



Die neuen Auszubildenden 2012 bei Hairliner's, v. l. Jacqueline Haider, Christine Müller, Tessa Liedtke, Khaled Azzam, Chante Jones und Sherina Toktas.

nicht aussehen sollte. Das dauert etwa zwei Mal 45 Minuten. Die Hausaufgabe ist: Alle sollen sich bei Hairliner's bewerben. Die Lehrer sammeln die Bewerbung ca. 1 Woche später ein. Ich bekomme sie, gehe sie anhand des von den Kids erstellten Katalogs durch und schaue, wie selbstkritisch sie denn nun mit ihrer eigenen Situation umgegangen sind. Ich hake quasi den Leitfaden ab und bewerte in 'lade ich zum Vorstellungsgespräch ein' oder 'fliegt in den Mülleimer'. Das kommuniziere

# GUTEN NACHWUCHS BRAUCHT DIE BRANCHE

## Kreative Ideen – zur Nachahmung empfohlen!

Dass es nicht mehr so einfach ist und künftig sicher noch schwieriger wird, geeignete Auszubildende zu finden, weiß inzwischen wohl jeder. Stefan Hagens, Mitinhaber von Hairliner's in Bremen, hatte da so eine Idee...

Die Hairliner's aus Bremen sind durch viele Veröffentlichungen u. a. in den Fachmedien sicher bundesweit und über Deutschlands Grenzen hinaus für ihre kreativen Geschäftsideen bekannt. Stefan Hagens, einer der beiden Inhaber, hatte eine pfiffige Idee, um an geeignete Auszubildende zu kommen. Er unterrichtet an Schulen und bringt den Jugendlichen bei, wie man sich korrekt bewirbt. Nicht ganz ohne Hintergedanken.

**FRISEURWELT:** Herr Hagens, lohnt sich die Zeit, die Sie da einsetzen? Sie müssen sich ja – abgesehen vom Unterricht – selbst auch vorbereiten.

**Stefan Hagens:** Es lohnt sich immer! Es kommt natürlich darauf an, wie Sie 'lohlen' definieren. In jedem Fall nimmt man persönlich etwas mit, wenn man vor einer 9. oder 10. Klasse steht und auf einmal vom Unternehmer in die Lehrer-Rolle schlüpft – zumindest, wenn man an jungen Menschen interessiert ist! Voraussetzung ist natürlich, das man etwas bewegen will. Die Grundlagen haben sich aber so verschoben, das die jungen Menschen nicht mehr unbedingt zu MIR kommen. Also gehe ich zu IHNEN. Wenn ich anschließend viele und gute Bewerbungen von den Kids bekomme, hat es sich für mich schon gelohnt! Wenn dann noch eine Praktikantin/Praktikant oder gar eine Auszubildende dabei abfällt, ist das natürlich toll!

**Wie gestaltet sich der Unterricht?**

**S. Hagens:** Ich gehe mit vier realen Bewerbungen aus den letzten Jahren in die Klassen. Nach einer kleinen Einführung, wer und was ich bin, was wir so machen usw. (die Werbeshow läuft nur sehr sehr kurz!), teile ich die Klassen in vier Gruppen auf und lasse in Gruppenarbeit jeweils die Bewerbungen analysieren. Die Gruppen müssen dann vor der ganzen Klasse ihre Resultate präsentieren und Stichpunkte an die Tafel schreiben. So erstellen die Kids einen eigenen Katalog, wie eine Bewerbung aussehen oder eben



Stefan Hagens beim Bewerbungstraining in der Schule.

re ich auch so! Nach etwa zwei weiteren Wochen gehe ich wieder zurück in die Klasse und bespreche die Bewerbungen in ca. 45 Minuten mit den einzelnen Schülern. Das ist sehr spannend!

**Sie schulen ja die ganze Klasse, wie viele können sie jeweils in etwa für den Friseurberuf begeistern – egal ob für Ihren Salon oder einen anderen in Bremen?**

**S. Hagens:** Das ist unterschiedlich. Und so arrogant es auch klingt: Ich gehe nicht mehr in Hauptschul-Klassen. Die Resonanz hier ist gleich Null! Aktuell habe ich in einer Gesamtschule im niedersächsischen Umland zwei 9. Klassen 'unterrichtet' (ca. 25 Kids). Dabei ist eine sehr gute Praktikantin 'herausgesprungen' und – nicht zu verachten – durch die Mundpropaganda eine Auszubildende, die am 1. August ihre Ausbildung bei uns begonnen hat! Das nenne ich lohnen! Durchschnittlich kann ich sagen, dass ich pro Unterrichtseinheit eine Bewerbung bekomme.

**Haben sich die Azubis, die Sie selbst so gewinnen konnten, im Salonalltag bewährt?**

**S. Hagens:** Ja! Das liegt zum einen bestimmt an der Art und Weise, wie ich mit den Schülern umgehe. Die Kids verlieren die 'Schwellenangst', mit der wir häufig zu kämpfen haben. Bis jetzt war es so, das wir aus den Praktikantinnen immer eine als Azubi gewinnen konnten!

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 56.

**Bekommen Sie Feedback, wenn sich Schüler bei anderen Unternehmen (auch außerhalb der Friseurbranche) erfolgreich beworben haben?**

**S. Hagens:** Hahaha... Frau Stolz, Sie machen Scherze!?! Bewerberinnen sagen nicht mal ab, wenn sie zu einem Vorstellungsgespräch nicht erscheinen!

**Bieten Sie Schülern auch an, sich in Ihrem Salon ein Bild vom Friseurberuf zu machen?**

**S. Hagens:** Ja! Im Grunde war das von Anfang an das Ziel! Das Ansehen des Friseurs ist in der Öffentlichkeit – verständlich – noch immer zu schlecht. Wie soll ich junge Leute überzeugen, wenn sie nicht zu mir kommen? Also raus aus dem 'Jammertal' und ab zu den Kids. Dafür sind die Schulen ideal. So gewinnen wir

immer wieder Praktikantinnen. Ein Praktikum bei uns zu machen ist schon etwas Besonderes, wir haben sogar eigene Berichtshefte für Praktikanten. Außerdem bekommen sie eine kleine Kamera für die Zeit, um den Alltag im Bild festhalten zu können. Das gibt stets schöne Erinnerungen. Hier bekomme ich fast immer ein Feedback – in der Regel sind es aber die Lehrer, die überrascht sind! Für Lehrer sind Unternehmer oft das sonderbare Wesen aus der Welt da draußen. Sie schätzen total meine offene Art und die klaren Worte, die ich spreche. Die Lehrer bedanken sich alle für die Arbeit, denn mir glauben die Kids offenbar mehr als ihnen.

**Herr Hagens, vielen Dank für das interessante Gespräch und weiterhin viel Erfolg bei der Azubi- und Praktikanten-Akquise.** ~ hs ~

## BILDUNGSANGEBOTE FÜR JEDEN BEDARF

**D**ie Landesfachschole des Friseurhandwerks in Frankfurt am Main, eine Einrichtung der Friseur- und Kosmetik-Innung Frankfurt, bietet hoch qualifizierte Dozenten und eine Ausstattung auf dem neuesten Stand der Technik. Das Bildungsangebot deckt den gesamten Aus-, Weiter- und Fortbildungsbereich ab. So gibt es etwa die Meisterschule in Vollzeit, die ca. 17 Wochen dauert. Die nächsten Anfangstermine sind Januar, April und August 2013. Die Unterrichtszeiten sind ganztags von Montag bis Freitags, in Ausnahmefällen auch samstags.

Schuleigene Lehrmittel sind vorhanden, Unterkunftsmöglichkeiten können vermittelt werden.

Die Meisterschule in Teilzeit dauert ca. 11 Monate. Nächster Starttermin ist Januar 2013.

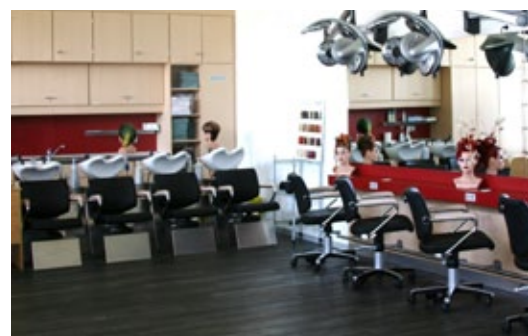
Desweiteren gibt es Seminare zum Wiedereinstieg in den Friseurberuf innerhalb von 12 Wochen, zur Umschulung zum Friseur, Ausbildungsdauer 24 Monate, sowie Seminare für Auszubildende, Gesellen und Meister zu den Themen, Schnitt, Service und Hochsteckfrisur sowie zu den Wahlmodulen Coloration und Langhaar.

Für das Intensivseminar werden die Inhalte individuell zusammengestellt, Termine sind nach Absprache, und der Teilnehmer entscheidet, wie lange das Seminar dauern soll.

Es gibt aber auch Seminare für Gesellen und Auszubildende. Azubi-Seminare finden generell in den Oster- bzw. Herbstferien statt. Besonders beliebt bei Gesellen und Meistern sind die Hochsteckseminare (Teil I – Grundlagen, Teil II – Kreieren von Hochsteckfrisuren).

Die Landesfachschole bietet zudem die Umschulung zum Friseur sowie den Wiedereinstieg in den Friseurberuf an (zertifiziert als Weiterbildungsträger seit 2010) sowie in einer privatfinanzierten Ausbildung das Erlernen des Friseurberufs innerhalb von zweieinhalb, ggf. verkürzt innerhalb von zwei Jahren an.

**ORT:** Landesfachschole Frankfurt am Main, Infos über Seminare, Termine und Kosten unter Tel. (0 69) 23 35 17/18, [www.lfs-ffm.de](http://www.lfs-ffm.de)



Diese Arbeiten präsentierten Schüler der Landesfachschole auf der Hair and Beauty im Mai in Frankfurt.

### PR-PROMOTION

## SCHNELL MIT DER MASCHINE – UND SO GUT WIE MIT DER SCHERE



**Exakter, scheller und entspannter Haare schneiden mit Carvis!**

CARVIS, die Haarschneidemaschine mit dem 'steilen' Scherblatt: ergonomisch, rational und mit der Garantie für kreative Ergebnisse – denn das Scherblatt ist bei gewohnter Handhaltung steiler zur Kopfhaut geneigt. So lässt sich die Haarschneidemaschine für Ergebnisse einsetzen, für die man sonst verschiedene Scheren benötigt – und das auch noch in viel kürzerer Zeit. Nicht nur im Herrensalon, auch für Damenhaarschnitte ist sie ideal. Wie der Name sagt, wird hier 'gecarvt': In einer schwingenden Bewegung, die aus dem Handgelenk hervorgeht, macht die Carvis alles: Schneiden, Slicen, Pointen und kreatives Bearbeiten einzelner Haarpassées – nichts ist unmöglich.

Ihr 'Erfinder', Siggie Ebenhoch, ist überzeugt: Die Carvis darf in keinem Salon fehlen.

**Vertrieb:** Salon Professionals Wella & SP, Tel. Nord\*, (08 00) 1 11 64 44, Süd\* (08 00) 1 11 65 55

\*kostenlose Servicenummer, oder beim Wella Verkaufsberater!