten 'Masterakteuren'. Jegliche

Kreativität aus der Friseurbranche ist absolut willkommen, denn nur so können wir den Markt modern gestalten und viele modisch orientierte Friseure motivieren, sich mit dem Thema zu befassen!

» Die Ernennung zum 'Masterakteur' muss verdient und die Befähigung danach stetig unter Beweis gestellt werden. Die Qualität der Arbeit unserer Vereinigung wird sichergestellt durch regelmäßige Beteiligung an Treffen und Praxisseminaren. Die Mitglieder arbeiten mit einem Punktesystem. Wo 'Elite' draufsteht, muss auch nachhaltig gesichert werden, dass 'Elite' drin ist. Alles andere ist unglaubwürdig." Ebenhoch verabschiedet sich nicht aus der Branche und auch nicht aus dem Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis. Seine Tritec-Hair®-Befestigungsmethode ist seine Vision, der er sich widmet. Nadine Dammann-Esch wurde auf ihre jetzigen Aufgaben gut vorbereitet: Gerhard Ofer (Produzent Haar Vital und Mitbegründer des SPFFK) brachte sie vor über zehn Jahren in diese herzliche Gemeinschaft, unterstützte sie von Anfang an persönlich, geschäftlich oder mit Fachwissen. Als Head of Marketing/PR von Haar Vital übernahm sie die Administration und Repräsentation des SPFFK. Seit Jahren gestaltet sie die Zweithaarbranche mit großem Engagement mit.

"Ich habe soviel Energie, um Fahrt aufzunehmen, um die Branche weiterhin aktiv und modern mitzugestalten. Es kann nichts schiefgehen, da ich das nicht allein umsetze, sondern in gemeinschaftlicher Arbeit mit den Spitzenleuten, die bisher den Vorstand des SPFFK bildeten. Aber was ist ein Vorstand ohne unsere Junior- und Master-Akteure. Nur gemeinsam kann etwas bewegt werden. Jedes Glied in der Kette zählt." Um eine Mitgliedschaft muss man sich bewerben oder von einem bestehenden Mitglied empfohlen werden. Antragsformulare gibt es online unter www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de

KOMPETENZZENTRUM
DEUTSCHER ZWEITHAARPROFIS

Kontakt: Kompetenzzentrum Deutscher Zweithaarprofis UG (haftungsbeschränkt)
info@kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de, Tel. (0 42 23) 9 25 64 47
www.kompetenzzentrum-deutscher-zweithaarprofis.de

Zusammenkommen ist ein Beginn,
zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
zusammenarbeiten ist ein Erfolg.
(Zitat: Henry Ford)

GEMEINSAM STÄRKER!

Gemeinsam stärker ...

Bist Du Anfänger oder Fortgeschrittener? Egal!

- Willst Du mehr können als nur: Perücke aussuchen, aufsetzen, fertig? Dann bewirb Dich bei uns und lerne von den Besten der Branche. Beschreibe Dich, Deinen Salon und Deine Philosophie!
- Voraussetzung: Haben den Willen, die Schere nicht aus der Hand zu legen. „Perückenaufsetzer“ gibt es viele, aber nur wenige, die ein gewünschtes Haarergebnis so rekonstruieren können, dass Außenstehende keinen Unterschied entdecken können. Wir machen Dich einzigartig!

Warum sind alle gern bei uns? = Erfolgsrezept!

Wir LEBEN ein familiäres Miteinander. Jeder soll sich wohlfühlen in unserer Runde: **Konkurrenzdenken gibt es bei uns nicht. Wir lernen voneinander und schaffen dadurch ein profitables Miteinander!**

Deswegen soll eine Bewerbung auf eine Mitgliedschaft nicht arrogant gemeint sein oder Wissensstand abfragen. Die Gesinnung und der Mensch zählt bei uns, um die familiäre Atmosphäre auf unseren Zusammenkünften zu erhalten.

Weitere Mitgliedsvorteile:

- Kostenfreie Rechtsberatung,
- Geniales Gemeinschaftsmarketing - wenig Budget mit großer Wirkung!
- Theoriebasismodule kostenfrei
- Krankenkassenverträge, Präqualifizierung, elektronischer Kostenvoranschlag und Abrechnung - mit uns seid ihr immer am Ball
- Preisvorteile und Unterstützung durch Kooperationspartner & Lieferanten - > Danke an dieser Stelle an alle Unterstützer ❤️

Unsere Philosophie:

- Was ist guter Haarerersatz? Kein Außenstehender soll die Haare als Haarerersatz erkennen.
- Die Kunden sollen sich im Spiegel wiedererkennen.
- Haare müssen sitzen - Es gibt nicht Schlimmeres, als die Angst, dass der Haarerersatz verrutscht.
- Unsere Akteure lernen, ein vorgegebenes Haarergebnis (Frisurenwunsch) zu RE-KONSTRUIEREN.
- Wie bei einem Friseurbesuch wird die Wunschfrisur erarbeitet. Es ist ein wunderbarer unterstützender psychologischer Aspekt, um sich mit den neuen Haaren besser vertraut zu machen und diese zu akzeptieren.

Wie informiere oder bewerbe ich mich?

- Dein Anruf ist unter: 02685/9868385 „Herzlich Willkommen!“
- Oder schreibe uns unter: info@zweithaarseminare.de
- Oder besuche unsere Homepage: www.zweithaarseminare.de
- Oder besuche uns auf Facebook oder Instagram

Egal wie - für jede Frage sind wir da. Bis bald!

