



Erhebungsbogen





Wenn Sie Fragen oder Anregungen haben,  
schreiben Sie uns eine E-Mail:

**info@friseurklassifizierung-deutschland.de**

oder rufen Sie uns einfach an:

**0180 5015088 \***

\* 14 Cent je angefangene Minute aus dem deutschen Festnetz,  
maximal 42 Cent aus den Mobilfunknetzen

# Inhalt

Ablauf des Klassifizierungsverfahrens .....	4
Allgemeine Daten .....	5
Grundvoraussetzungen für die Klassifizierung .....	6
1. Salon + Ambiente .....	7
2. Unternehmenskonzept und Qualitätsstandards .....	8
3. Aus-, Fort- und Weiterbildung .....	9
4. Mode-/fachliche Informationen .....	12
5. Serviceangebot .....	13
6. Zusätzliche Dienstleistungsangebote .....	14
7. Öffnungszeiten .....	15
8. Kommunikation .....	15
9. Anhang Meisterschaften und Awards .....	16
10. Erläuterungen .....	18

# Ablauf des Klassifizierungsverfahrens

1. Der Erhebungsbogen wird vom Friseurunternehmer gewissenhaft ausgefüllt und dann unterschrieben zurückgeschickt an die:  
Friseurklassifizierung Deutschland  
Wilhelm-Backhaus-Straße 2  
50931 Köln  
Eventuelle Fragen bitte per Mail an [info@friseurklassifizierung-deutschland.de](mailto:info@friseurklassifizierung-deutschland.de)
2. Der Erhebungsbogen wird im Auftrag der Deutschen Friseurklassifizierung e.V. von der Heidrun Barbie Kommunikation + Medien GmbH erfasst und ausgewertet.
3. Nachdem die Anzahl der zu vergebenden Sterne ermittelt wurde, wird dies dem Betrieb innerhalb von einer Woche nach Eingang der Unterlagen bei der Deutschen Friseurklassifizierung e.V. schriftlich mitgeteilt. Vergeben werden:
  - 1 Stern, sofern die erforderlichen Grundvoraussetzungen erfüllt wurden und mindestens 60–95 Punkte erreicht wurden.
  - 2 Sterne, sofern die erforderlichen Grundvoraussetzungen erfüllt wurden und mindestens 100–245 Punkte erreicht wurden.
  - 3 Sterne, sofern die erforderlichen Grundvoraussetzungen erfüllt wurden und mindestens 250–395 Punkte erreicht wurden.
  - 4 Sterne, sofern die erforderlichen Grundvoraussetzungen erfüllt wurden und mindestens 400–525 Punkte erreicht wurden.
  - 5 Sterne, sofern die erforderlichen Grundvoraussetzungen erfüllt wurden und mindestens 530 oder mehr Punkte erreicht wurden.

Dieser Mitteilung liegt die Rechnung für die Prüfungs-/Nutzungsgebühr bei.

4. Die Kosten für eine Klassifizierung betragen einmalig 480,-- € zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer (Stand 1.7.2015, Hinweise zu den Kosten finden Sie auch auf unserer Internetseite, [www.friseurklassifizierung-deutschland.de](http://www.friseurklassifizierung-deutschland.de)). Die Klassifizierung hat für zwei Jahre Gültigkeit.
5. Nach dem Eingang der Prüfungs-/Nutzungsgebühr erhalten Sie alle notwendigen Materialien, um die Sterne aktiv vermarkten zu können:
  - Sterne-Zertifikat DIN A 4(im Bilderrahmen zur Präsentation im Salon)
  - hochwertiges Schild mit Befestigungsmaterial(zur Anbringung im Außenbereich)
  - Aufkleber für das Schaufenster
  - Aufsteller für den Kassenbereich
  - Marketingbroschüre
  - CD ROM mit Druckdateien
6. Nach vorheriger Terminabsprache werden Ihre Angaben auf Richtigkeit zeitnah vor Ort von einem von der Friseurklassifizierung beauftragten Prüfer überprüft. In einem schriftlichen Prüfprotokoll wird die Richtigkeit Ihrer Angaben vom Prüfer dokumentiert.

# Ja, ich greife nach den Sternen

## Allgemeine Daten

.....  
Name des Friseursalons

.....  
Name des Inhabers

.....  
Straße

.....  
PLZ/Ort

.....  
Bundesland

.....  
Telefonnummer

.....  
Faxnummer

.....  
E-Mail

.....  
Homepage

.....  
Ansprechpartner

Die Kosten für eine Klassifizierung betragen einmalig 480,- € zuzüglich gesetzlich geschuldeter Umsatzsteuer (Stand 1.7.2015).  
Die Klassifizierung hat für zwei Jahre Gültigkeit. Die Rechnungsstellung erfolgt durch die Heidrun Barbie Kommunikation + Medien GmbH  
nach Abschluss des Klassifizierungsverfahrens.

.....  
Ort/Datum

.....  
Stempel/Unterschrift

## Grundvoraussetzungen für die Klassifizierung

Folgende Bedingungen müssen erfüllt sein, um an der Klassifizierung teil zu nehmen.

### Anwesenheit eines Friseurmeisters

Die Handwerksordnung sieht vor, dass während der Geschäftszeiten ein Friseurmeister mindestens 20 Stunden anwesend sein muss.

- In meinem Salon ist für mindestens 20 Stunden ein Friseurmeister oder eine Person anwesend, die in die Handwerksrolle eingetragen ist.

### Mindestlohn

- Wir halten uns mindestens an den bundesweiten Branchen - Mindestentgelt - Tarifvertrag

### Zugänglichkeit der gesetzlichen Regelungen

Eine Reihe Gesetze und Regelungen sowie die Tarifverträge müssen jederzeit zur Einsicht ausliegen bzw. öffentlich zugänglich sein.

Stichwort: Aushangpflichtige Gesetze.

- In meinem Salon sind alle vorgeschriebenen Regelungen ständig zugänglich.

### Gefährdungsbeurteilung

Nach dem Arbeitsschutzgesetz muss jeder Arbeitgeber, der Arbeitnehmer beschäftigt, über eine aussagefähige Dokumentation der im Unternehmen durchgeführten Gefährdungsbeurteilung verfügen. Diese Dokumentationspflicht besteht nach Arbeitsschutzgesetz § 6 (1): „Der Arbeitgeber muß über die je nach Art der Tätigkeiten und der Zahl der Beschäftigten erforderlichen Unterlagen verfügen, aus denen das Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung, die von ihm festgelegten Maßnahmen des Arbeitsschutzes und das Ergebnis ihrer Überprüfung ersichtlich sind. Bei gleichartiger Gefährdungssituation ist es ausreichend, wenn die Unterlagen zusammengefaßte Angaben enthalten.“

- Ja, ich verfüge als Arbeitgeber über die notwendigen Unterlagen.

### Umsatzsteuerpflicht

Die wettbewerbsverzerrende Effekt einer Umsatzsteuerbefreiung von Umsätzen unter 17.500,- ist ein gravierendes Hindernis für die Konsolidierung von Branchenstruktur und nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung im Friseurhandwerk.

- Ja, mein Friseursalon ist umsatzsteuerpflichtig.

Durch meine Unterschrift bestätige ich, daß ich in meinem Salon die für die Klassifizierung erforderlichen Grundvoraussetzungen erfülle.

.....  
Ort/Datum

.....  
Unterschrift

# 1. Salon + Ambiente

## 1.1 Raumfaktor

Anzahl der Bedienplätze ausgenommen der Waschplätze.

In meinem Salon gibt es . . . . . Bedienplätze.

Mit dem Raumfaktor ist die Quadratmeterzahl je Bedienplatz gemeint. Er wird ermittelt, indem Sie die Quadratmeterzahl des öffentlichen Teils Ihres Salons (das ist der Teil, der für Kunden zugänglich ist, einschließlich des Farbmix-Service-Bereichs, aber ohne Büro- und Sozialräume) durch die Anzahl der Bedienplätze teilen. Kreuzen Sie bitte Ihren Raumfaktor an.

- mindestens 6 qm (20)
  mindestens 7 qm (40)
  mindestens 8 qm (60)
  mindestens 10 qm (80)
  mindestens 12 qm (100)

## 1.2 Parkplatz/Anfahrt

- Wir haben einen eigenen Parkplatz je drei Bedienplätze  
 alternativ: Parkgebühren der Kundschaft werden angerechnet  
 bzw. vergütet . . . . . (10)
- Es stehen ausreichend öffentliche Parkplätze  
 kostenlos zur Verfügung . . . . . (10)
- Fahrauseise im Bereich des Orts- und Nahverkehrs werden  
 angerechnet bzw. vergütet . . . . . (10)

## 1.3 Umbau und Renovierung

Umbaumaßnahmen und regelmäßige Renovierung werten einen Friseursalon auf.  
 Wann haben Sie Ihren Salon das letzte Mal umgebaut oder renoviert?

- Innerhalb der letzten 12 Monate . . . . . (30)
- Vor 13 bis 36 Monaten . . . . . (20)
- Vor 4 bis 7 Jahren . . . . . (10)

alternativ:

Erneuerung des technischen Inventars

- Innerhalb der letzten 12 Monate . . . . . (30)
- Vor 13 bis 36 Monaten . . . . . (20)
- Vor 4 bis 7 Jahren . . . . . (10)

## 1.4 Klimatisierte Räume

Eine Klimaanlage sorgt unabhängig von Jahreszeiten für eine Wohlfühlatmosphäre.

**Um fünf Sterne bekommen zu können, ist die Klimaanlage ein Muss.**

- Mein Salon hat eine Klimaanlage . . . . . (10)

## 1.5 Barrierefreiheit

Als Unternehmer sind Sie in Deutschland nicht verpflichtet, Barrierefreiheit herzustellen. Doch Friseure sollten das Thema als Chance sehen, durch ein noch attraktiveres Ladengeschäft weitere Kunden zu gewinnen. Eine barrierefreie Einrichtung kann ein klarer Wettbewerbsvorteil sein.

- Mein Salon ist barrierefrei zugänglich . . . . . (10)

## 2. Unternehmenskonzept und Qualitätsstandards

### 2.1 Unternehmenskonzept

Ein Unternehmenskonzept bildet die betriebswirtschaftliche Grundlage eines Unternehmens. Es erleichtert die Unternehmenssteuerung und unterstützt Strategien und Planungen für die zukünftige Entwicklung. Folgende Punkte sind relevant:

- Welche Leistungen werden angeboten, gibt es Schwerpunkte?
- Markteinschätzung und Konkurrenzanalyse
- Welche Alleinstellungsmerkmale hat der Salon?
- Wer sind die Kunden und wie groß ist der Einzugsbereich des Betriebs?
- Wie sehen Organisations- und Mitarbeiterplanung aus?
- Beschreibung der Räumlichkeiten und der technischen Ausstattung.
- Was soll in Zukunft erreicht werden?

Für unseren Salon liegt ein schriftlich fixiertes Unternehmenskonzept vor.

Ja ..... (20)

### 2.2 Qualitätsstandards

Qualitätsstandards beschreiben die im Salon angewandten Maßnahmen, die dazu dienen, die Qualität der erbrachten Leistungen durchgehend in gleichbleibender Qualität zu gewährleisten. Qualitätsstandards geben Antworten auf folgende Fragen:

- Was bedeutet Qualität für Ihren Salon?
- Wie sichern Sie die fachlich-handwerkliche Qualität?
- Wie sichern Sie die Servicequalität?
- Wie erfahren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von den Standards?
- Wie ist das Beschwerdemanagement bei Ihnen organisiert?
- Welche Kontrollmaßnahmen gewährleisten die durchgehende Einhaltung der Qualitätsstandards?

Für unseren Salon liegen schriftlich fixierte Qualitätsstandards vor, nach denen gearbeitet wird. Dazu gehört auch ein standardisiertes Beschwerdemanagement.

Qualitätsstandards liegen schriftlich vor und es wird nach ihnen gearbeitet .... (20)

Ich führe regelmäßig Kundenbefragungen durch ..... (20)



### 3. Aus-, Fort- und Weiterbildung

Fort- und Weiterbildung wird in den Betrieben sehr unterschiedlich gehandhabt. Auch die Ausbildungsordnung lässt Spielraum für eine salonspezifische Vorgehensweise. Folgende Überlegungen sollten in einem Aus-, Fort- und Weiterbildungskonzept in Betracht gezogen werden:

- Wenn Ihr Betrieb ausbildet: Wie gestalten Sie das von der Kammer vorgegebene Ausbildungskonzept aus (z. B. zusätzliche externe Schulungen, Teilnahme an Wettbewerben, spezielle interne Angebote o. ä.)?
- Welche Ziele verfolgen Sie mit der Teilnahme Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und von Ihnen selbst – an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen?
- Welche Mitwirkungsmöglichkeiten haben die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Auswahl der Schulungen und Seminare?
- Wie gestalten Sie die interne Fortbildung?
- Arbeiten Sie im Bereich Fort- und Weiterbildung mit der Industrie zusammen?

#### 3.1 Aus- und Weiterbildungskonzept

Berücksichtigt werden aktuelle, schriftlich fixierte Aus- und Weiterbildungskonzepte.

Für unseren Betrieb liegt ein aktuelles schriftliches Aus- und Weiterbildungskonzept vor.

..... (30)

Um drei, vier oder fünf Sterne bekommen zu können, ist das Ausbildungskonzept ein Muss.

#### 3.2 Salonausbildung

In unserem Salon geben Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter und Führungskräfte im Rahmen interner Fortbildungsveranstaltungen ihre Kenntnisse und Fähigkeiten an ihre Kolleginnen und Kollegen weiter ..... (10)

### 3.3 Berufsausbildung

Für jeden Auszubildenden während der letzten 24 Monate werden 10 Punkte gutgeschrieben.

In unserem Betrieb haben innerhalb der letzten 24 Monate ..... Auszubildende die Ausbildung begonnen/beendet. (Gilt nicht bei Wechsel der Ausbildungsstätte oder Abbruch der Ausbildung.)

Damit sind für die Klassifizierung ..... Punkte anzurechnen.

### 3.4 Ausbildungsergänzende und -verkürzende Maßnahmen

Ein bzw. mehrere Auszubildende haben während der letzten 24 Monate an einer ausbildungsergänzenden bzw. -verkürzenden Maßnahme teilgenommen. Für jeden Auszubildenden, bei dem das während der letzten 24 Monate der Fall war, werden 10 Punkte gutgeschrieben.

In unserem Betrieb haben während der letzten 24 Monate ..... Auszubildende an einer ausbildungsergänzenden bzw. -verkürzenden Maßnahme teilgenommen.

Damit sind für die Klassifizierung ..... Punkte anzurechnen.

### 3.5 Podestplätze

Wenn Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter bei anerkannten Wettbewerben und Awards haarkosmetischer Unternehmen oder bei Landes- bzw. Bundesmeisterschaften (siehe Liste im Anhang) unter den drei Besten aufgeführt wurden, wird dies bei der Klassifizierung berücksichtigt. Es gelten die letzten 24 Monate.

Innerhalb der letzten 24 Monate haben es ..... Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter bei folgenden Wettbewerben unter die letzten drei geschafft:

- ....., Platzierung: ..... **30**
- ....., Platzierung: ..... **30**
- ....., Platzierung: ..... **30**

### 3.6 Schulungszeitetat

Für jede Teilnahme an einer Fort- und Weiterbildungsmaßnahme, die von einer anerkannten Weiterbildungsinstitution angeboten wird (siehe Liste im Anhang), gibt es Zeitpunkte: 10 für einen ganzen Tag und 5 für einen halben Tag. Der Nachweis erfolgt über Teilnahmezertifikate bzw. Rechnung der Veranstalter. Für den Besuch von Branchenveranstaltungen (Fachmessen, Modevorinformation usw.) gibt es fünf Punkte. Der Nachweis erfolgt über Eintrittskarten oder Rechnung/Quittung des Veranstalters.

Der Personalfaktor errechnet sich aus den Wochentagen, die jemand im Salon beschäftigt ist: 5 Tage = Faktor 1 • 4,5 Tage = Faktor 0,9 • 4 Tage = Faktor 0,8 • 3,5 Tage = Faktor 0,7 • 3 Tage = Faktor 0,6 • 2,5 Tage = Faktor 0,5 • 2 Tage = Faktor 0,4 • 1,5 Tage = Faktor 0,3 • 1 Tag = Faktor 0,2 • 1/2 Tag = Faktor 0,1 • Auszubildende werden im ersten Jahr mit 0,3, im zweiten mit 0,5 und im dritten mit 0,7 Stellen angerechnet.

*Beispiel: Ein Friseurmeister hat in den letzten 12 Monaten folgende Stellen besetzt: 2 Vollkräfte (Faktor 2), 1 Teilzeitkraft mit 2 Tagen (Faktor 0,4), 1 Teilzeitkraft mit 3 halben Tagen (Faktor 0,3), 1 Teilzeitkraft mit 3 Tagen (Faktor 0,6) und einen Auszubildenden im zweiten Ausbildungsjahr (Faktor 0,5). Daraus ergibt sich der Gesamtpersonalfaktor 3,8.*

*Insgesamt wurden im vergangenen Jahr folgende Veranstaltungen belegt:*

9 eintägige Fortbildungen (9 x 10)	= Zeitpunkte 90
12 halbtägige Fortbildungen (12 x 5)	= Zeitpunkte 60
2 Teilnahmen an einer Fachmesse (2 x 5)	= Zeitpunkte 10
-----	

Gesamtzeitpunkte	150	geteilt durch
den Personalfaktor		3,8 ergibt
einen Schulungs-Zeitetat von	39,47	
	=====	

*Laut der unten stehenden Bewertungstabelle würden somit für das Klassifizierungsverfahren sechzig Punkte gutgeschrieben.*

Mein Personalfaktor beträgt .....

In den letzten 12 Monaten hat unser Personal an folgenden Veranstaltungen teilgenommen:

..... Eintägige Fort- und Weiterbildungen	= Zeitpunkte .....
..... Halbtägige Fort- und Weiterbildungen	= Zeitpunkte .....
..... Messebesuche	= Zeitpunkte .....
-----	

Daraus ergeben sich Gesamtzeitpunkte in Höhe von .....

Berechnung meines Schulungszeitetats:

..... Gesamtzeitpunkte geteilt durch ..... Personalfaktor = Schulungszeitetat .....

Der ermittelte Schulungszeitetat wird wie folgt bewertet:

10 - 19,99	20 - 29,99	30 - 39,99	40 - 49,99	höher als 50
(20)	(40)	(60)	(80)	(100)

## 4. Mode-/fachliche Information

### 4.1 Eigene Frisurenkollektion

Wir erarbeiten regelmäßig Frisurenkollektionen mit eigenen Trendinterpretationen, die wir dokumentieren und salonintern verwerten und/oder veröffentlichen.

ja 20

Um fünf Sterne bekommen zu können, sind eigene Frisurenkollektionen ein Muss.

### 4.2 Veranstaltungen für Kunden

Wir bieten unseren Kunden mindestens 2 x jährlich Informationsveranstaltungen an.

ja 10

Wir laden außerdem zu Stylingssessions, Fotoshootings und Vorher-Nachher-Shows ein.

ja 10

# 5. Serviceangebot

## 5.1 Anmeldesystem/Terminvergabe

In unserem Friseursalon gibt es ein Anmeldesystem ..... 5

Um vier oder fünf Sterne bekommen zu können, ist ein Anmeldesystem ein Muss.

## 5.2 Kostenfreies Getränke- und aktuelles Zeitschriftenangebot

In unserem Friseursalon gibt es ein solches Angebot ..... 5

Um vier oder fünf Sterne bekommen zu können, ist dies Angebot ein Muss.

## 5.3 Kartenzahlung

In unserem Friseursalon ist Kartenzahlung möglich ..... 5

Um drei, vier oder fünf Sterne bekommen zu können, ist Kartenzahlung ein Muss.

## 5.4 Rezeptionskraft

Wir begleiten unsere Kunden aktiv von der Begrüßung bis zur Verabschiedung bei deren Besuch. Eigens für diese Aufgabe steht eine Rezeptionskraft zur Verfügung. .... 5

Um fünf Sterne bekommen zu können, ist eine Rezeptions-/Servicekraft ein Muss.

## 5.5 Ausgewähltes Musikprogramm (CD, zielgruppenorientierte Musiksender)

Bei uns wird ausgewählte Musik gespielt ..... 5

Um fünf Sterne bekommen zu können, ist ein ausgewähltes Musikprogramm ein Muss.

## 5.6 Zusätzliche Serviceangebote

In unserem Friseursalon gibt es weitere Serviceangebote:

- Spielangebote für Kinder ..... 5
- Brillenservice ..... 5
- WLAN-Hotspot ..... 5
- Kompressen ..... 5
- Schirmverleih ..... 5
- Ponyschneiden ..... 5
- Kopf-Nacken-Massage ..... 5
- I-Pad ..... 5
- Brillenschutz ..... 5
- Internetshop ..... 5
- Hol- und Bringservice ..... 5
- parfümierte Erfrischungstücher ..... 5
- Haar- und Kopfhautanalyse ..... 5
- Formbestimmung des Haares ..... 5
- Telefonhotline bei Farbproblemen ..... 5

- ..... 5
- ..... 5
- ..... 5
- ..... 5

## 6. Zusätzliche Dienstleistungsangebote

In unserem Friseursalon bieten wir folgende zusätzliche Dienstleistungen an:

- pflegende Kosmetik (ständig) *oder* ..... (20)
- pflegende Kosmetik (zeitlich begrenzt, zubuchbar) ..... (10)
- dekorative Kosmetik (ständig) *oder* ..... (20)
- dekorative Kosmetik (zeitlich begrenzt, zubuchbar) ..... (10)
- Haarverlängerung /Extensions ..... (10)
- Zweithaar ..... (20)
- Außer-Haus-Service auf Anfrage ..... (10)
- Ernährungsberatung ..... (10)
- Führung einer Premiummarke oder eines eigenen Labels ..... (10)
- Calligraphy Cut ..... (10)
- Brautservice ..... (10)
- Pediküre ..... (10)
- Naildesign ..... (10)
- Wellnessangebote ..... (10)
- Fotoshooting ..... (10)
- Wimpernwelle ..... (10)
- Hair-Tattoos ..... (10)
- ..... (10)
- ..... (10)
- ..... (10)

Um fünf Sterne bekommen zu können, sind folgende Dienstleistungen ein Muss:

- dekorative Kosmetik (ständig *oder* zeitlich begrenzt, zubuchbar)
- Außer-Haus-Service *oder* Außer-Haus-Service auf Anfrage

## 7. Öffnungszeiten

### 7.1 Flexible Öffnungszeiten

Unser Salon ist mindestens an einem Tag wöchentlich außerhalb der regional gängigen Geschäftszeiten oder nach Absprache mit den Kunden geöffnet.

ja 10

Um vier oder fünf Sterne bekommen zu können, sind flexible Öffnungszeiten ein Muss.

## 8. Kommunikation

### 8.1 Web-Auftritt

Unsere Web-Site enthält alle nötigen Kundeninformationen wie Öffnungszeiten, einen Überblick über das Dienstleistungsangebot usw.

ja ..... 10

Um drei, vier oder fünf Sterne bekommen zu können, ist eine Website mit den aufgezählten Mindestanforderungen ein Muss.

### 8.2 Kundeninformation/Werbung

Wir informieren unsere Kunden regelmäßig und aktiv über Veränderungen, Aktivitäten oder Angebote (und bieten Preisvorteile an).  ja ..... 5

Wir kommunizieren über soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, o. ä.

ja ..... 5

Wir bieten Kundenbindungsmaßnahmen wie Kundenkartenmodelle o. ä.

ja ..... 10

## Anhang Meisterschaften und Awards

Bei der Klassifizierung (s. 3.6) werden folgende Meisterschaften und Awards bei der Punktevergabe berücksichtigt:

Die anerkannten Landesmeisterschaften sowie das Pendant auf Bundesebene: Punkte gibt es für Podestplätze (1–3) im Damenfach, Herrenfach und ebenso bei den Junioren (nur bezogen auf das finale Ergebnis, keine Einzelwettbewerbe, keine Lehrlingsmannschaftswettbewerbe, ohne Kosmetik, Bodypainting, Naildesign u. a.)

Bei den im Folgenden aufgezählten und für die Klassifizierung relevanten Awards zählen nur Podestplätze auf Bundesebene, keine Regionalsieger, keine Nominierungen.

- ★ German Hairdressing Award
- ★ Wella Trend Vision Award
- ★ L'Oréal Colour Trophy
- ★ Goldwell Trend Zoom Color Challenge
- ★ Biosthetique Beauty Stylist Award
- ★ Revlon Style Master/American Crew All Star
- ★ .....
- ★ .....
- ★ .....





# Erläuterungen

## Grundvoraussetzungen

Die Einhaltung der Handwerksordnung muss für einen klassifizierten Salon selbstverständlich sein. Dazu gehört in erster Linie, dass im Betrieb – wie es die HwO vorschreibt – ein Meister bzw. eine in die Handwerksrolle eingetragene Person anwesend ist. Die tarifliche Entlohnung, sofern es im Gebiet des Betriebs einen Tarifvertrag gibt, ist im Sinne des fairen Wettbewerbs und der Außenwirkung ebenfalls eine Selbstverständlichkeit. Tarifverträge müssen wie andere Regelungen im Betrieb ständig und offen zugänglich sein.

### 1.

#### 1.1. Raumangebot

Wie viel Fläche stellen Sie dem Kunden am Bedienplatz zur Verfügung? Je mehr Platz der Kunde zur Verfügung hat, desto großzügiger wird das Angebot empfunden. Folglich ist die Relation von Fläche zu Bedienplatz für den Unternehmer eine Frage der Wirtschaftlichkeit, für den Kunden aber ein „Wohlfühlfaktor“

#### 1.5. Barrierefreiheit

Barrierefrei sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Informationsverarbeitung, akustische und visuelle Informationsquellen und Kommunikationseinrichtungen sowie andere gestaltete Lebensbereiche, wenn sie für behinderte Menschen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.

## 2. Unternehmenskonzept und Qualitätsstandards

Wie lauten die konzeptionellen Eckpfeiler Ihres Unternehmens, was zeichnet es aus, wird nach vorgeschriebenen Standards gearbeitet, sind Abläufe idealerweise schriftlich geregelt? Je klarer das Unternehmen konzeptionell ausgefeilt ist, desto reproduzierbarer wird gute Leistung – ein klarer Vorteil für den Kunden.

## 3. Aus-, Fort- und Weiterbildung

Wer ständig sich und sein Team weiterbildet, arbeitet qualitativ im Sinne des Kunden. Dabei zählt die fachliche Weiterbildung genauso wie eine Trendinformation oder die Fortbildung in Sachen Persönlichkeit. Der Grad der Weiterbildungsintensität ist somit eine Messlatte für die qualitative Arbeit des Salons in allen Bereichen.

#### 4. Mode-/fachliche Information

Dass Sie und Ihre Mitarbeiter fachlich up to date sind, ist selbstverständlich. Wenn Sie sich hingegen selbst als Trendmacher verstehen, setzt das in der Regel eine höhere fachliche Kompetenz voraus, von der der Kunde qualitativ profitiert. Wenn Sie darüber hinaus Ihr fachliches Know-how mit gesonderten Veranstaltungen Ihrem Kundenkreis näherbringen, bietet das einen Mehrwert für ihn.

#### 5. Serviceangebot

Welche kostenfreien Serviceleistungen stellen Sie bereit, die dem Kunden den Aufenthalt in Ihrem Salon verschönern, kurzweiliger oder angenehmer gestalten? Manche Angebote sind heute schon in vielen Salons etabliert und fast ein Muss, andere können dazu dienen, sich im Wettbewerb abzugrenzen

#### 6. Zusätzliche Dienstleistungsangebote

Über die Kerndienstleistungen hinaus bieten zusätzliche Dienstleistungsangebote dem Kunden einen echten Mehrwert und können natürlich auch zu einem Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb führen. Welche zusätzlichen Services bieten Sie an, sowohl ständig oder optional oder auch zeitlich begrenzt?

#### 7. Öffnungszeiten

Die Öffnungszeiten eines Salons sind elementarer Ausdruck des Serviceverständnisses. Besonders lange, besonders frühe oder auch Abend-Öffnungszeiten machen es dem Kunden leichter, nicht seinen Lebenszyklus dem Dienstleister anzupassen, sondern umgekehrt. Längere Öffnungszeiten bedeuten folglich einen Mehrwert für den Kunden.

#### 8. Kommunikation

Wie gut sind Sie erreichbar, um Fragen der Terminbuchung, der Anfahrt oder Ihres Dienstleistungsangebots zu beantworten? Ein Web-Auftritt ist heute für den Friseurunternehmer schon fast ein Must, bietet er doch dem Kunden die Möglichkeit, sich im Vorfeld zu informieren. Auch weitere Kommunikations- und Werbemittel können kundenfreundlich wahrgenommen werden und dem Kunden einen (Preis-)Vorteil verschaffen.



[info@friseurklassifizierung-deutschland.de](mailto:info@friseurklassifizierung-deutschland.de)