

ELEVSPECIAL *Bästa sättet att säkra personal?*

CHARBEL GABRO *"Alla uppfattar sin kultur som självklar"*

FRISÖR

INSPIRERAS
AV KOLLEGOR!

KVINNLIGA BARBERARE
PÅ FRAMMARSCH

**"Mitt uppblåsta ego
driver mig"**

*Carolina Carlén, vinnaren av Årets Barberare 2020
och delägare i Salong Karma i Borås.*

NUMMER 4

2021 *Ett magasin från Frisörföretagarna*



L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

**Metal
DX**

GLICOAMINE 10% + IONÈNE

PRÉ-TRAITEMENT PROFESSIONNEL
Neutrisseur anti-métal
Avant coloration, balayage ou décoloration.

PROFESSIONAL PRE-TREATMENT
Metal neutralizer
Before color, balayage or bleach

SERIE EXPERT 500 ml 16.9 FL. OZ.

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

**Metal
DX**

TECHNOLOGIE
PATENTED
TECHNOLOGY
BREVETÉE

GLICOAMINE + IONÈNE

SHAMPOOING PROFESSIONNEL
Crème lavante anti-métal
Après coloration, balayage ou décoloration

PROFESSIONAL SHAMPOO
Anti-metal cleansing cream
After color, balayage or bleach

SERIE EXPERT 1500 ml 50.7 FL. OZ.

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

**Metal
DX**

TECHNOLOGIE
PATENTED
TECHNOLOGY
BREVETÉE

AMINOSILANE 2% + IONÈNE

SOIN PROFESSIONNEL
Protecteur anti-dépôt
Après coloration, balayage ou décoloration

PROFESSIONAL CARE
Anti-deposit protector
After color, balayage or bleach

SERIE EXPERT 500 ml 16.9 FL. OZ.

Metal DX

GLICOAMINE + IONÈNE

MASQUE PROFESSIONNEL
Protecteur anti-dépôt - Après coloration
Anti-deposit protector - After color

SERIE EXPERT

INNOVATION: 9 PATENTS*

[Metal DX]

**Pro guarantee your
color, balayage and
lightening services.**

With the new exclusive GLICOAMINE to neutralize
metal inside the fiber and detoxify hair.

87% less breakage risk**

100% reliable color result***

Compatible with all color and lightening brands.



scan with your phone
to know more about
Metal DX



L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

IGORA ROYAL

True Chocolate


inspired by **PANTONE**

För mer information vänligen kontakta Schwarzkopf
Professionals kundtjänst tel 010-480 76 00.

www.schwarzkopf-professional.se

E-shop: shop.schwarzkopf-professional.se

 Schwarzkopf Professional

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



Together. A passion for hair



Schwarzkopf

PROFESSIONAL



PANTONE®
19-1325
Hot Chocolate

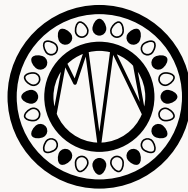


Frame of Mind × Cajsa Wessberg

Årets GIFT BOX från MARIA NILA är en hyllning till vår planet och det vilda djurlivet. I samarbete med den kreativa konstnären CAJSA WESSBERG är varje box unikt framtagen för att genom en fantasivärld fånga olika *Frame of Mind* inspirerade av CARE & STYLE-serierna. Själva boxarna är designade för att återanvändas och passar utmärkt att använda som förvaringsenhet för skönhetsartiklar som exempelvis tops och bomullsroundeller, eller förvaring av skrivbordsartiklar. Som en bonusgåva innehåller detta års GIFT BOX också MARIA NILAS populära MARIA NILA CREAM HEAT SPRAY i 75 ml för att hålla håret väl återfuktat genom hela högtidssäsongen.

www.marianila.com · [#ichoosfriendly](https://www.instagram.com/ichoosfriendly) · [@marianilastockholm](https://www.instagram.com/marianilastockholm)

maria nila
STOCKHOLM



Maria Nila Gift Boxes 2021



Den omtänksamma

HEAD & HAIR HEAL är en vårdande serie för en torr och kliande hårbotten. Innehåller piroktonolamin som motverkar mjäll samt peptider för att öka hårväxten. Produkterna innehåller även Aloe Vera och Vitamin E som vårdar både hår och hårbotten.



Den harmoniska

Som en harmonisk vän tar TRUE SOFT hand om torrt hår samtidigt som den minskar frissighet. Tack vare den vårdande arganoljan ger det skönt hår ett silkeslent och glänsande resultat.



Den energiska

En serie som lyfter fint och rakt hår till nya nivåer. PURE VOLUME gör håret lätt och mjukt då ingrediensen Pro-Vitamin B5 boostar hårets volym och elasticitet.



Den starka

Med stärkande alger tar STRUCTURE REPAIR hand om håret. Den vårdande formuleringen hjälper håret att återfå styrka och glans samtidigt som det lämnar håret mjukt och lent.



Den passionerade

LUMINOUS COLOUR adderar lyster till färgat hår samtidigt som den bevarar fyllighet och långvarigt lyster genom skyddande antioxidanter från granatäpple.



Den balanserade

SHEER SILVER verkar som en hjälpande hand i kampen mot gula toner. Tack vare det violetta pigmentet och björnbärs-extrakt lämnas håret i en balanserad, kall ton med perfekt glans.

Boxarna är gjorda av återvunnen och återvinningsbar kartong. Alla boxar är även designade för att kunna återanvändas som förvaringsenhet för skönhetsprodukter och andra accessoarer.

GIFT BOX HEAD & HAIR HEAL | 599,00
ÖVRIGA BOXAR | 549,00

WWW.MARIANILA.COM | CONTACT@MARIANILA.COM | @MARIANILASTOCKHOLM

maria nila
STOCKHOLM

FRISÖR

Innehåll

32



26



Foto: Johan Haltman



44



68

10 VD HAR ORDET

13 JUST NU

Trender och branschnytt

33 ÅRETS FRISÖR 2021

Du har väl skickat in ditt bidrag?

34 KVINNLIGA BARBERARE PÅ FRAMMARSCH

Intervju med Årets Barberare 2020

- Carolina Carlén

44 FRISÖRTEKNIK

Sofia Geideby testar och utvärderar

Dyson Professionals fön

46 TEHERAN

Alireza Mousavis kollektion skapad i Iran

52 OMVÄRLDSBEVAKNING

Häng med till George Sfakianakis

salong utanför Aten

58 ELEVSPECIAL

Intervju med Maria Hellström och Amanda Todor

62 SCHWARTZKOPF - ESSENTIAL LOOKS

Kollektionerna Novel Comfort,

Quintessential och E-phoria

76 ATT SÄLJA SALONG

Marielle Ecklund ger sina bästa tips

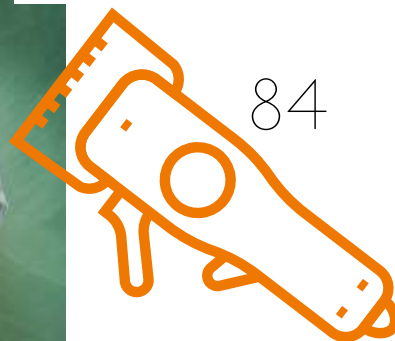
vid salongsförsäljning

78 KOHF REDER UT

Säker hantering av kosmetiska produkter

84 SKÖT OM DINA KLIPPMASKINER

Maskinskola med Gerhard Fischer



84

THE NEXT GENERATION OF TECHNOLOGY & NATURE.

40 år av kunskap, expertis och avancerad teknologi har resulterat i Re-Born. En vinnande kombination av två registrerade patent gör produkterna ledande inom keratinbehandlingar.

Re-Born är en keratinbehandling och proteinboost utformad för att passa alla hårtyper. Produkten innehåller flera sorters protein som

stärker håret samt hyaluronsyra, som behåller fukten i håret och ger extrem styrka och glans. Du kan dessutom välja att platta, locka eller föna håret för att aktivera produkten och därav få olika resultat, helt platt eller mer naturligt.

Kontakta oss på Gocciani så berättar vi mer!



Re-Born hittar du hos Gocciani!

Beställ på gocciani.se, via din säljare, telefon 0304 - 60 00 60 eller besök någon av våra butiker! Vi finns i Stockholm City, Stockholm Globen, Göteborg, Malmö, Uppsala, Västerås, Örebro, Linköping, Jönköping och Norrköping.

GOCCIANI

Framtiden är ljus?

Ted Gemzell,
vd, Frisörföretagarna



„Vi måste ta hand om dem som idag vill slutföra sin utbildning i färdigutbildning på salong”

SVARET ÄR KORTSIKTIGT JA om vi tolkar 92 procent av frisörföretagen som ser år 2022 som minst lika bra eller bättre än 2019. Vi kommer med största sannolikhet att se tillväxt kommande år såvida vi inte får något bakslag av pandemin igen. Det är dock risk för att tillväxten kan bli kortvarig. Samtidigt som framtidstron är god har vi ett stort behov av resurser hos landets salonger. 73 procent ser behovet inom de närmsta tre åren.

Störst efterfrågan är det i storstadsregionerna. Vi står inför en utmaning där alldeles för få söker till frisörutbildningarna och där en låg andel faktiskt slutför utbildningen. Vi behöver öka intresset genom att sprida information om hur fantastiskt frisöryrket faktiskt är! Vi besväras fortfarande av ryktet att frisörer har låg ersättning, vilket får effekten att unga väljer andra utbildningsalternativ. Det stämmer inte. Som frisör har man stor möjlighet att påverka sin ersättning i hög utsträckning och i genomsnitt har en frisör goda villkor och bra ersättning.

Till att börja med måste vi ta hand om dem som idag vill slutföra sin utbildning i färdigutbildning på salong. Det kan för många kännas som en belastning att ta emot en elev, dock vittnar de flesta som tar emot elever att det även är utvecklande för såväl salongen som handledarna. Det är den vägen som många företag kan tillgodose företagets kompetensförsörjning framöver. Jag hoppas att fler vill ta detta ansvar framåt. Ta gärna kontakt med närmsta frisörutbildning och meddela ert intresse av att ta emot elever, de brukar vara duktiga att välja ut en elev som passar just din salong.

Vi har tidigare läst om företagare som tagit vara på kompetens från andra länder med goda erfarenheter, även det är ett komplement för framtida kompetensförsörjning. Kontakta exempelvis er lokala arbetsförmedling och hör efter, där kan

det finnas riktiga guldkorn som längtar efter att få bli en del av vår härliga bransch.

Årets Frisör 2021 är i full gång och lite speciellt är det i år, då det även är kvalificering till det nordiska mästerskapet som går av stapeln på 2022 års nordiska mässa "Destination Highlights Nordic XPO" 23-24 september på Arlanda. Blocka dessa datum i era kalendrar redan nu för då stänger Frisörsverige för inspiration, möten och fest! Det blir lite som i sången "Hotel California" – "You can check out any time you like, but you can never leave!" men mest för att man inte kommer att vilja det.

Frisörföretagarnas kongress 2021 valde Helena Lundgren från Vindeln till ny ordförande för organisationen, varmt välkommen till vår familj, Helena!



FÖLJ OSS PÅ

SAJT www.frisor.se INSTAGRAM [@frisor.se](https://www.instagram.com/frisor.se) FACEBOOK [facebook.com/frisorforetagarna](https://www.facebook.com/frisorforetagarna)

ANSVARIG UTGIVARE Ted Gemzell ANNONSERING Cecilia Klösel Sällberg cecilia.kloeselallberg@frisor.se Tfn: 073-522 88 18

REDAKTÖR Linnéa Wallin linnea.wallin@frisor.se ART DIRECTOR Mari Wigren/Mi Madre KORREKTUR Michelle Bergman

KONTAKTA OSS VIA E-POST info@frisor.se KONTAKTA OSS VIA TELEFON 08-87 04 30 MATERIAL Redaktionen ansvarar ej för insänt, ej beställt material. Allt material i Frisör lagras och kan komma att publiceras elektroniskt. Utbetalt arvode inkluderar Frisörs rätt till elektronisk publicering. Icke anställda måste meddela förbehåll mot sådan lagring och publicering.



GRAZETTE

SWEDISH BEAUTY SINCE 1974

Grazette of Sweden AB är ett svenskt skönhetsföretag inom Lyko Group som befinner sig i ett mycket expansivt skede.

Företagets varumärkes- och produktutveckling sker i tätt samarbete med experter inom branschen, företaget tillverkar produkter till egna brands för den svenska och internationella frisörmarknaden, såväl som till andra varumärken inom hud, hår, skägg och SPA-världen. Företaget har vuxit till ett dynamiskt företag som idag även är representerat internationellt i 10 länder.

Vi behöver förstärkning till vårt team!

Utbildningsansvarig

Du har ansvaret för att utveckla löpande kurser och utbildningar som stödjer våra varumärken. Vilket sker både analogt och digitalt vilket gör att du är väl förtrogen med att verka med digitala media som teams/zoom eller liknande.

Ditt ansvar är att vi har bästa utbildningen för våra varumärken och genom att utbilda våra kunder, tekniker och säljare ta dessa till nya nivåer. Du medverkar även i vår produkt och konceptutveckling genom att tidigt arbeta med produkttester och utvärderingar. Du arbetar i ett positivt team tillsammans med marknads- och säljsida.

Kvalifikationer

Frisörgeäll/Frisörbakgrund
Pedagogisk/Utbildningserfarenhet
Mycket goda färg-kemiska kunskaper
Inspirerande, innovativ samt kreativ med god omvärldsbevakning.
Nyfikenhet att utveckla sin kunskap och sitt område

Krav:

Körkort B
Svenska och engelska i tal och skrift

För vidare information:

Gå in på grazette.se eller blocket jobb

Kontaktperson, Erik Moralo Heed, genom tidsbokning via mail till erik.moralo-heed@grazette.se

Säljare i Göteborg

Du kommer att bearbeta både nya frisörer/salonger/barbers och även utveckla befintliga kunder. Detta gör du genom personliga besök där du marknadsför och säljer våra produkter, samtidigt som du bygger långsiktiga relationer. Du kommer ibland även att medverka vid kvälls- och helgkurser på salongerna och events.

Du som söker skall "brinna" för frisörbranschen och ha en stor social kompetens och att skapa nya relationer är du proffs på. Du är en flexibel och kreativ person och en sann tävlingsmänniska. Du gillar högt tempo och har en god planeringsförmåga och är uppfinningsrik samt har viljan att ständigt utvecklas.

Kvalifikationer

Dokumenterat resultat av försäljning i frisörbranschen
Driv och affärsmässighet
Strukturerad med god planering
God IT Kunskaper (Microsoft Office).

Krav:

Körkort B
Svenska och engelska i tal och skrift

För vidare information:

Gå in på grazette.se eller blocket jobb

Kontaktperson, Erik Moralo Heed, genom tidsbokning via mail till erik.moralo-heed@grazette.se



ADD SOME
COLOUR

SHARPER
OF SWEDEN
GROOMING SUPPLIES

XL
CONCEPT

NECCIN[®]

CRUSH
BY GRAZETTE OF SWEDEN

ADD SOME
RE-BOOST

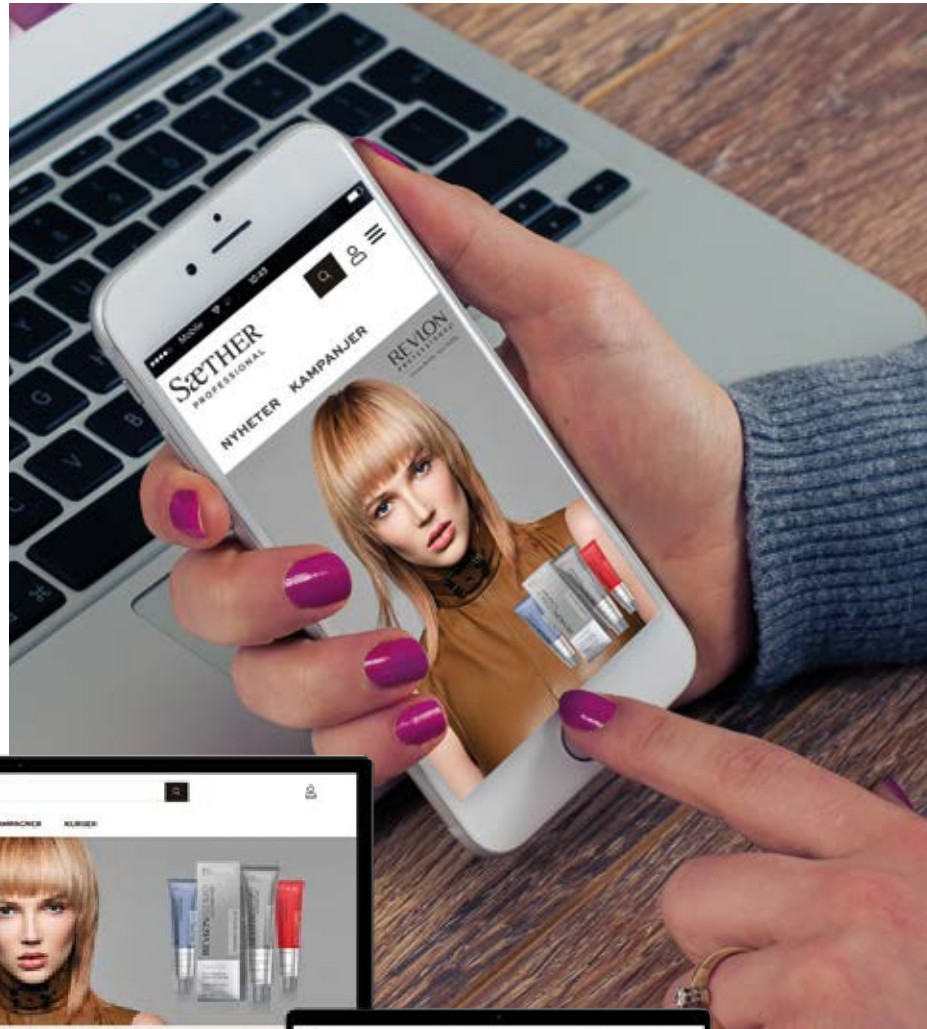
HÅRCONTROLL[®]

Beställ produkter till din salong dygnet runt, året runt på www.saetherpro.se

Besök Sæther Professionals nya webshop. Här kan du enkelt beställa produkter dygnet runt, året runt!

Förutom att beställa produkter kommer ni också att kunna hitta mycket spännande innehåll, inklusive nyheter, kampanjer och en utbildningsplattform, där ni kan se på inspirerande videor med frisörtekniker, färginspiration, styling och mycket mer.

Besök www.saetherpro.se





**Rocka
pagen!**

1

VÅGIGT

Chiara Ferragni kunde inte vara mer rätt i sin helblonderade page med mittbena och vågor. We like!

2

VARMA TONER

En kopparbrun page
bryter av fint mot
Emma Stones ljusa
hudton.



3

LUGG

En skarp lugg adderar
ett futuristiskt intryck.



4

FÄRG

En utmanande färg
som poppar passar
den vågade kunden
perfekt.





5

GRAFISKT

En knivskarp ytterlinje
skapar en dramatisk och
fräsch känsla.



6

KORT

En graderad page ramar in och ger en smickrande rörelse i håret.



Vridna ljus (finns i flera färger), från Ahléns. 69 kr.



Tekanna i boro-silikatglas, sil medföljer. 300 kr, från Lagerhaus.

Lampa och doft-diffuser. Beurer Aroma Diffuser LA40 sprider doften från dina favoritljor. Lampan är tillverkad av porslin och bambu, 456 kr från meds.se.



Doftpinnar från L:a Bruket, 650 kr.



Handtvål med doft av blommor, 220 kr, Molton Brown.



Mörkret är här men det betyder inte att du behöver gå i ide. Tänd ljusen och inspireras av några enkla köp för extra mys på salongen eller hemma.

AV Mari Wigren



Filt i ull med mönster av konstnären Linnéa Andersson, 200 cm x 130 cm. Klippan. 790 kr, från Arket.

SALONGSMYS

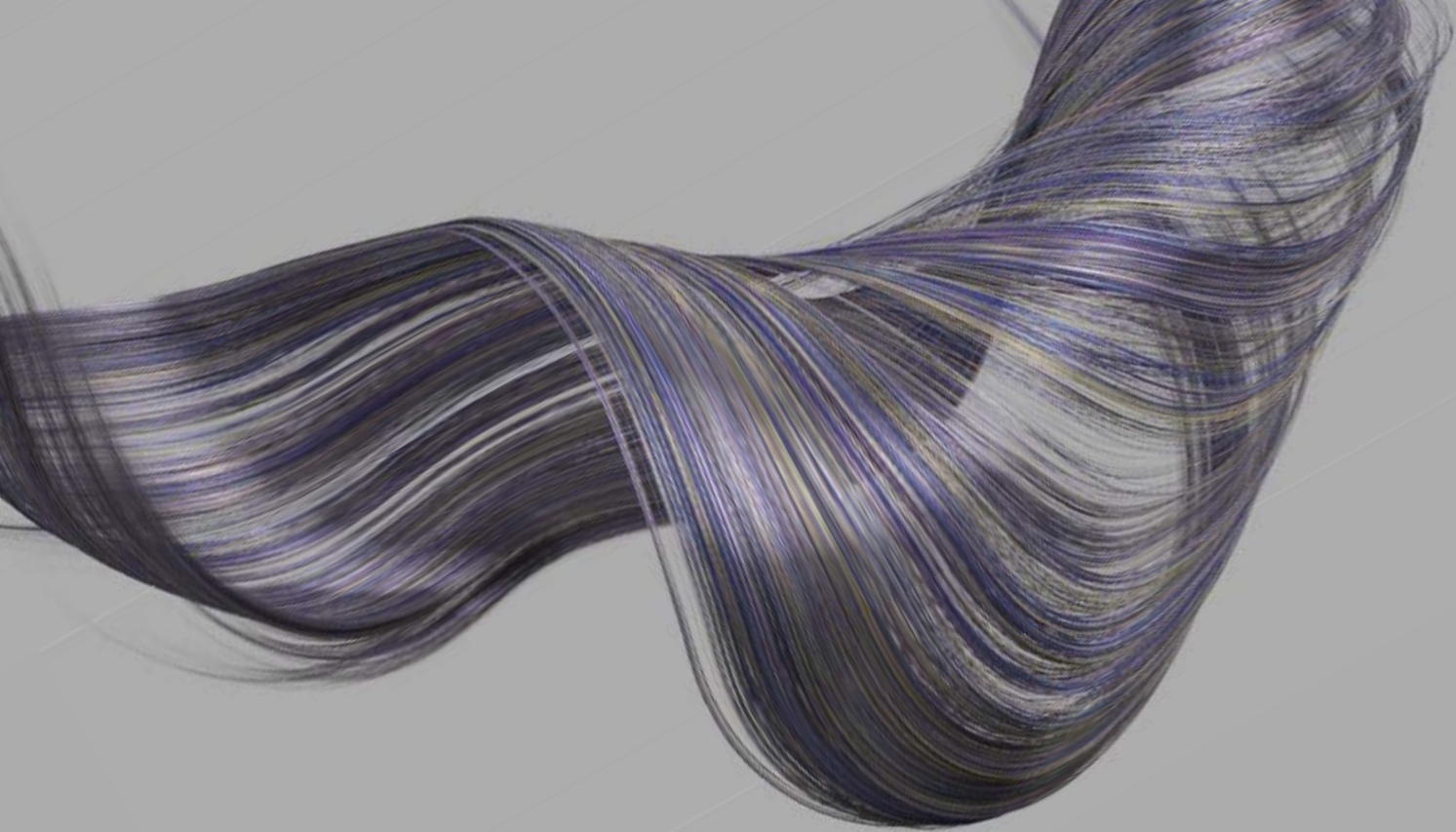


Glasmugg som tål värme, ca 8 cm i diameter. 300 kr/6-pack, från Lagerhaus.

Svart te, 50 g, med kassiaolja och kanel. Från serien Serendipity. 80 kr, Rituals.



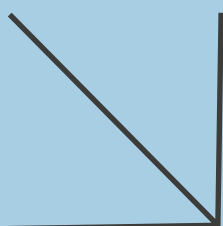
Mjukt och långhårigt fårskind, 50 cm x 90 cm. Finns i flera färger. 999 kr från Ahléns.



Något att se
fram emot.

Ett event utöver
det vanliga.

Bästa julklappen är en upplevelse
värd att längta efter!



DESTINATION
HIGHLIGHTS
NORDIC XPO 2022



Boka din biljett:
www.highlights.frisor.se

We've got the latest news for you

Destination Highlights Nordic XPO är här!

Under 48 timmar blir du inspirerad av de senaste trenderna, träffar branschens internationella stjärnor och minglar tillsammans med alla dina branschkollegor!

Mängder av visningar - **branschens bästa leverantörer är på plats** - seminarier - utställningar, Hands On - och fester, så klart!

De internationella stjärnorna
står på vår scen och som sagt -
Du är välkommen!



Arlandastad Stockholm

Pris: 600 kr/dag
Early Bird: 500 kr/dag eller
900 kr/2 dagar

Medlem i Frisörföretagarna får andra
dagen fritt på köpet och exklusiv entré
till vår VIP-lounge.



Boka din biljett:
www.highlights.frisor.se

Arrangeras av Frisörföretagarna

23-24 september

2022



DESTINATION
HIGHLIGHTS
NORDIC XPO 2022

Patric Töndel till Wahl

Patric Töndel är uppvuxen i en frisörsläkt och har alltid varit en del av branschen. De senaste tre åren har Patric arbetat på Headbrands men går nu vidare till Wahl Clipper Corporation.

Vilket är ditt härligaste minne från tiden med Headbrands?

– Alla galna upptåg som vi har haft med Xperience, Cirkus och Togetherness tillsammans med våra kunder.

Varför har du valt att gå vidare?

– Jag har haft tre fantastiska år på Headbrands och såg inte detta komma men det är en ära att få vara en del av Wahl-familjen och det är nog mitt nöderi som går igång på hantverket och teknologin i Wahl.

Berätta mer om din nya tjänst!

– Wahl Clipper Corporation har varit ledande i kategorin Professionella Clippers i över hundra år. Jag är mycket stolt över att tillhöra Wahl-organisationen med 3 300 anställda världen över där jag nu arbetar som area manager för Wahl Professional i Norden. Jag är oerhört tacksam över att kunna föra vidare traditionen.

Vad ser du mest fram emot med ditt nya jobb?

– Utmaningen här är att få branschen att förstå hur bra produkten faktiskt är, så att den blir det självklara valet för alla salonger och inte bara för barberare som det är idag.



Sanna Lindgen till Saether

Sanna har en gedigen erfarenhet från frisörbranschen och har tidigare varit vd och utbildningsansvarig på Svenska Frisörskolan och jobbat som utbildningskonsult för Pivot Point International. I somras tog Sanna över rollen som business developer på Saether.

– Det känns utmanande och roligt, det är ett naturligt steg för mig, en plattform där jag får fortsätta utveckla och utvecklas i frisörbranschen! säger Sanna om sin nya roll.



Nyöppnad lyxsalong

Såväl salongens inredning som läge andas exklusivitet.

Balmain Paris Hair Couture By Farro öppnar på den anrika adressen Grev Turegatan 8 på Östermalm i Stockholm. Som namnet avslöjar är det en Balmain-salong som drivs av ägarna Göran Grönberg och Farro Karkamanis i samarbete med Grönberg & Partners AB som är marknadsansvarig för varumärket Balmain Paris Hair Couture i Sverige.

När öppnade ni?

– Öppningen blev försenad på grund av olika anledningar men vi har smygstartat lite. Den officiella invigningen sker i november eller början av december, datum är inte satt ännu, säger Göran Grönberg.

Hur stor är salongen?

– Den är 250 kvm och rymmer 15 arbetsplatser, innefattar också en Balmain Pro-shop fylld med Balmain Paris Hair Coutures hela härserie inom style och care, glimrande häraccessoarer, lyxiga väskor och smarta verktyg, men också limited edition-produkter

inför varje säsons modetrendkollektioner.

Har ni anställda eller hyrstolar?

– Målet är att vi vill kombinera att ha både anställda och hyrstolar. Om allt går som det ska vill vi ligga på lika många hyrstolar som anställda frisörer. Vi har även två nagelplatser.

Hur växte idén om en Balmainsalong?

– Farro Karkamanis och jag känner varandra sedan flera år tillbaka. Vårt samarbete började med att Farro hjälpte oss på Grönberg & Partners AB med att marknadsföra Balmains varumärke, och med tiden blev hon också in rollen som vår Balmain master educator.

– Vi vill skapa en fantastisk salong för våra gäster, men också skapa ett skyltfönster för varumärket Balmain Paris Hair Couture och en mötesplats för frisörer som vill arbeta med Balmain på sin salong. Här kommer vi bjuda in till olika event, utbildningar, kurser och visa upp Balmains senaste trendkollektioner.

Redovisningsbyrå med fokus på skönhetsbranschen

Nystartade företaget Zenit Redovisning, ska med hjälp av teknik, kunskap och erfarenhet hjälpa småföretag inom skönhetsbranschen att utveckla sina affärer och bli mer lönsamma.

Hej Matilda, hur kom du på idén att starta en redovisningsbyrå?

– Jag har under lång tid sett behovet av en rådgivande tjänst i kombination med kvalitativ redovisning i de dagliga relationer jag har med företagare och entrepre-

nörer. Många tror sig inte kunna ekonomi och tycker att det är både läskigt och svårt, det vill vi ändra på. Jag har alltid drömt om att få hjälpa företag att se kunskap inom ekonomi som något bra och kul. På Zenit har vi specialistkunskaper inom skönhetsbranschen och vårt mål är att ge våra kunder trygghet och redskap att utveckla sina affärer att bli mer lönsamma på ett smidigt sätt. Tillgänglighet och det personliga bemötandet är A och O, säger grundaren Matilda Mielind.

Gocciani tar över samarbetet med Highlights Academy

Från sommaren 2021 har Gocciani intagit Frisörföretagarnas Highlights Academy på Dalagatan 7 i Stockholm med sin salongsinredning. Vi passar på att ställa några frågor till Christopher Rosén om samarbetet.

Vad betyder det här för er?

– När vi fick samtal om att inreda Highlights Academy så tvekade vi inte en sekund. Vår fortsatta satsning på salongsinredning kan bara beskrivas som en succé och att ha flera olika lokaler runt om i landet att visa upp delar av vårt sortiment i är bara gynnsamt.

– I dagsläget kan man åka till huvudkontoret i Stora Höga (norr om Göteborg) men även till Gocciani Globen och Gocciani Uppsala där vi har lite mer utbud i form av showroom för inredning. Sedan finns det mindre utbud i våra tio grossistshoppar.

– I samband med att frisörer befinner sig på utbildning och kurs i Highlights Academy oavsett ansvarig leverantör så finns möjligheten att provsitta delar av sortimentet från våra varumärken Contira, R.E.M och Salon Ambience. Ett

perfekt tillfälle att känna och klämma på möbler helt enkelt!

Varför tog ni det här steget?

– Målsättningen i all business vi gör är att det ska gynna båda parter.

I denna deal gynnar vi Frisörföretagarna genom att ställa in möbler vilket i sin tur gynnar oss som når ut till fler frisörer.

Vad hoppas ni att det ska ge er?

– Vi hoppas att frisören uppskattar möjligheten att prova möbler när de befinner sig på neutral mark och att omgivningen skapar en skön känsla medan man ser över utbudet av inredning.

Samarbetet har även skapat möjlighet för Gocciani Academy att hålla kurser på Highlights Academy. Vi har verkligen längtat efter att få träffa våra kunder på kurser igen. Hoppas vi ses där!



Lyko förvärvar Grazette of Sweden

Lyko Group AB har köpt 90,05 % av Gazette of Sweden AB, specialiserade på utveckling och tillverkning av innovativa skönhetsprodukter inom hårvård, hudvård, skägg och styling. Lyko förvärvar majoriteten från grundaren Hans Algeskog.

Grazette omsatte 66,6 miljoner 2020, har knappt 50 anställda och en egen fabrik i Göteborg. Bolaget grundades 1974 och utvecklingsavdelningen arbetar idag med både egna varumärken och projekt för svenska och internationella skönhetsmärken.

– Innovation har drivit Grazette under hela min spännande resa med Grazette. Lyko är den perfekta partnern och skapar stora möjligheter med sin starka digitala kompetens och europeiska expansion. Jag har länge följt deras tillväxtresa och attraheras av deras kultur vilken varit helt avgörande för mitt val av partner, säger Hans Algeskog, vd på Grazette.



Cornelia Munge, salong LYX VXO

dual air®
enhances your craft

“Beställ din Dual Air fön redan idag! Din rygg, axlar och nacke kommer tacka dig”

Få exklusiv tillgång till utbildningsvideor i föntekniker
www.dual-air.com/members



Nu finns vi hos en återförsäljare i Sverige!
Kontakta Cornelia på info@lyxvx.se eller besök lyxvx.shop



Lyko förvärvar Inzo Lars Bratt AB

Lyko Group AB har förvärvat Inzo Lars Bratt AB inklusive varumärket Waterclouds. Lyko förvärvar 100 % av bolaget från grundarna Kent Lundmark, Niclas Bratt och Stefan Fall. Inzo grundades 1996 och har idag 15 anställda samt fabrik med egen tillverkning i Tyresö utanför Stockholm.

– Inzo är ett utmärkt komplement till våra tidigare förvärv, där vi ser tydliga synergier med Grazette och Pusher. Bolaget adderar kunskap och stärker vår flexibilitet i hela värdekedjan från utveckling och tillverkning till marknadsföring och försäljning. Premiumvarumärket Waterclouds kompletterar vår egen varumärkesportfölj väl, vilken fungerar marginalförstärkande och är en viktig del i vår sortimentsstrategi för expansion i Europa. Inzos etablerade relationer med många frisör- och skönhetssalonger i Sverige är värdefulla och kommer bidra till vårt business to business-erbjudande, säger Rickard Lyko, vd på Lyko.

– Vi är enormt glada att få följa med på Lykos tillväxtresa, vi känner dem väl efter att ha samarbetat i många år. Lyko kommer att tillföra digital kompetens och stor distributionskraft vilket vi tror kommer vara avgörande för att ta Inzo och Waterclouds till nästa nivå. Vi hoppas kunna bidra på produktsidan där Inzo alltid har haft som mål att vara frisörernas bästa partner och utifrån deras höga krav har vi utvecklat varumärket Waterclouds, säger Niclas Bratt, vd på Inzo.



Björn Axén hyllar grundaren med exklusiv hårvårdsserie

Nu lanserar Björn Axén serien Signature, en helt ny professionell produktserie bestående av tio exklusiva produkter. Serien är en hyllning till företagets grundare, Björn Axén, och varje produkt bär därför hans signatur.

– När vi utvecklade Signature ställde vi oss frågan, om Björn hade funnits med oss idag - vad hade han krävt för att sätta sin signatur på en ny produktserie? Vi vet att han hade krävt att all den kunskap vi har idag om vad kvalitet är fanns i den flaskan. Hög kvalitet var en standard för honom, berättar Johan Hellström, ägare av Björn Axén.

Produktserien innehåller tio produkter uppdelade i tre kategorier – rengöring och återfuktning, styling i fuktigt hår samt styling i torrt hår.

Att värna om miljön är något som ligger i bolagets dna, så förutom produkternas innehåll är det av extrem vikt att finna lösningar där inte bara innehållet håller en hög, miljövänlig standard utan även hela kedjan, hur den tillverkas, val av flaska, hur den fraktas och hur den återvinns.

– Vi känner oss trygga med att Björn skulle sätta sin signatur på Signature, avslutar Johan Hellström med ett leende.



Linda Beronius till Kao Sweden

2010 sålde Alingsås-baserade Linda Beronius sin del i bolaget med 17 anställda. Sedan dess har Linda bland annat arbetat som marknads- och utbildningschef för Grazette of Sweden och som brand activation manager för Essity. Hon var också en del av årets jury för Swedish Beauty Awards och har under åren förkovrat sina kunskaper inom pedagogiskt utbildningsledarskap och marknadsföring. Nu tar Linda nästa steg i karriären och axlar rollen som key account manager för varumärket Oribe som är en del av Kao Sweden.

– Jag ser fram emot att få sprida kun-

skap om Oribe till de hantverkare inom frisörbranschen som brinner för teknologi, affärsmannaskap och utveckling av sina salonger! Där kommer Oribe att bli en betydelsefull pusselbit.

– Vår bransch är fantastisk och ju fler inriktningar jag får ta del av så som utbildning, marknad och nu sälj bidrar till personlig utveckling, det gillar jag. Utmaningar är bra helt enkelt!

Linda har tidigare varit engagerad inom Intercoiffure, ett uppdrag hon nu kommer tillbaka till som representant för Kao Sweden.



Hej Helena Lundgren, Frisör- företagarnas nya ordförande!

Under Frisörföretagarnas kongress den 9–10 oktober utsågs en ny styrelse och platsen som ordförande gick till företagaren och entreprenören Helena Lundgren från Vindelns i Västerbotten.

Grattis Helena, hur känns det?

– Det känns jättespännande, hedrande och ärofyllt. Det är stort att man vågat välja någon utan branschbakgrund till ordförandeposten. Jag upplever att man gjort en stor förflyttning inom organisationen de senaste åren och man har kanske landat i att det finns ett sådant här behov för att fortsätta den resa man påbörjat. Jag hade inte förväntat mig att bli vald men det känns superkul! Även om jag inte har kunskap i branschspecifika frågor har de flesta andra i styrelsen den kompetensen. Jag ser ett stort mod hos dem som valt in mig och på det här viset får vi ett brett perspektiv.

Berätta, vem är du?

– Jag driver sedan ett par år tillbaka, hotell, konferensanläggning, camping och kafé i Vindelns. Jag är uppvuxen här och pluggade till statsvetare. Efter studierna flyttade jag till Stockholm och har jobbat med omvärldsanalyser för stat och kommun med olika projekt och satsningar. Jag var bland annat anställd av Kinnevik tidigare och har jobbat för dem i London och i Stockholm. Jag har också arbetat för handelskammaren i New York samt för den amerikanska handelskammaren i Sverige. Nu är jag även politiskt aktiv som oppositionsråd i Centerpartiet här i Vindelns samt även ledamot i Nyföretagarcentrums riksstyrelse och sammankallande i Företagarnas valberedning i Västerbotten.

Hur kom det sig att du köpte ett hotell?

– Min man är också från Vindelns och jag ville att mina barn skulle få växa upp på samma sätt som vi gjorde, därför bestämde jag mig för att flytta hem till Vindelns där Mats fanns. När hotellet blev till salu kän-



Helena driver hotell och har tidigare arbetat internationellt för bland andra Kinnevik.

”Det är roligare att säga ja till saker och testa sig fram än att säga nej.”

des det som att det var någon mening med att jag skulle köpa det, och mitt motto lyder: ”Det är roligare att säga ja till saker och testa sig fram än att säga nej!” och på den vägen är det. Jag köpte hotellet men kunde ingenting så jag gick med de olika arbetslagen för att lära mig allt från grunden.

– Ibland kan jag tänka att det vore skönt att ha ett vanligt jobb där man stänger ner datorn och sedan är dagens jobb klart eller att man kan skjuta på en deadline. Det fungerar lika lite när man driver ett hotell och har en gäst som vill checka in, som inom frisöryrket, man måste agera direkt och vara lösningsorienterad.

Vilka frågor är viktiga för dig?

– Att fortsätta på den kurs man intagit. Att möta framtiden och ligga i framkant. Att se till att frisöryrket är en attraktiv bransch att arbeta inom och vara med och jobba för att skapa bättre villkor för landets småföretagare. Men till en början vill jag såklart lära känna styrelsen, regionerna, medlemmarna och kontoret. Sedan går vi vidare därifrån!



Kvällens djs var inga mindre än Bea Szenfeld och Fabulous Mrs M.



Nils Johannesson och Susanna Lugner.



Tina Papoli och Erik Björnsund.



Sören Wilsson, Ulrica Granqvist, Tulay Orre och Peter Sohlberg.



Äntligen!
Efter en givande
dag var det
många som ville
mingla.



Avgående ordförande Johan Hellström, flankerad av ambassadörer från Region Norr och vår nya ordförande Helena Lundgren (tredje från vänster).



Susanna Buske och Mariana "Mirre" Dehlin.

Kongresshelg på Arlanda Nordic XPO

Den 9–10 oktober gick Frisörföretagarnas kongress av stapeln. Många viktiga frågor togs upp och en ny styrelse och ordförande röstades fram. Kvällen avslutades med en efterlängtat middag och fest.

Frisörföretagarnas nya styrelse — välkommen!



HELENA LUNDGREN,
Vindeln, ordförande



MARIE LANGWAGEN,
Alingsås, vice ordförande



THERESE HALEVING,
Stockholm, ledamot



SUSANNA BUSKE,
Stockholm, ledamot



MARIANA DEHLIN,
Stockholm, ledamot



EVA LINDH,
Linköping, ledamot



MARI LUNDMARK,
Luleå, ledamot



HENRIC SANDBERG,
Ängelholm, ledamot



ANNA WILANDER,
Orsa, ledamot

NYHET!

THE POWER OF TEN



FRÄSCHA UPP HÅRET PÅ ENDAST 10 MINUTER!

- Tid är pengar - kläm in en extra kund i schemat.
- Erbjud dina kunder en snabb extrabehandling vid redan inbokad klipptid.
- Är din kund sen? Gör en expressbehandling och fixa utväxten snabbt och effektivt.
- 100% gråhårstäckning! Färga dina kunders gråa utväxt på bara 10 minuter.
- Kunder med kort hår? Fräscha upp deras hårfärg snabbt o enkelt.





**”DET ÄR EN YNNEST
ATT FÅ ARBETA MED
PAPPA, HAN HAR FULL
KOLL OCH INGET
UNDGÅR HONOM.”**

Finbesök från Nederländerna - Eelco Keune

Eelco Keune, vd
och delägare Keune
Haircosmetics,
Linnéa Wallin, redaktör
för tidningen FRISÖR,
Markus Aneskog,
vd Parfum Lombard,
Boudewijn Willekes,
global export manager
Keune Haircosmetics.

Under Eelco Keunes dygn i Stockholm hade vi äran att träffa honom för en pratstund. Hur är det att driva företag med sin 92-åriga pappa, var det verkligen hans farfar som uppfann permanenten och vad betyder det egentligen att tillhöra Keune-familjen? Det och mer därtill berättar han gärna om.

EELCO KEUNE är i Stockholm för att vara med på invigningen av Salong Lombard på Olof Palmes gata där Parfum Lombards nya academy och showroom ligger. Parfum Lombard är Keunes partner i Sverige sedan snart 35 år tillbaka. Den här gången stannar Eelco endast 24 timmar i Stockholm men det är inte första gången han besöker Sverige. Eelcos barn älskar semestrarna då hela familjen åkt husbil här.

- Vi har varit i Sverige tre gånger med familjen och campat. Det är fantastiskt att bara kunna parkera och tillbringa tid var man vill i den svenska naturen! Senast var sommaren 2019.

Du menar allemansrätten?

- Yes, that's what you call it, I heard of that. I love allemansrätten!
Eelco Keune är vd, delägare och

tredje generationen Keune som driver Keune Haircosmetics. Sedan åtta år tillbaka jobbar Eelco tillsammans med sin far George Keune Sr som idag är 92 år gammal, eller ska vi säga ung?

- Det är en ynnest att få arbeta med pappa, han har full koll och inget undgår honom. Ibland undrar vi om han har ögon i nacken! Trots sina 92 år går han till kontoret varje dag och är fullt arbetsför, det är imponerande!

Gnabbas det ibland?

- Nej, faktiskt inte. Han omfamnar mina visioner och skjuter aldrig ner mina förslag om att modernisera verksamheten med exempelvis digitala lösningar. Förutom när det kommer till vår logga, den får jag absolut inte röra! säger Eelco och skrattar.

Och lika familjärt som företaget är, lika familjär stämning strävar man efter att ha med sina kunder.

- Jag tror på riktiga människor och hur det än är så behöver vi frisörerna mer än de behöver oss! Vi fokuserar på att hjälpa frisörer så att de kan fokusera på vad de gör bäst och slippa tänka så mycket på resten. Det är lätt att säga att man är en businesspartner men en helt annan att faktiskt vara det fullt ut.

Hur menar du då?

- Vi och frisörerna ska vara i symbios. Vi hjälper våra frisörer och salonger att växa genom att hjälpa till och finnas där som en partner, inte bara en leverantör. Vi vill hjälpa företag att växa på riktigt. Återigen, ju bättre det går för våra frisörer, desto bättre går det för oss.

Hållbarhet och etik är en viktig fråga för företaget och när Eelco satt redo att skriva på papper om att börja sälja Keunes produkter till Kina framkom det att man testat på djur innan produkterna får distribueras.

- Jag satt där med alla dokument framför mig och blev helt paff. Jag skulle aldrig smeta schampo i ögonen på min egen hund så varför skulle jag tillåta att det görs på något annat djur? Jag reste mig upp och gick helt sonika därifrån, berättar han.

- Vi utvecklar och tillverkar våra produkter under samma tak i Nederländerna och det gör vi för att ha kontroll på hela processen och stå för vad vi gör. Vi jobbar aktivt med att minska vattenanvändning och sedan i år tillverkar vi hundra procent koldioxidneutralt.

Hos Keune håller man på sina principer och nästa år firar företaget 100 år.

- Ja, att tänka på att min farfar för hundra år sedan uppfann kall-permanenten i Amsterdam till att vi idag är ett företag som finns i 90 länder känns ganska otroligt, även om vårt mål inte är att bli störst utan bäst.

Hur ska ni fira 100-årsjubileet?

- Kalendern är fullbokad med festligheter och vi är oerhört tacksamma och stolta över vad vi åstadkommit såhär långt. Men som min pappa säger: Det här blir en fest för att fira framtiden! ♦

”Vi vill bli bäst,
inte störst”



Salong Lombard är namnet på en alldeles speciell salong och samarbete mitt i centrala Stockholm. Innanför väggarna på Olof Palmes gata 18 finns ett levande showroom, utbildningslokal och frisörsalong, allt i symbios med varandra.

Jannica och Markus på Parfum Lombard och Matilda och Jenny på Mielindgruppen fann varandra i våras och har tillsammans förverkligat ett drömsamarbete som gynnar alla.

- Jag tror att det viktigaste i ett bra samarbete är att skapa en grund där båda tjänar på utveckling och framsteg. För att det sen ska lyckas i längden behöver man dela värderingar och det är vi glada att göra med Matilda och Jenny. De tänker långsiktigt, värderar ärlighet och strävar efter att bli bäst på allt de gör. Vi tänker likadant - det viktigaste är inte att bli störst utan att bli bäst, säger Markus på Parfum Lombard.



parfum
LOMBARD



Salong Lombard är förutom en riktigt bra salong även ett showroom för Parfum Lombards varumärken som inredning från Takara Belmont, hårprodukter från Keune Haircosmetics, makeup från Emité och mycket mer.

Det fungerar också som utbildningslokal för Keune, Simply Natural och Emité MakeUp. Det erbjuds allt från grundkurser i färg, produkter och extensions till komplett MakeUp-utbildning och vidareutvecklande kurser.

- Vill du också bli bäst eller är du kanske det redan?
Kom och jobba med oss!

hej@lombard.se | lombard.se | 040-405310



Från härliga lavendeltoner till lyx för hårbotten och en magisk trollstav som sveper bort babyfjun - dessa nyheter väcker vår nyfiken

Just nu i hyllan!

1. Heja håret!

Bruns Products, Växashampo, Växamask, Växavatten

En naturlig hemmabehandling för att motverka håravfall och stimulera hårtillväxt. Växaserien består av tre produkter som främjar hårväxten genom att aktivera den naturliga hårcykeln och växtfasen. Produkterna ger även rikligt med fukt och näring samt är skonsamma mot både hår och hårbotten samt miljön. Lämplig för alla hårtyper och passar både män och kvinnor.

2. Ljuvligt doftande blond-boost

Eleven Australia, Keep My Colour Blonde Conditioner

Ett tonande balsam för färgade och naturligt blonda hår. Boostar blonda kalla toner i håret och motverkar oönskade varma toner. Innehåller extrakt av grönt te som ger håret glans. Extrakt av citrongräs som är en rik vitaminkälla som bidrar till att stärka hårsäckarna. Hydrolyserad quinoa som reparerar, skyddar och tillför näring till håret.

3. Plats, babyfjun!

Björk Hårvård, Tämja

Tämja hjälper till att få kontroll på envisa, flygiga småhår samtidigt som den ger håret extra näring och styrka. Applicera i torrt hår där du vill hålla bångstyriga hårstrån på plats. Kan även användas på ögonbrynen.

4. Rengör på djupet

R+Co, Submarine, Water activated enzyme exfoliating shampoo

Koncentrerat schampo med kornfri exfoliering. Avlägsnar skonsamt överflödiga hudflagor, oljor och produktrester med naturliga enzymer och AHA-syror från frukt. Används en gång i veckan i stället för schampo. Aktivera produkten i handen med vatten, massera sedan in i hårbotten och addera mer vatten vid behov. Arbeta igenom håret och skölj. Följ upp med balsam.

5. Färgbevarande karameller

Joico, Colorful, Anti-Fade Shampoo, Conditioner och Glow Beyond Anti-Fade Serum

• Anti-Fade Shampoo är en skonsam rengöring som sägs ta bort det som du inte vill ha och

lämna kvar allt som du vill ha kvar. Smuts tvätas bort samtidigt som det bevarar livfullheten och intensiteten i en vacker hårfärg.

• Anti-Fade Conditioner är ett återfuktande balsam för daglig användning som sägs ge en perfekt balans till färgbehandlat hår.
• Glow Beyond Anti-Fade Serum riktar strålkastarljuset mot en strålende hårfärg samtidigt som det hjälper till att skydda håret mot skadliga UV-strålar som tonar ut hårfärgen.

6. Klara, färdiga, väx!

Living Proof, Scalp Care, Revitalizing treatment

En behandling som går på djupet för att motverka håravfall genom att bekämpa miljöfaktorer som stress och föroreningar för att främja ett tjockare och mer hälsosamt hår. Appliceras i hårbotten före läggdags och massera in, skölj inte ur.

7. Vårdande färglick

Treat My Color, Color mask

Treat my color är inte bara en "färgbomb" utan innehåller även verksamma och återuppbyggande ingredienser som honung, granatäpple och sheasmör. Nya färger är pink och lavender. Håret får glans samtidigt som det återfuktas och stärks. Appliceras på handdukstorkat hår efter schamponering. Fördela inpackningen och låt verka i 3-15 minuter, för mer intensitet och ökad hållbarhet kan verkningstiden förlängas. Skölj noggrant.

8. Hårbottens bästa vän

Davines, Elevating scalp recovery treatment

En leave-in-behandling som har en direkt och långvarigt fuktgivande och lugnande verkan samt balanserar den naturliga bakteriefloran i hårbotten. Skyddar mot föroreningar. Appliceras på handdukstorkat hår efter schamponering. Massera in och föna håret som vanligt. Kan appliceras på torr hårbotten under dagen vid behov.

*Du vet väl att tävlingsbidragen till
Årets Frisör 2021 ska vara inskickade
senast den 28 november?*



ÅRETS
FRISÖR
EN TÄVLING AV FRISÖRFÖRETAGARNA
2021

Årets jury består av:

Camilla Jönsson
Dejan Cekanovic
Elisabeth von Satzger
Eva Strömblad
Jessica Davinski
Marco Vukota
Peter Hägelstam
Tess Niva

Läs mer och anmäl dig på arets.frisor.se

Carolina Carlén:

”JAG STYLADE
MINA BARBIE-
DOCKOR MER
ÄN JAG LEKTE
MED DEM”

Carolina Carlén, 37, delägare i salong Karma i Borås är en tuff brud som inte ger sig in i en tävling utan att vara bombsäker på att hon ska sopa mattan med sina konkurrenter. Att vara kvinnlig barberare kräver skinn på näsan men välkomnad av sina manliga kollegor i branschen har hon alltid känt sig, även om hon under en period i livet både fruktade och avskydde barberargurun Iman Khalaf.

Av Linnéa Wallin Fotograf: Johan Hultman/Agentur Sylvie



V i backar tillbaka bandet till villan i Gånghester utanför Borås, där växte Carolina upp och det var där tankarna om att en dag bli frisör ”på riktigt” slog rot.

– Det var nog egentligen min svägerska som gjorde att jag fick upp ögonen för frisöryrket, hon agerade frisör till hela vår familj även om hon inte var utbildad. Hon var väldigt duktig så det var synd att hon inte blev frisör, hon är undersköterska idag men hennes dotter blev frisör, säger Carolina och fortsätter:

– Min första kontakt med frisöryrket var helt enkelt hemma i badrummet när min svägerska klippte mig, och när jag själv klippte Marie Fredriksson-frisyren på mina barbie-dockor. Jag stylade mina dockor mer än jag lekte med dem när jag var liten och jag har alltid varit lite av en tomboy.

Att det var något kreativt eller konstnärligt hon skulle jobba med som vuxen var det inget snack om, men vilken väg skulle hon gå? Allt från att bli fotograf till artist stod på listan över tänkbara alternativ.

– Men någonstans har det nog alltid varit självklart att jag ska bli frisör. Nummer ett i mitt liv har alltid varit hår och smink. Det var tur att jag kom in på frisörprogrammet trots mina usla betyg, det var verkligen på håret. I sjuan till nian var jag rätt stökig och prioriterade inte skolan alls. Efter ett samtal med syokonsulenten kom vi fram till att det var frisör jag ville bli men för att lyckas skulle jag behöva lägga i en högre växel. Jag löste det genom att få bra betyg i de ämnen jag tyckte om. Jag lyckades höja mina betyg i alla konstnärliga ämnen; bild, musik och drama. Säkert mycket på charm, inte bara kunskap, men ändå, säger Carolina och skrattar.

TROTS ATT CAROLINA höjt sina betyg hamnade hon på reservplats till frisörprogrammet. Bara en vecka före skolstart damp det ner ett brev i brevlådan som klargjorde att hon kommit in då en annan elev tackat nej till sin plats.

– Det är absolut ett av mina största moments i livet! Det är lätt med på topp-tio-listan, säger Carolina och det är tydligt att hon gläds åt minnet.

När det var dags för praktik i skolan minns hon att det inte var





**"MIN FÖRSTA KONTAKT MED
FRISÖRYRKET VAR HEMMA I BADRUMMET
NÄR MIN SVÄGERSKA KLIPPTE MIG"**



2020 var Carolinas år. Det var då hon satte sina konkurrenter på plats genom att ta hem vinsten i Årets Barberare.



Carolinas kundlista bestod till största del av män och det var där fröet såddes till att vilja lära sig mer om skägg och barberaryrket.



"JAG HAR LÄTTARE FÖR ATT PRATA MED KILLAR ÄN MED TJEJER, DET KÄNNES MER NATURLIGT"

- ▶ helt lätt att hitta en plats. Till slut gick hon in på salong Glamour, en klassisk drop-in-salong i Borås.
 - Jasmin tog emot mig och jag hann inte vara där i mer än en dag innan jag hade en sax och klippmaskin i handen. Han satte kunder i min stol och sade ”nu kör du bara” och jag hade aldrig klippt kunder innan. Det gick okej men jag är inte så säker på att jag skulle kunna stå för den kvaliteten idag, berättar Carolina och skrattar.

Salong Glamour blev Carolinas fristad och hon tillbringade varje ledig stund på salongen, både efter skolan, på helger och under loven.

- Där fick jag leka frisör på riktigt. Jasmin lärde mig att man som frisör även är en konstnär. Det tyckte jag lät coolt men det krockade ju totalt när jag skulle lära mig allt via konstens alla regler i skolan, jag kunde ju klippa en okej herrfrisyr på en kvart och förstod inte grejen. Jag hade ju till och med redan lärt mig slänga med saxen på ett coolt sätt! Det positiva var väl att jag var ett med kammen, saxen och maskinen när vi började öva i skolan sedan.

På Glamour klippte Carolina övervägande killar, något som hållit i sig ända till idag när hon som utbildad barberare tar emot kunder på sin egen salong, Karma i Borås.

- Min första kontakt med yrket var att klippa killar så det har alltid varit min bas och min trygghet. Jag har alltid tyckt om herrklippning och så har jag lättare för att prata med killar än med tjejer, det känns mer naturligt. Sedan ska jag inte sticka under stol med att jag gillar att se snabba förändringar när jag jobbar. Snabba resultat är liksom min grej!

Hur kom det sig att du ville bli barberare?

- Det började med att att skägg blev en grej för cirka tio år sedan. Ju fler män som sparade ut skägget, desto större klientel fick ju jag eftersom jag mestadels hade herrklippningar. Jag kände att jag ville kunna hjälpa till med både hår och skägg helt enkelt.

- Vi körde en kurs på salongen med Iman Khalaf (Nöberu of Swedens grundare, red. anm.) som jag känner sedan tidigare då han också är från Borås. Han var faktiskt min handledare på min andra praktik under gymnasiet, på Cleo Klipp. Iman var stenhård, jag minns att jag både fruktade och avskydde honom. Han ville att jag skulle bli duktig och jag var en dålig lyssnare som ville göra på mitt eget sätt, vilket ju är helt galet med tanke på hans erfarenhet i jämförelse med min! Men nu för tiden är vi kompisar och stod faktiskt på scenen tillsammans under Frisöreventet i Malmö, säger Carolina och skrattar.

Du har också tävlat en del, berätta!

- Ja, det är mitt uppblåsta ego som driver mig! Jag tycker om att vara i rampljuset, synas och höras och gärna vara bäst! Det kanske inte är en så fin egenskap egentligen men sådan är jag. ▶

"MITT TIPS ÄR ATT VARA MED OCH TÄVLA ÄVEN OM MAN INTE VINNER, DET GER RINGAR PÅ VATTNET"

- – Första gången jag tävlade var i frisör-SM på gymnasiet och jag har även skickat in bidrag i Avantgarde två gånger men inte blivit nominerad, själv trodde jag att jag skulle vinna allt. Det tror jag jämt, hahaha!

Apropå det, du har även tävlat som barberare?

– Ja, 2017 var jag med i Barber Suppliers barberartävling i Varberg, jag vann inget där heller men däremot kände jag att jag fick en tillhörighet i barberarbranschen. Mitt tips är att vara med och tävla även om man inte vinner. Det ger ringar på vattnet. Exempelvis skrev vår lokaltidning om tävlingen vilket ledde till att jag fick massor av nya kunder. Man skapar också värdefulla kontakter och utvecklas enormt bara genom att se andra jobba.

– Sedan var jag med i Battle of Barbers 2018 i Malmö. Det var svinroligt även om jag inte vann då heller. Rami från Sharper of Sweden vann säklart men jag kände mig som en vinnare ändå! Det var kul att stå på scen med musik och publik, jag älskar det! Jag tog även barberargesällen innan och moroten var hela tiden att jag skulle få vara med och tävla!

Hur är det att vara kvinnlig barberare?

– Jag känner att jag är en del i gänget! Jag upplever att jag blir uppmärksammas mer som barberare än som frisör på grund av att jag är kvinna och det ser jag endast som positivt. Antalet kvinnliga barberare ökar hela tiden vilket är helt fantastiskt. Vi var ju exempelvis tre kvinnor som var nominerade i Årets Barberare 2020, så himla kul!

Ja, äntligen fick du sopa mattan med dina konkurrenter, hur kändes det?

– Det kändes obeskrivligt underbart att bli Årets Barberare 2020! Det var ett kvitto på att jag är bra på det jag gör. En fantastisk ego-boost som gett mig så otroligt mycket mer!

Nu blir vi nyfikna, på vilket sätt har det "givit dig mer"?

– Det har gett mig väldigt fin marknadsföring i form av bland annat radiointervjuer, ett uppslag i lokaltidningen, många nya kunder till salongen. Man får direkt ett stort förtroende från kunderna som låter mig vara kreativ. Jag känner mig väldigt stärkt i min roll som barberare.

Intresset för barberaryrket växte sig så starkt att när Carolina och hennes kompanjon Kicki 2020 slog upp dörrarna till den nya stora salongen i gamla Trädgårdens lokaler mitt i Borås skapade de även en barbershop.

– Ja, salongen är 300 kvm i två våningar samt källarvåning för personalen. Vi har en barbershop på första våningen och salong på andra våningen. När vi flyttade hit började vi om helt från början och tog inte med oss någonting från den gamla salongen. Vi till-

➤

**Är du
Årets
Barberare
2021?**

*Kom ihåg att bidragen ska
vara inskickade senast
28 november!*



Att tävla är enligt
Carolina bland det
mest utvecklande
man kan göra.



Den 300 kvadratmeter stora salongen har en trendig och ombonad känsla.

► bringade kvällar, helger och nätter med att komma i ordning och allt drog ut på tiden när pandemin slog till.

– Hade vi vetat vad som komma skulle hade vi aldrig vågat ta risken men vi stod mitt i renoveringen och hade nyanställt två frisörer och en trainee när pandemin kom.

”Nya” Karma öppnade i juni 2020 och det första man gjorde var att sätta igång med att permittera personal.

– Det kändes helt sjukt om jag ska vara ärlig. Det blev många timmar i telefonen med Frisörföretagarnas vd Ted Gemzell samtidigt som vi agerade målare, städare och flyttfirma. Jag och min kompanjon tog beslut om att kliva av golvet och gav våra kunder till våra anställda istället, och såhär i efterhand var det inte bara dåligt att vi fick det utrymme det gav oss. Vi gasade oss igenom krisen vilket känns bra såhär i efterhand!

Av de fjorton som arbetar på salong Karma är tre utbildade barbero och fyra är elever (två traineer, två frisörelever och en lärling).

– Min kompanjon Kicki brinner för utbildning och tar väldigt bra hand om våra elever. Det finns inget bättre sätt att rekrytera bra frisörer på. Vi har flera anställda hos oss som tidigare varit elever och det är så kul med ny hungrig och taggad personal!

– Vi har tajt kontakt med frisörskolan och de hjälper oss att hitta rätt personer till vår salong vilket är en otrolig fördel. Hos oss måste man vara lite modig då vi är många och har ett högt tempo. Hos oss passar man om man är social och lite framåt. Det har fungerat otroligt bra med de elever vi fått från skolan hittills och det är verkligen ett hett tips till alla som vill säkra personal för framtiden, skaffa elever!

Finns det inget negativt med att ta emot elever?

– Man måste vara beredd på att duktiga frisörer vill gå vidare, man får vara tacksam för den tid man får istället för att vara rädd för att de ska lämna salongen, det är en del av yrket. Vi har haft elever som flyttat på sig till exempelvis Stockholm för att jobba på välkända salonger och en som startat eget i Örebro. Vi väljer att se det som en fjäder i hatten och ett kvitto på att vi skapat något bra. Många tänker nog att de inte är beredda att lägga ner tid på någon som kommer att lämna salongen, men har man tur vill någon/några stanna och då får man vara glad över det!

Om du fick ge ett tips till dig själv som ung oerfaren frisör, vad skulle det vara?

– Ingen minns en fegis! Våga visa att du vill vara en del av gänget och vad du går för. Erbjud dig att jobba extra så mycket du kan och fråga om du får ta in vänner och familj att experimentera på under din praktik. Gör allt du kan för att din praktikplats ska sakna dig de dagar du går i skolan så har du kanske säkrat ett jobb när skoltiden är över. ♦



Kikki och Carolina driver Salong Karma tillsammans.

HIGHLIGHTS ACADEMY

- DIN KREATIVA EVENTSTUDIO

På Dalagatan 7 i hjärtat av Stockholm finner du en 175 kvm stor studio med fantastiska möjligheter. Lokalen består av en mindre lounge och en större seminarielokal. Loungedelen är utrustad med kök och rymmer cirka 20 personer i biosittning. Seminarielokalen kan användas som salongsdel med 12 arbetsstationer och två schamponeringar eller som föreläsnings/visningslokal med utrymme för upp till 50 personer i biosittning.

All teknisk utrustning för presentationer, mingelträffar och kurser finns på plats. Studion kan också användas för fotograferingar, möten, kundträffar, produktlanseringar, eller varför inte en annorlunda kickoff?

LÄS MER OCH BOKA!

highlightsacademy.se

eller kontakta

Frisörföretagarna

08-87 04 30

GOCCIANI

VI INREDER ACADEMYN



Nätt kraftpaket



Frisören testar

Sofia Geideby, Årets Frisör 2012, 2014 och 2018 har fått i uppgift att testa och utvärdera Dyson Supersonic Professional.

Dyson Supersonic Professional är en fön skapad för professionellt bruk. Vi synar den i sömmarna för att se om den håller vad den lovar.

Hur skiljer sig Dyson Supersonic hair dryer Professional mot andra fönar du testat?

– Den skiljer sig på ganska många sätt. Bara när man tar i den känns den väldigt professionell och genomtänkt i sin teknik. Den känns annorlunda att hålla i till en början om man är van vid en annan typ av fön, men så är det ju med de flesta produkter, det är en liten inkörsperiod. Den känns mer kraftfull än andra fönar då den centrerar luften på ett bra sätt. Väl genomtänkt!

mindre i själva fönstycket vilket var lite trixigt i början men nu älskar jag den och tycker att andra fönar känns stora, långa och otympliga.

Hur lättarbetad är den?

– Den känns lätt att jobba med och det är väldigt enkelt att koppla på/byta munstycken. Man sätter fast dem med hjälp av magneter, det känns stabilt och de sitter på plats. Själva blåsfuntionen är exceptionell och den har ett mycket bättre och behagligare ljud än vanliga fönar, man störs inte på samma sätt av den.

Hur blir resultatet?

– Det beror på hur man fönar, haha! Skämt åsido, har man ett bra verktyg i handen bli resultatet därefter.

Hur känns den i handen?

– Ovant i början, men man vänjer sig snabbt. Den är lite

Skenet bedrar

Fönen är stilren och snygg men kan vid första anblick se liten och klen ut – men icke!



Vad tycker du om priset på 3195 exkl. moms?

– Det är den värd, det är viktigt med bra verktyg!

Vad tycker du om tillbehören?

– Jag jobbar med mycket olika hårtyper och den har bra kam för texturerade hår som jag använder mycket, för att skapa volym i botten. Kammunstycket är bra att föna ut hår med. Tratten är också toppen, sedan finns det ett nytt munstycke som minimerar lufttrycket för fint hår, håret blir rakt och glansigt utan att utsättas för hård belastning.

Inget lämnat åt slumpen

Bekvämt handtag med väl placerade knappar för att justera temperatur, hastighet m.m.

Tillbehör:

1. Professional koncentratör

(ingår vid köp) – Bredare och tunnare design för precisionstyling.

2. Gentle air-tillbehör (ingår vid köp)

– Snabb men skonsam styling för fint hår och känsliga hårbottnar.

3. Diffuser (ingår vid köp)

– Förbättrad diffusering för definierade lockar och vågor. Längre piggar når djupare ned i håret.

4. Smoothing-munstycke

(ingår vid köp) – Torka och styla håret på samma gång med hjälp av skonsam och låg luftflödes hastighet.

5. Wide tooth-kam (ingår inte i paketet

men går att få gratis via kontakt med Dyson Service) – Hjälper till att forma och förlänga hår med mycket textur medan det torkar.



LANSERAS SNART

KOMPLETT HÄRVÅRD FÖR ALLA BLONDA HÅR



DISTRIBUERAS I SVERIGE AV **SESSION:MAP**

OMNIBLONDE

Skulpturalt

Alireza Mousavis kollektion Teheran är skapad i hemlandet Iran tillsammans med vänner inom skönhetsbranschen.





”Kollektionen är en hyllning till mina talangfulla vänner som jobbar i smyg i Iran (fotograf, makeupartist och modeller). Då jag är en person som lever ett fritt liv och har alla möjligheter till utveckling vill jag hjälpa dem som lever under andra förutsättningar och belysa hur proffsiga de är med tanke på situationen i landet de befinner sig”

*Alireza Mousavi,
Årets Frisör 2020*





*Hår - Alireza Mousavi
Foto - Masiha Shojaei
Makeup - Zohre Goodazi
Styling - Tooka
Modeller - Negar Miran,
Toktam Yamini, Yasii Noori, Atousa*





GEORGE SFAKIANAKIS:

”Känslan av tillhörighet är det viktigaste i en salong”

Vi hade äran att ställa några frågor till George Sfakianakis, en av Greklands mest framstående frisörer som bland annat driver Avedasalongen Teo Hairdesign i fashionabla Glifada strax utanför Aten.



George har varit med länge men drivs fortfarande av att få se ett leende i slutet av varje behandling.

Vilken hårtrend är stor i Grekland just nu?
– 60- och 70-talets trender med fransar, lugg och flicks är den största trenden i Grekland just nu. Med hela sitt spektrum – korta, långa, böjda, rundade, fyrkantiga – för långt och kort hår. Majoriteten av vår kundbas vill att deras ansikten ramas in med lekfulla funktioner och vill göra ett djärvt uttalande i sin stil baserat på mjuka och lekfulla detaljer. Framför allt ser vi en anmärkningsvärd marknadsvridning till naturliga hårprodukter som matchar en grönare och mer hållbar livsstil.

Hur tror du att pandemin kommer att påverka hårtrender i framtiden?

– Utseende och dess behov har förändrats avsevärt under pandemin och jag förutser att hårtrenderna kommer att fortsätta att påverkas på kort sikt. Kvinnor återvänder till det naturliga och lite mer feminina och väljer att framhäva sin naturliga nyans, inklusive grått hår och superlångt hår. Dessutom ser vi att hemmabehandlingar- och ritualer har börjat bli en del av veckorutinen.

Vad är det bästa med att vara frisör?

– Jag blir exalterad när jag lyckas få en kvinnas förtroende och uppskattning genom mitt arbete, min närvaro, min personlighet och min energi. Det finns ingen större njutning än att se ett leende i slutet av varje behandling.

Vilket tips skulle du vilja ge unga/oerfarna frisörer?

– Följ din dröm om du verkligen älskar hår och är beredd att lära dig hårets konst. Om du inte verkligen älskar hår, följ den inte. Om du älskar det, sätt upp små hanterbara mål, följ dem konsekvent och arbeta varje dag för varje mål. Observera människor och trender på alla sätt du kan. Var inte rädd för att misslyckas och experimentera. Var inte rädd för att fråga. Lita alltid på din instinkt om vad du gillar och arbeta med >

Det är viktigt att salongens utseende är inbjudande och ger ett avslappnat intryck.





Att kombinera olika material, färger och former ger ett lyxigt intryck.



det. Det är ett av de vackraste yrkena i världen, har du makten att göra människor lyckliga, slösa inte bort den fantastiska möjligheten.

Hur arbetar du med försäljning i din salong?

– Först och främst är det en prioritet för oss att betrakta oss själva som skönhetskonsulter. Vi säger inte att vi säljer produkter, vi erbjuder våra kunder utbildning. Vad det betyder är att en skönhetskonsult erbjuder fantastiska härtjänster på frisersalongen och utbildar kunderna i hur de tar hand om sin skönhet, deras grooming, deras stil. Detta kommer endast med rätt produkter och rätt personer som arbetar i ett salongsteam. Så vi måste välja klokt åt båda håll, utbilda människorna och lita på produkterna.

Har er salong ett specifikt hållbarhetskoncept?

– Vi var bland de första som förutsåg den anmärkningsvärda marknadstivsten för naturliga, veganska hårprodukter och vi inspirerades av Aveda för en grönare och mer hållbar salong. Genom Aveda utbildar vi kunderna i principerna för återvinning, vegan- och cruelty free-produkter, hållbara ingre-

dienser och mycket mer. I våra salonger planteras växter, träd och blommor, alltid fräscha och naturliga, de lever och andas med oss. Vi har ett kommande "Take back"-program för återvinning av flaskor och förpackningsdelar. Och sist men inte minst håller vi på att införliva många biologiskt nedbrytbara element i vårt dagliga arbete, såsom folier, skålar och verktyg för att eliminera plast.

Hur viktig är salongens utseende?

– Känslan av tillhörighet är det viktigaste i en frisersalong. Interiören förmedlar din personliga stil men måste också få människor att känna sig avslappnade, trygga och att de kan vara sig själva. Form följer alltid funktion, med en twist av lyx.

Vad tror du kommer att hända med branschen i framtiden?

– Hårindustrin fortsätter att blomstra varje minut. Vi professionella måste följa förändringarna och anta nya trender och lära oss nya tekniska färdigheter. Förvisso går vi mot en grönare och mer hållbar framtid, men människor förblir desamma efter vilka behov de har. Vi måste förutse den väg vi kommer att följa och vara konsekventa och fokuserade på de beslut vi fattar. ♦



Trä i olika nyanser bidrar till en varm, ombonad men också modern känsla.

"INTERIÖREN SPEGLAR DIN PERSONLIGA STIL MEN MÅSTE OCKSÅ FÅ MÄNNISKOR AVSLAPPNADE OCH TRYGGA"

OMVÄRLDSBEVAKNING

A.P.E. FÖRETAGS SERVICE AB

Kassaregister, Betalterminaler, Kassasystem

Yabie
EXPRESS

- SIE-filer för exportering av dagsrapporter till ditt bokföringsprogram
- Historik / Statistik
- Personalliggare
- Integrerad betalterminal
- Digitala kvitton
- Fortnox-koppling
- Swish-koppling
- Klarna-koppling
- Förmånligt inlösenavtal
- Bokningsprogram (Internet/telefon-bokning + SMS-påminnelse)



019-57 35 95

www.apeforetagsservice.se



Validering av andra länder

Just nu är det många med utbildningar från andra länder som hör av sig till oss på Frisörernas Yrkesnämnd med frågor om validering och ansökan om Frisörlicens.

När det gäller validering i frisörbranschen finns två modeller för frisörer med utbildning från ett annat land.

Den ena modellen är en branschvalidering av yrkeskunskap som anordnas av Frisörföretagarna. Modellen används då yrkesbevis saknas eller när landet inte uppfyller Fyns krav på utbildning och yrkesprov. Sju praktiska moment samt ett teoretiskt prov avläggs. (Frisörlicens A). Därefter kan resterande gesällprov med åtta praktiska moment avläggas. (Frisörlicens AB).

Den andra modellen innebär att Fyn granskar andra länders utbildningsmodeller, yrkesprov samt yrkesbevis. Dokumenten tas fram och översätts till engelska eller svenska av frisören.

I många fall är mängden intyg omfattande vilket gör det svårt för vissa länder att få fram. Anses landet motsvara den svenska utbildningsstandarden kan ett nytt land godkännas för Frisörlicens. På licensen står landskoden för det godkända landet. Den frisör som har en utbildning från ett godkänt land, kan ansöka om sin frisörlicens direkt (Frisörlicens AB).

*Välkommen att kontakta oss om du har frågor gällande ditt land eller andra länder!
08-557 602 90, info@frisorlicens.se*

**"DEN FRISÖR SOM HAR EN
UTBILDNING FRÅN ETT GOD-
KÄNT LAND, KAN ANSÖKA OM
SIN FRISÖRLICENS DIREKT"**

Länder godkända för Frisörlicens

SVERIGE Frisörlicens Gesällbrev
Mästarbrev Yrkesprov svenskt,
med betyg
NORGE Svennebrev Mesterbrev
DANMARK Svennebrev Mesterbrev
FINLAND Yrkesexamen Högre
yrkesexamen
ISLAND Sveinsbréf Meistarabréf
TYSKLAND Motsvarande
gesällbrev Meisterbrief
FRANKRIKE CAP Certificat
d Aptitude Professionnel (A)
BP Brevet Professionnel (AB)
POLEN Czeladnika
HOLLAND Motsvarande gesällbrev
Motsvarande mästarbrev
ÖSTERRIKE Motsvarande
gesällbrev, Meisterbrief
SCHWEIZ Motsvarande gesällbrev
BELGIEN Motsvarande gesällbrev
ESTLAND Motsvarande gesällbrev
LETTLAND Motsvarande gesällbrev
LITAUEN Motsvarande gesällbrev
ENGLAND Diplom City of Guild
BOSNIEN Motsvarande gesällbrev
RYSSLAND Motsvarande licens
AUSTRALIEN Tafecertifikat nivå 3
USA
Utah License
Texas License
Kalifornien License
Virginia License
New York License
Maine License
South Carolina License

Psst!
**Nu är vi strax
6000 frisörer
med licens.**

Är du med och bidrar?
Ansök på frisorlicens.se
Välkommen
med din ansökan!





NYHET

TRUE GREY



Världens 1:a

**SILVERBEHANDLING PÅ SALONGEN FÖR ATT
ÅTERUPPLIVA NATURLIGT GRÅA HÅR**

Fri från parfym och alkaliseringsmedel såsom ammoniak eller etanolamin. Oxidativa gråa pigment som gradvis tonas ut och precis som rent vatten har True Grey ett pH på 7 för att ge håret nytt liv, samtidigt som den ursprungliga strukturen på fjällskiktet respekteras.

makechange



Maria Hellström:

"Det är viktigt både för branschen och vår egen tillväxt med elever"

Maria Hellström äger Green Heads i Stockholm sedan 2016 och började ta emot elever redan 2010 på sin tidigare salong. Hon anser att det på många sätt är enklare att ta in elever till en grön salong än det är att ta in färdiga frisörer.

Hur många är ni på salongen?

– Sammanlagt är vi 13 på salongen just nu. Vi är åtta anställda färdigutbildade frisörer, fyra trainees, en skolelev och så håller jag även på att anställa fler. Vi jobbar med fem olika prisnivåer hos oss: skolelev, trainee, top trainee, stylist och top hair stylist.

När började du ta emot elever?

– Det har jag alltid gjort, jag hade en salong tidigare som hette Hairligt och där började jag ta emot elever redan 2010.

Vad är positivt med att ta emot elever?

– Det är väldigt utvecklande för en själv att utbilda elever. Det är viktigt med elever för både branschen och vår egen tillväxt och det tillför energi till

salongen. För oss som är en grön salong är det ibland nästan enklare att ta in oerfarna som inte lärt sig jobba med traditionella färger exempelvis. Då blir det naturligt från början att det är så här man jobbar och frisören behöver inte försöka ställa om från oxidativ hårfärg till växtbaserad.

Är det ett bra sätt att skaffa personal på?

– Ja, det är det! Att utbilda elever leder nästan uteslutande till att man anställer även om det säkert alltid finns

undantag. De flesta av våra traineer har inte kommit direkt från gymnasieskolan utan är äldre med annan arbetslivserfarenhet. Till exempel Annica som jobbar hos oss, hon är lärare i engelska och bild egentligen men håller på att skola om sig till frisör. Nu är hon halvtid hos oss och halvtid i skolan.

Finns det inget negativt med att ta emot elever?

– Ibland blir det stressigare för dig som frisör eftersom du också ska utbilda någon. Men alla på salongen har ansvar för eleverna. Vi har ett system där alla har en egen handledare som är med från start och har koll på alla moment. Det är

**"DET ÄR
VÄLDIGT UT-
VECKLANDE FÖR
EN SJÄLV
ATT UTBILDA
ELEVER"**

exempelvis viktigt att inte hamna i den där totalstressen inför gesällen och vi fokuserar på olika moment under olika perioder.

Vilken tror du är den vanligaste orsaken till att man inte tar emot elever?

– Många salonger menar att de inte har råd att ta emot elever, medan jag anser att man är rädd för "att anställa". Jag tycker att elever avlastar något enormt på salongen och har man en bra onboarding där man är tydlig med att det ska vara en vinn-vinn-situation brukar det gå hur bra som helst! Målet är ju att eleven minst ska tjäna in sin lön och det brukar inte vara speciellt svårt.

– Jag upplever att elevbehandlingar är populära bland våra kunder vilket gör att vi kan ha en bredare kundstock. Jag har exempelvis en stammis som vill färga utväxten oftare än hon klipper sig, då brukar hon välja att göra bottenfärg hos vår elev.

Vad skulle du vilja säga till dem som funderar på att ta emot elever?

– Kör! Bara testa! Man kan ju alltid ändra sig. En skröna är att det aldrig går att avsluta med sin personal, och visst, det är inte kul men det går faktiskt, om det inte fungerar. Det finns inget att vara rädd för! ♦



Amanda Todor menar att det är tryggare att anställa en elev än att anställa någon utifrån.

Amanda Todor:

"Det finns inget enklare, billigare eller bättre sätt att skaffa personal på!"

Amanda Todor äger och driver sedan 2016 salong Hairdesign by Amanda i Hallstahammar utanför Västerås. För Amanda är det en självklarhet att ta emot elever på salongen och hon tycker själv att hon utvecklas mycket genom att lära ut yrket till andra.

Hur många är ni på din salong?

– Vi är fyra anställda, en hyrstol och en elev just nu.

När började du ta emot elever?

– Det skedde lite av en slump, när jag öppnade salongen blev det ett högt tryck vilket ledde till att jag behövde mer folk. Av en slump kom en elev och frågade om färdigutbildningsplats och jag tog emot henne. Det avlastade mig något enormt!

– Jag har också upptäckt att jag tycker att det är kul och givande att lära ut, så pass att jag faktiskt håller på att utbilda mig till yrkeslärare. Att få ifrågasätta sig själv om vad och varför man gör vissa saker är väldigt utvecklande, många gånger går ju saker av bara farten, det är bra att stanna upp och reflektera.

Vad är positivt med att ta emot elever?

– Det har så klart mycket att göra med vilken elev man får in, men det flesta jag tagit emot har varit väldigt hungriga och lättlärd. Jag har haft sju till tio elever på salongen och två av dem är faktiskt kvar som anställda vilket är superkul!

Är det ett bra sätt att skaffa personal på?

– Jag föredrar att anställa elever. När man anställer någon "utifrån" köper man grisen i säcken på ett annat sätt. Elever hinner man testa och anställa

som trainee först. Med elever hinner man få bättre koll på om de är en person man vill ha kvar eller inte. Jag förespråkar verkligen att ta emot elever och det är utan tvekan det bästa sättet att forma sin egen personal på.

Finns det inget negativt med att ta emot elever?

– Haha, jag tror faktiskt inte det. Inte om du får tag i någon bra kille eller tjej! Det enda är väl att man måste avsätta tid för dem men det tycker jag är roligt!

Vad tror du är den vanligaste orsaken till att man inte tar emot elever?

– Jag tror kanske att man har dåliga erfarenheter eller har hört från andra som haft dåliga erfarenheter. Men det har så mycket att göra med vilken skola eleverna kommer ifrån. Eller så har man kanske för höga krav och tycker att eleven ska kunna gå in och jobba som en färdig frisör direkt, men min erfarenhet är att man kommer dit väldigt snabbt ändå med rätt person.

Vad skulle du vilja säga till dem som funderar på att ta emot elever?

– Gör det bara! Det finns inget enklare, billigare eller bättre sätt att skaffa personal på. I slutändan genererar det mer än det tar! ♦

**8 frågor & svar
för dig som vill ta
emot elever**

NATURAL
GLOW

NATURE INSPIRED JAGUAR

FRÅGA DIN GROSSIST

NATURAL
VIBES

INFO@GERTSSONTRADING.COM
WWW.GERTSSONTRADING.COM

8 FRÅGOR & SVAR - ATT TA EMOT ELEVER

1 Vad krävs av mig som arbetsgivare för att ta emot en elev?

För elever i färdigutbildning krävs att du eller någon anställd i företaget är behörig frisör och kan vara handledare samt att företaget är medlem i Frisörföretagarna eller har hängavtal med Handels. För elever som har APL (arbetsplatsförlagt lärande) är det skolan som styr kraven för handledning m.m.

2 Om jag har en elev från en frisörskola som har APL hos mig 2 dagar i veckan, vilken lön ska hen ha?

Elever som har schemalagd APL ska inte avlönas, det räknas som praktik och är en del av utbildningen. Om eleven jobbar utanför schemalagd skoltid, på kvällar helger och lov, kan hen anställas på ferieutbildning och avlönas per timme enligt Nivå 2.

3 Vad är timlönen för en elev i färdigutbildning under Nivå 2?

Det finns ingen timlön, elever i färdigutbildning har månadslön som baseras på hur många timmar i veckan de är anställda, t. ex. 38 timmar i veckan: 12 505 kr/mån. För mertid eller löneavdrag är månadslönen 76,09 kr per timme. Efter 1000 timmar tillkommer också arbetsprovision om 10 % på inarbetat belopp exkl. moms.

4 Vad händer om min elev i färdigutbildning blir sjuk?

Enligt sjuklönelagen har alla anställda rätt till sjuklön, även elever. Du betalar 80 % av lönen de första 10 arbetsdagarna minus karensavdrag, karensavdraget är 8 timmar för den som jobbar heltid och 4 timmar för den som jobbar t. ex. 20 timmar i veckan. Efter 10 arbetsdagar tar Försäkringskassan över sjuklöneansvaret.

5 När kan min elev avlägga gesällprov?

När eleven sammanlagt har arbetat 2000 timmar, eleven ska registrera timmarna i ett utbildningsdokument (tidigare utbildningsbok). Du godkänner att timmarna stämmer och eleven ansvarar själv för att anmäla sig till sitt prov.

6 Har min elev i färdigutbildning rätt till semester?

Ja, alla anställda har rätt till semester enligt semesterlagen. Antal betalda dagar samt storleken på ersättningen per dag räknas ut på samma sätt som för övriga anställda i frisöravtalet.

7 Hur många elever får jag ha på min salong?

Antal behöriga	Elev/trainee
1	1
2	2
3	2
4	3
5	3
6	4
7	5
8	5
9	5

8 Får min elev stå ensam och jobba på salongen?

Enligt avtal rekommenderar man att handledaren är schemalagd samtidigt som eleven minst 75 % av veckoarbetstiden under de första 1000 timmarna under Nivå 2 och 50 % av veckoarbetstiden under de resterande 1000 timmarna.





i am



BY SWEDISH HAIRCARE

HÅRVÅRDSPRODUKTER

FÖR EN
KLIMATSMART
FRAMTID

VILL NI VARA MED
PÅ VÅRT KONCEPT ?

KONTAKTA OSS:

INFO@IAMBYSWEDISHHAIRCARE.COM

f I AM BY SWEDISH HAIRCARE @ IAMBYSWEDISHHAIRCARE

IAMBYSWEDISHHAIRCARE.COM



ESSENTIAL LOOKS

INSCAPE-KOLLEKTIONEN FRÅN SCHWARZKOPF PROFESSIONAL,
INSPIRERAD AV KÄNSLAN AV ATT FLY FRÅN DEN YTTRE VÄRLDEN TILL
ETT RIKARE INRE LIV. EN TRENDKOLLEKTION SOM FIRAR SCHWARZKOPF
PROFESSIONALS FEMTIONDE UPPLAGA AV ESSENTIAL LOOKS.

TREND I

Novel Comfort

Denna trend handlar om kvalitet, hemmakomfort och själv-acceptans. En palett med jordiga färger visas i enkla klippningar med lockar och texturerade finishar för att skapa mjuka och feminina looker, allt för att skapa en må bra-känsla.





TREND 2

Quintessential

Quintessential ger en ny känsla av kvinnlighet från 1960-talet och ger mjuk nostalgi en ny modernitet. Glada blommiga nyanser är centrerade runt askgråa och cendré-färger som väcks till liv genom precisionstekniker, samtida klippningar, rundad styling och naturligtvis – en perfekt finish.



TREND 3

E-phoria

Det är en ny gryning, det är en ny dag och E-phoria firar en blandad värld där mänskligheten introduceras i teknikens värld för att bygga en bättre framtid.

Extravaganta och djärva elementära röda möter glödande metalliska nyanser, med klippningar som framhäver individen och med en uttrycksfull styling.





Aduho

by Xara Ferri



I denna kollektion står färgen i fokus och uttrycker alla dess nyanser tack vare samspelet mellan olika texturer och färgkombinationer.







Hår - Xaro Ferri @xaroferriestilista
Foto - Juanjo Martín @graficament
Makeup - Karla Rillo @karlarillo
Styling - Xaro Ferri Estilista @xaroferriestilista
Retuscheriing - Juanjo Martín @graficament



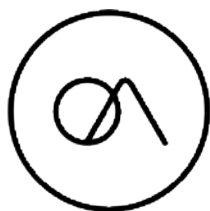
SCANDINAVIAN BEAUTY
INSPIRED BY NATURE



Gold Professional Haircare är det danska varumärket som föddes ur kärleken till frisöryrket och som åtskilliga gånger har prisats för sin miljömedvetenhet. Produkter som till stor del består av noggrant utvalda förnybara och hållbara ingredienser skapar ett komplett sortiment hårvård, styling och färger. Miljövänliga, långlivade och effektiva för att klara av de ständigt föränderliga trenderna.


GOLD
PROFESSIONAL HAIRCARE

Exklusivt för salonger - bara hos HeadBrands



ACCESS
L'ORÉAL

UTBILDNING, INSPIRATION & GEMENSKAP

24/7



**När och var du vill.
I mobilen, surfplattan
eller datorn.**

Oavsett om du är en nytexaminerad eller erfaren frisör, frilansare eller till och med salongsägare – ACCESS erbjuder innehåll för just dig!

Lär känna våra varumärkens alla produktserier, få inspiration om nya trender, tekniker såväl som smarta tips på hur du bäst lyckas med sociala medier och affärsutveckling.

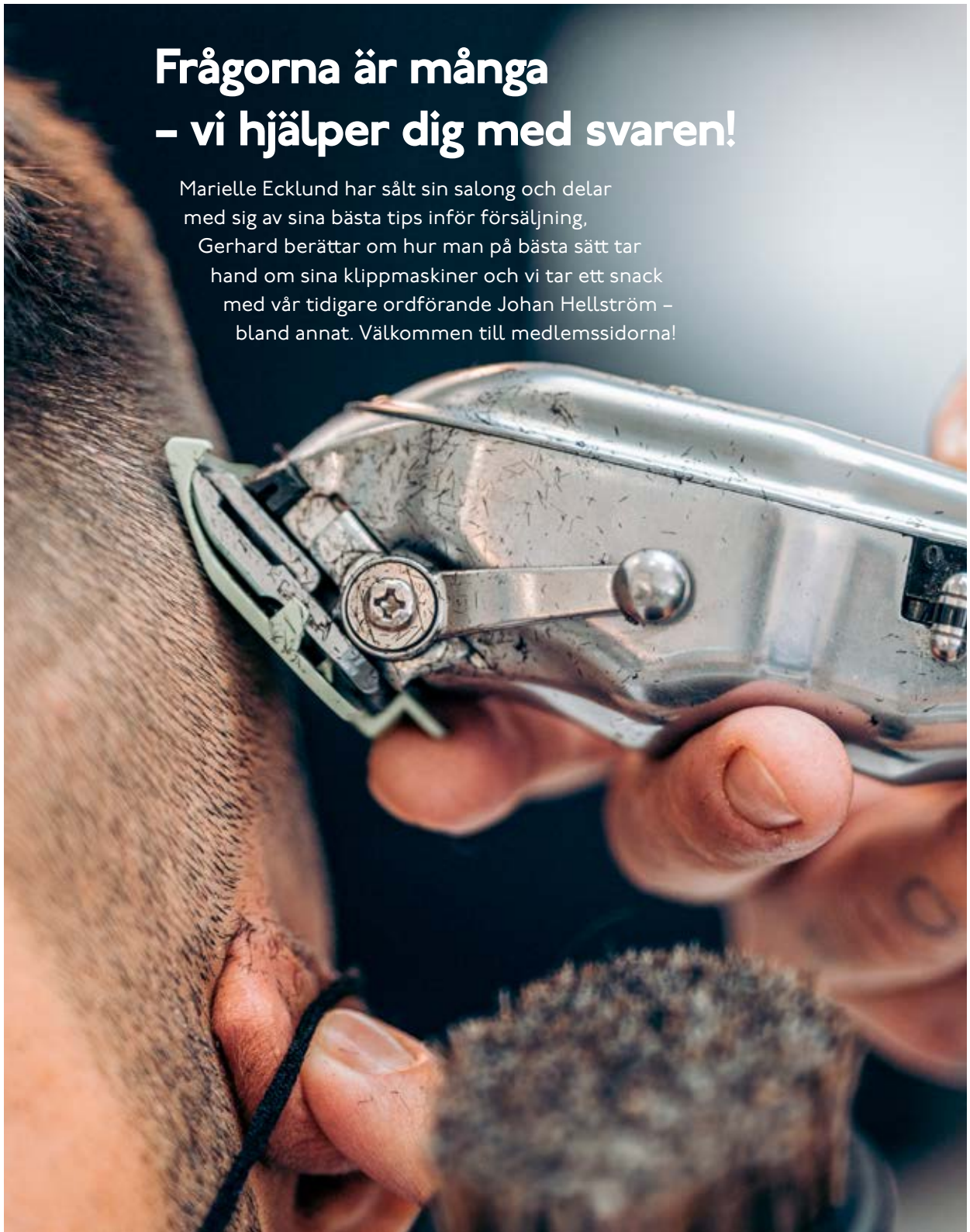
SKANNA QR-KODEN OCH LADDA NER ACCESS-APPEN.
DU KAN OCKSÅ LOGGA IN ELLER REGISTRERA DIG PÅ
www.lorealaccess.com/se



MEDLEM

Frågorna är många – vi hjälper dig med svaren!

Marielle Ecklund har sålt sin salong och delar med sig av sina bästa tips inför försäljning, Gerhard berättar om hur man på bästa sätt tar hand om sina klippmaskiner och vi tar ett snack med vår tidigare ordförande Johan Hellström – bland annat. Välkommen till medlemssidorna!



Marielle Ecklund:

”Nu drar jag till Kansas!”

Marielle Ecklund, eller drottningen av balayage som hon också kallas, har sålt sin salong för att byta studentstaden Uppsala mot USA:s mittpunkt, Kansas, på deltid. Flyttlas-set går vid årsskiftet och en sak har hon lärt sig, att sälja salong tar längre tid än man kan tro.



Hej Marielle, det går rykten om att du ska lämna landet?

– Ja, det stämmer, iallafall till viss del, nu drar jag till Kansas City på deltid! Så går det när man bestämt sig för att skaffa barn med en man från USA och jag är faktiskt i minoritet eftersom våra barn är födda i Kalifornien. Jag har flyttat mellan Sverige och USA flera gånger, så detta är inget nytt för mig, och jag har en fot i vardera land. Att kunna fortsätta vara en del av Sveriges frisörbransch var dealen med min man när vi bestämde oss för att flytta, så jag har redan bokat in fysiska kurser i Sverige till våren. Dessutom kommer jag snart igång med min onlineutbildning, och jag hoppas kunna bidra med ett brett perspektiv som arbetande frisör i två länder.

Har du redan sålt salongen?

– Japp, den är såld, med aktiebolag och hela rubbet. Men det tog längre tid än jag trodde att sälja salongen, även om jag hittade köparen relativt snabbt.

Vem har köpt den?

– En av tjejrna som jobbar på salongen. Hon hade egentligen inte några planer på att skaffa egen salong men jag sådde ett frö som slog rot relativt snabbt. Det känns toppen och jag kommer att fortsätta vara en del av salongen när jag kommer hem till Sverige och jobbar.

Hur värderar man en salong egentligen?

– En klok person sa till mig att sinnesro också är mycket värt och det går ju faktiskt inte att mäta i pengar. Sedan är det kanske inte idealiskt att sälja under en pandemi, men ett ägandeskap och en försäljning är en oerhörd erfarenhet och pengar är inte det enda som har ett värde. När man värderar en salong ska man inte tänka på det känslomässiga värdet utan på faktiska siffror. Hur mycket kunder har man? Vad kostar soffgruppen? etc.

– Jag tog hjälp av Frisörföretagarna, kollegor i branschen som köpt och sålt salonger relativt nyligen och en

Marielle flyttar till Kansas City med familjen men kommer fortsätta hålla kurser och utbildningar i Sverige.

businesskontakt jag har för att få många olika infallsvinklar. Det lustiga var att alla instanser gav mig ungefär samma värde. Jag tror att det är viktigt att bolla mycket med andra och känna efter i magen vad som är viktigt. Det kanske exempelvis ger mer sinnesro att sälja till någon som redan finns på salongen än att sälja till någon utifrån.

Hur lång tid tog själva försäljningsprocessen?

– För mig har det tagit nästan ett halvår från att dialogen startade till färdig affär. Jag hade fyra hyrstolar och hade inte ägt salongen speciellt länge vilket gjorde att jag bara kunde se bokslut från pandemi-år. Det gjorde det svårare med värderingen på ett sätt, men lättare på ett annat. Eftersom allt fortfarande var nytt, kaffemaskin, inredning etc. Fanns alla garantier fortfarande kvar. Men en sak är säker, det tar längre tid än man tror att sälja salong!

”EN KLOK PERSON SA TILL MIG ATT SINNESRO OCKSÅ ÄR MYCKET VÄRT VID EN FÖRSÄLJNING.”

Marielles tips till dig som vill sälja:

- ◆ Bestäm vad som känns viktigast inför försäljningen för att det ska kännas bra i efterhand, är det vem du säljer till? att det ska gå fort eller att du får ut så mycket pengar som möjligt?
- ◆ Hur viktigt är det med vem som köper? Vem vill du sälja till?
- ◆ Sälj med god marginal, det är mycket mer att tänka på än man tror!
- ◆ Börja med att sänka förväntningarna så undviker du besvikelser, och försäljningen känns positiv.
- ◆ Ta hjälp av andra, både inom och utanför branschen för att få ett större perspektiv i försäljningsfrågor och värdering.
- ◆ Jag sålde mitt aktiebolag, så köparen skaffade nya försäkringar, gick med i Frisörföretagarna och skaffade salongsförsäkringen via dem, vilken är den bästa och tryggaste enligt mig!
- ◆ Ring telefonbolaget, hyresvärden, ta hand om alla prenumerationer och fixa bankgarantin. Det ska stå ett nytt namn på precis alla kontrakt. Detta gäller även om man säljer ett aktiebolag.
- ◆ Registrera den nya ägaren hos Bolagsverket om du säljer hela aktiebolaget. Det kan man inte göra förrän försäljningen har skett vilket blev lite av ett moment 22 där man hamnar i limbo ett tag.
- ◆ Se till att du har en bra revisor som kan avgöra vem som ska stå för alla räkningar, intäkter etc. under själva övergångsperioden. Det kan vara klurigt att räkna ut om man inte har en bra revisor som kan hjälpa till med kontraktsfrågor och komma med råd kring hur man fördelar allt så rättvist som möjligt för båda partner.
- ◆ Se till att revisorn har koll på alla transaktioner som sker kring försäljningen så att allt hamnar på rätt ägare. I mitt fall tar den nya ägaren över min revisor vilket både är smidigt och bevisar att revisorn vill båda väl! Tryggt och enkelt.



En fantastisk helhetslösning för dig som frisör!

Bokning, betalning och kundvård med marknadens bästa villkor.

Valei-vän-erbjudande! Prova 3 månader gratis.

Kom igång idag på: www.valei.com/frisor

Efter gratisperioden betalar du endast från 300 kr/månad. Glöm startavgifter, bindningstider och uppsägningstider.

Säg hej till Valei!



GOOD DAYS. GREAT WORK.



hello@valei.com



019-300 100



Säker hantering av kosmetiska produkter

KoHF reder ut frågan om säkerhetsdatablad.

Leverantörsföreningen KoHF tackar för möjligheten att reda ut frågor om säker hantering hos frisören av kosmetiska produkter. Först ska det dock sägas att alla produkter som frisören hanterar inte är kosmetiska produkter i lagens mening. Kosmetiska produkter är till exempel schampo, balsam, hårsprej, hårfärger, hårstylingprodukter. Exempel på produkter som inte är kosmetiska produkter är diskmedel, golvrengöringsmedel. Dessa är definitionsmässigt kemiska produkter som regleras framför allt genom kemikalielagstiftningens två centrala EU-förordningar.

Fullständig märkning ger användaren villkor för säker hantering

Kosmetiska produkter, oavsett om de används av konsumenter eller av yrkespersoner, ger via märkning på förpackningar, behållare och/eller bipacksedlar och så vidare dels information om fullständigt innehåll, dels information om de försiktighetsåtgärder du som användare ska vidta för ett fullgott, hälsosäkert resultat. Detta inkluderar i därför motiverade fall även information om brandsäker hantering.

Branschföreningen KoHF:s "Vägledning om frisörprodukter"

För att förtydliga villkoren för yrkesmässig, säker hantering av frisörprodukter specifikt erbjuder branschföreningen Kosmetik- och hygienföretagen informationsfoldern "Vägledning om frisörprodukter". Foldern som kan laddas ner hos KoHF innehåller bland annat en serie för frisöryrket relevanta så kallade produktgruppsblad. Dessa utgår för enkelhets skull från syftet och formatet i kemikalielagstiftningens säkerhetsdatablad.

Tips: All den information som finns i märkningen tillsammans med informationen i KoHF:s vägledning ger också god grund för den riskbedömning som frisören enligt arbetsmiljölagstiftningen ska genomföra.

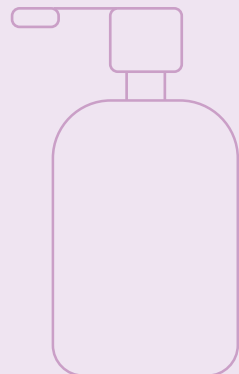
Lagstiftningen kräver inte säkerhetsdatablad för kosmetiska produkter

Kraven om detaljer i märkning skiljer sig mellan kemikalielagstiftningen och kosmetiklagstiftningen. Till skillnad mot kemikalielagstiftningen ska all relevant information om innehåll och säker hantering för kosmetiska produkter framgå av produktens märkning. Kravet i kemikalielagstiftningen på att lämna säkerhetsdatablad till den som yrkesmässigt hanterar en klassificerad kemisk produkt är också undantaget kosmetiska produkter. Kort och gott, lagstiftaren menar därför att säkerhetsdatablad inte behövs för kosmetiska produkter, eftersom relevant information om säker hantering redan hanteras på annat sätt. Från leverantörsföreningen noterar vi förstås att lokal, kommunal tillsynspersonal ändå ibland frågar frisören om säkerhetsdatablad. Vår bedömning är att tillsynspersonalen då blandar ihop kraven på kemiska produkter med dem som gäller för frisörprodukter som definitionsmässigt lyder under kosmetiklagstiftningen.

En vanlig anledning till att säkerhetsdatablad ändå efterfrågas är att produkterna är brandfarliga eller klassade som farligt gods vid transport. Sådan information ska leverantören kunna lämna, men det finns alltså inget krav på att det görs via just säkerhetsdatablad.

Den som söker säkerhetsdatablad för de kemiska produkter som denne använder bör vända sig till tillverkaren. Uppgifter till denne ska finnas angivna i märkningen på produkten.

**"ALLA
PRODUKTER
SOM FRISÖREN
HANTERAR ÄR
INTE KOSME-
TISKA PRODUK-
TER I LAGENS
MENING."**



GESÄLLPROV FÖR ERFARNA

HAR DU ARBETAT SOM FRISÖR I ÖVER TIO ÅR OCH ÄNNU INTE AVLAGT GESÄLLPROV? LÄS VIDARE FÖR NU HAR DU MÖJLIGHET ATT BLI BEHÖRIG FRISÖR!

Under en tidsbegränsad period är det möjligt för frisörer som arbetat i över 10 år att göra sitt gesällprov med start 1 januari 2022 till och med den 31 december 2023.

Den arbetade tiden verifieras med anställningsavtal, lönespecifikation eller med underlag från Skatteverket om man driver eller har drivit företag.

Provet är komprimerat och utförs på en dag med moment plockade från både del- och gesällprov.

Kriterierna för provet finns på frisorforetagarna.se
Anmälan görs till: utbildning@frisor.se

TA CHANSEN!



NYHET

SCALP CLINIX



**MATCH.
MIX.
BALANCE.**

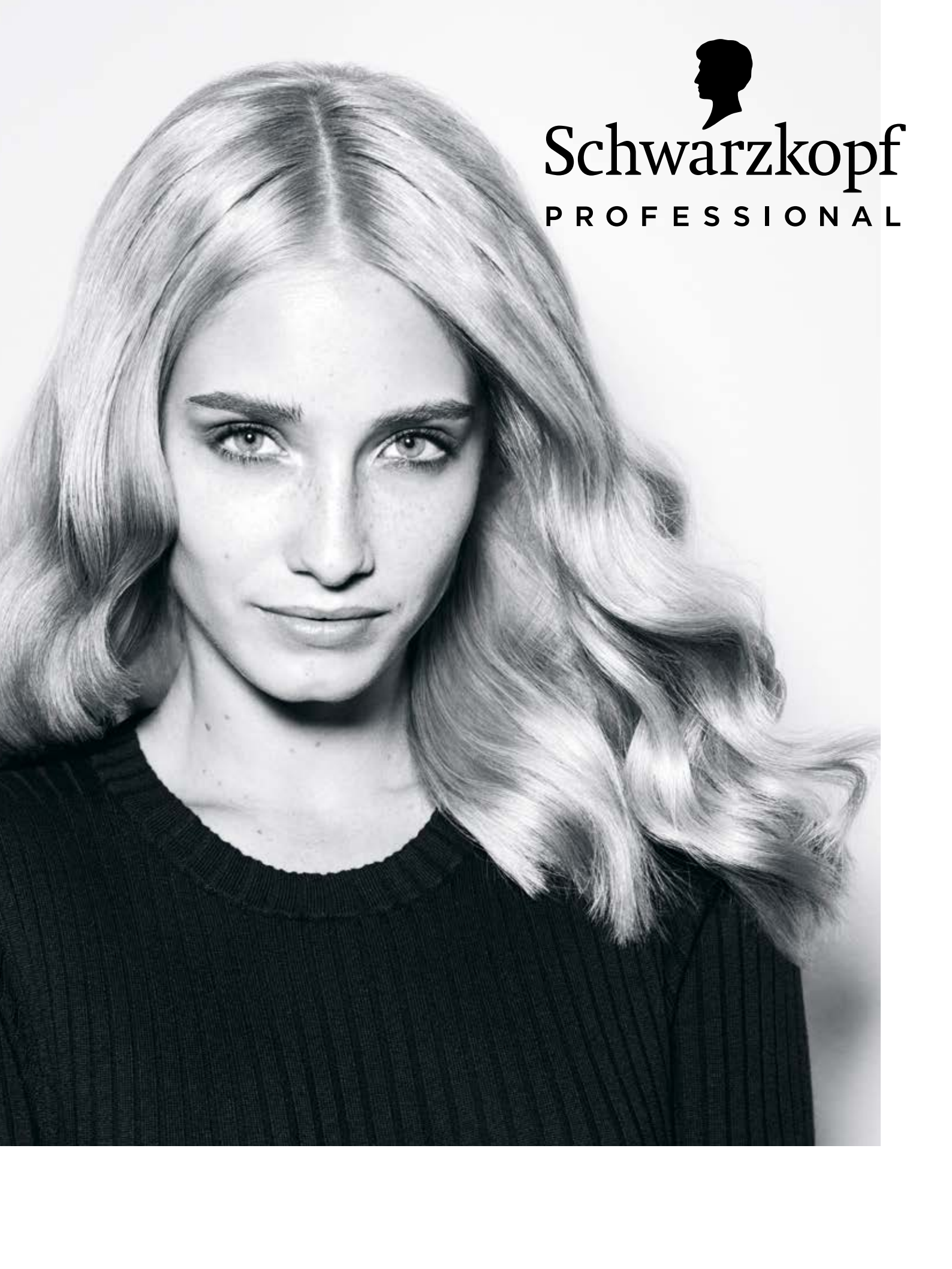
Hårbotten: grunden till vackert hår!

Vår mest avancerade och skräddarsydda hudvård för hår och hårbotten. Formulerad med mikrobiomaktiver för att återskapa balansen i hårbottens mikrobiom. Exklusivt för salong.

För mer information vänligen kontakta Schwarzkopf Professionals kundtjänst tel 010-480 76 00.
www.schwarzkopf-professional.se

 Schwarzkopf Professional  schwarzkopfprosverige

Together. A passion for hair.



Schwarzkopf

PROFESSIONAL

Charbel levde i spelmissbruk, destruktivitet och led av självmordstankar. Att man kunde försörja sig på att tala inför andra hade han ingen aning om. Idag, några år senare, är han en prisad föreläsare på Sveriges scener.

Av Linnéa Wallin

Charbel Gabro:

”Jag är hundra procent syrian och hundra procent svensk”

Charbel Gabro har över 14 års erfarenhet av att arbeta med frågorna integration, mångfald och inkludering. Han har blivit prisad som Sveriges bästa talare 2019 och har i flera år arbetat på uppdrag av kommuner, myndigheter, företag, skolor och institutioner. Under Frisörföretagarnas kongress i oktober höll Charbel en föreläsning som väckte många känslor och tankar – och som slutade i stående ovationer.

FYRA ÅR GAMMAL KOM Charbel tillsammans med sin mamma, pappa och fem syskon till Sverige. De hade lämnat Syrien i hopp om ett bättre liv. Men livet i det nya hemlandet blev tufft. Föräldrarna hade svårt att hitta sin plats i samhället och barnen upplevde ett starkt utanförskap. Kylskåpet var ofta tomt och att gå hungrig hörde till Charbels vardag.

– Jag hade en lärare som hette Birgitta, hon brukade fråga: ”hur mår du, Charbel?” Och jag sade artigt som jag lärt mig: ”Det är bra, tack, fröken Birgitta, hur mår du själv?” Men hon var inte en vanlig lärare, hon var en sådan där jobbige en som höll

kvar blicken och märkte att något var fel. Hon frågade om jag var hungrig och erbjöd mig två knäckemackor. Det kan tyckas lite men för mig betydde det så otroligt mycket, inte bara genom gesten att ge mig lite mat, utan för att hon såg mig på riktigt, det glömmar jag aldrig. **CHARBELS TONÅR PRÄGLADES** av frustration över det svenska samhället som i sin tur ledde till destruktivitet, spelmissbruk och självmordstankar.

Till den dag då drömmarna tog fart, och viljan att få dela med sig, göra gott och hjälpa människor ut ur utanförskap, blev större än hans egna problem. Charbel skapade en vision: Att avdramatisera kulturmöten och skapa förståelse för olikheter, oavsett ursprung, nationalitet, religion, kön, sexualitet och ålder. Han började föreläsa, hålla i utbildningar och workshoppar, för såväl företag, organisationer som skolor.

Charbel vill inte skriva någon på näsan genom att säga vad som är rätt och fel, för vem kan bestämma det? Däremot vill han belysa vilka olikheter vi människor besitter för att med den kunskapen i ryggen kunna bemöta varandra med respekt, omtanke och förståelse.



Charbel vill inte säga vad som är rätt och fel, han belyser hellre de olikheter som finns för att människor lättare ska kunna förstå och respektera varandra.



CHARBEL BERÄTTAR OM hur olika våra samhällsstrukturer är uppbyggda och menar att här i Sverige prioriterar och förlitar vi oss först och främst på jaget, därefter på myndigheten och sedan på familjen, medan man i exempelvis Syrien alltid förlitar sig på familjen i första hand då myndigheterna ofta är korrupta. Charbel menar att det blir en stor omställning och att allt han och hans familj blivit "programmerade till" i sitt hemland blev omkullkastat när de kom till Sverige.

– Syrien är väldigt annorlunda i jämförelse med Sverige men vad är egentligen rätt eller fel? Vi litar bara på vår familj men det kan skapa problem när vi kommer till Sverige eftersom vi bara litar på de närmaste och på familjen. Det sitter i vår ryggmärg och är något vi tar med oss hit vare sig vi vill eller inte säger Charbel och fortsätter:

– I Sverige behöver vi inte våra familjemedlemmar på samma sätt. När man behöver hjälp finns det ett skydds nät. Skola och sjukvård etc. Men för oss som kommer utifrån är det svårt att förstå. Försök exempelvis att förklara vad pappadagar är för en man från Syrien. Där är det givet att kvinnan ska vara hemma.

ETT ANNAT EXEMPEL

Charbel tar upp är synen på att betala skatt.

– Nu förstår jag hur viktig skatten är men när vi kommer hit hatar vi skatten och försöker komma undan den. En man jag känner sade: "Jag vill träffa den där Moms och snacka med honom, han tar mycket pengar från mig!" han trodde att

moms var en fysisk person som tog pengar från hans företag varje månad, säger Charbel och skrattar åt minnet.

En annan sak som skiljer oss åt är synen på våra äldre.

– I Sverige finns en stor åldersdiskriminering, här är det svårt att hitta jobb när man blivit äldre medan man i många andra länder får de bästa jobben ju äldre man blir. Vad vi tror är "landet lagom" är egentligen väldigt extremt i förhållande till världens andra länder. Utmaningen ligger i att möta varandra för dem vi är. Invandrare vill inte komma hit och känna att man 'är' fel. Vad vi gör kanske är fel i era ögon, men vi är inte fel som individer.

Charbel menar att allt handlar om kommunikation.

– I Sverige får alla vara med när man pratar och det är ordning och reda vid ett samtal. För oss är det tvärtom, vi vill bara vara med och prata, tycka, tänka och gestikulera! För oss är det helt normalt och det är vårt sätt att visa att vi engagerar oss. När jag pratar med en person vill jag att den ska avbryta och lägga sig i, då vet jag att personen lyssnar och är med i konversationen.

– Vi är också vana vid att bli tillsagda ganska hårt och tycker inte att det är

konstigt med det, men vad är rätt och vad är fel? Det finns ingen magisk "jag ska bli svensk"-knapp att trycka på, allt handlar om kommunikation och öppenhet.

Charbel avslutar med att be publiken reflektera över hur

deras umgängeskrets ser ut.

– Ser människorna i den ut som du själv är du inte med och bidrar till inkluderingen i det svenska samhället, och glöm inte att du också kan vara en "Birgitta" för någon.

"SYRIEN ÄR VÄLDIGT ANNORLUNDA I JÄMFÖRELSE MED SVERIGE, MEN VAD ÄR EGENTLIGEN RÄTT ELLER FEL?"

Sköt om dina klippmaskiner och skär

- det är enklare än du tror!

Gerhard Fischer,
servicetekniker på LB
Saxservice.

Tillhör du dem som glömmar att underhålla maskiner och skär? Då är du inte ensam! Hår och smuts hindrar funktionen och sliter på utrustningen helt i onödan. Men det är lätt att förebygga. Vi frågade Gerhard Fischer på LB Saxservice om lite tips och råd.

Allt du behöver, utöver tandpetare, för att ta hand om dina klippmaskiner och skär.

”SÄTT NÅGRA DROPPAR OLJA PÅ SKÄREN VARJE DAG, DÅ KOMMER MASKINEN ATT FUNGERA SOM BÄST”

1. Ta av skäret och blås rent.



2. Blås även rent innanför filtret.



3. Applicera olja vid markeringarna.



Blås rent.

Den klassiska klippmaskinen – Oster 97 med "snap-on-skär"

Det finns många olika typer av klippmaskiner och Oster 97 hör till de allra vanligaste på salongerna. Det är en arbetshäst som funnits i över 40 år. Men även en sådan maskin behöver ses över regelbundet för att fungera år efter år utan problem.

Detta behöver du:

Tryckluft på burk, olja, en liten borste, en trasa och en tandpetare. Tryckluft finns att köpa hos exempelvis Biltema eller i datorbutiker.

Gör så här:

1. Ta av skäret på maskinen och använd tryckluft på burk för att blåsa rent området runt skärfästet från olja och hår.

2. Lyft av luftfiltret och blås rent innanför filtret där kylluften sugas in i motorn. Här samlas med tiden hår och smuts som täpper till så att maskinen inte går som den ska.

3. Rengör och olja skäret dagligen så slipper du att hår och smuts samlas sig i skäret. Tänk på att oljan behövs för att undvika värmefriktion och slitage. Det räcker med en liten droppe på varje ställe bilden visar.

Har du en annan klippmaskin än Oster 97? Det viktigaste är att hålla rent där du kan komma åt med borste eller tryckluft – och att sätta några droppar olja på skären varje dag, då kommer maskinen att fungera som bäst.

Batteridrivna trimmers

Trimmers är oftast sladdlösa och mindre i storlek. De behöver hållas rena på samma sätt som de större klippmaskinerna. De två vanligaste problemen med trimmers kan du oftast lösa så här:

Batteriet laddas inte som det ska

Det beror oftast på smutsiga kontaktytor på trimmern eller laddstationen. Smuts och kemiska stylingprodukter kan även ge korrosion i längden, som förstör förmågan att leda ström.

Bra att veta:

Batterierna på nyare trimmers måste laddas upp när de blir tomma. De tål inte att lagras en längre tid utan laddning och går då inte att ladda upp igen.

Trimmern startar inte trots att den är fulladdad

Det beror oftast på att skäret behöver rengöras. Stelnad smuts kan bli som ett klister så att skäret inte kan röra sig. Trimmers har lägre motorstyrka och orkar då inte driva skäret.

När de här åtgärderna inte längre räcker till är det förmodligen dags för en underhållsservice på verkstad. Det brukar räcka med att skicka in maskinerna vart tredje till vart femte år. Då görs en fullständig genomgång där slitdelar och kol med mera byts efter behov.

1. Rengör laddningskontaktarna.



2. Lyft överskåret genom att sätta in en tandpetare mellan över- och underskär.

3. Borsta eller blås rent skäret. Dra ut tandpetaren och sätt på ett par droppar olja. Klart!



Varannan vecka träffar Frisörföretagarnas Ted Gemzell och Linnéa Wallin spännande personer i och kring branschen för att prata om allt som hör hår, och företagande, till.



Hair Talks- podden

”En inspirerande podd som handlar om det jag ägnat hela mitt liv åt. Jag älskar den!”

AVSNITT:



Tre generationer företagare

Vad är egentligen hemligheten bakom ett företag som överlevt genom tre generationer? Det får du svaret på i detta avsnitt när vi snackar företagande med Mattias Ehlin. Mattias är en framgångsrik företagare med personal som verkligen trivs på jobbet. Men hur får man sin personal att trivas och varför är det så viktigt att ha kontinuerliga möten? Det och mycket mer i detta avsnitt – Välkomna!



Så bygger man en bra kultur på salongen

Andreas är inspiratören och affärsutvecklaren som hjälpt åtskilliga företag att bli både lönsammare och gladare. Andreas som själv verkat inom frisörbranschen bjuder på tips och tricks för att bygga en bra kultur på salongen, vikten av att komma ur sin bubbla och vad vi som frisörer kan lära oss av bageribranschen – Välkomna!



Framtid, inspiration och behovstrappor

Mörkare tider är på ingång men frisörbranschen ser desto ljusare ut. I detta avsnitt snackar vi framtid, inspiration och behovstrappor med affärscoachen Vanessa Leporati. Varför är det så viktigt att kunna kombinera kreativitet med business och hur bygger man ett starkt team som uppträder professionellt? Frågorna är många och Vanessa sitter på både idéer och svar.



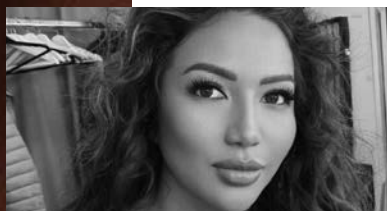
En historisk jätte

Hans Algeskog är den före detta matförsäljaren som tog steget in i skönhetsbranschen tillsammans med Gazette of Sweden för 45 år sedan. I detta avsnitt tar Hans med oss på en historisk resa och bjuder på insikter och framtidsspaningar från en bransch i ständigt rörelse. Givetvis får vi också ta del av det högaktuella beslutet att Gazette nu blir en del av Lyko.



Allt om manlig hårvård

Nils Johannesson är herrfrisören som vill slå ett slag för manlig hårvård. I detta avsnitt delar han med sig av sin mångåriga kunskap inom branschen och bjuder på allt från historia och säljtips till trendspaningar. Tillsammans reder vi också ut vad som egentligen är skillnaden mellan att vara herrfrisör och barberare.



Att födas i fel kropp, söka svar och finna ro

Sophia Aronsson är frisör, salongsägare och deltagare i "Robinson" 2021. I hennes sommarprat berättar hon öppenlydigt om hur det är att födas i fel kropp och att stora delar av livet söka klickar och bekräftelse för att slutligen finna sig själv på en öde ö i Norrlands skärgård.



Frisören som fick en dödsdom och valde livet

Susanna Ahl har yrket i blodet och är dessutom tillverkad inne på sin mammas salong. Idag driver hon salong På Hörnet i Uddevalla samtidigt som hon kämpar med en obotlig sjukdom. Julen 2018 upptäcktes en elakartad cancer tumör i hjärnan. I Susannas sommarprat får du ta del av hennes resa och höra hur hennes kämparglöd fått henne att borste från allt det hemska och istället välja livet.



Världsmästare och ägare till Victor Noblesse

Dani Abunar är världsmästare inom frisöryrket och ägare av Victor Noblesse i Göteborg. Dani som växte upp och började sin karriär i småländska Älmhult tar oss med på sin livsresa och vi får bland annat ta del av hans tid som saxförsäljare i London, hur han blev lurad och utblottad av en affärskollega, tävlingar, affärsidén bakom Victor Noblesse och mycket, mycket mer!

Årets unga företagare - Andrea Olsson

I Gävleborg utsågs ekofrisören Andrea Olsson till Årets unga företagare 2021. Andrea driver Fröken Grön's salong & boutique i Delsbo, Hälsingland, sedan 2018.



En glad Andrea tar emot pris som Årets unga företagare 2021.

Grattis Andrea, hur känns det?
– Tack! Det känns helt fantastiskt, jag är både stolt och rörd. Jag har jobbat hårt för att komma dit jag är idag så det känns verkligen stort att få ett så fint pris.

Vad betyder den här vinsten för dig och ditt företag?

– Det är helt klart ett kvitto på att det jag gör är rätt, att allt jobb lönar sig. Det är häftigt att driva en verksamhet med hjärta och själ och samtidigt få så mycket hejarop för det. Och så blir jag bara ännu mer peppad att fortsätta driva och utveckla mitt företag framåt.

Vad har du för framtidsplaner?

– Jag har väldigt mycket roligt på gång! Nu i höst kommer jag starta ett AB och avveckla min enskilda firma, och i början av nästa år öppnar jag en helt ny, större salong hemma i min by Delsbo. Med mig har jag en elev och kollega vilket är fantastiskt kul då jag jobbat mest ensam i min salong de senaste åren. Jag ser en enorm efterfrågan på naturlig och hållbar hårvård, mitt mål är att vara en del av förändringen till en grönare frisörbransch. Jag hoppas att jag kommer att inspirera och utbilda fler frisörer inom grön hårvård i framtiden, säger Andrea och fortsätter:

– Och självklart vill jag också fortsätta att gå på kurser och utveckla mig själv, det är otroligt kul och något jag aldrig kommer sluta med. Enligt mig är man aldrig helt fullärd! ♦

Juryns motivering

”Årets unga företagare har blivit en mycket god ambassadör för en av de största tillväxtbranscherna i Sverige. Företaget skapar framtidstro, och företagarens kreativitet leder till ett framgångsrikt företagande. Med naturen och människan i omtanke genomsyrar hållbarhet hela verksamheten. Årets unga företagare i Gävleborg är en inspiratör för oss alla, ändå ut i hårtopparna.”

”DET ÄR ETT KVITTO PÅ ATT DET JAG GÖR ÄR RÄTT OCH ATT ALLT JOBB LÖNAR SIG”

Varför är frisörlöner så komplicerade?



» Vi rekommenderar provisionslön eftersom det i de flesta fall gynnar både den anställda och företaget

Staffan Westman
är Frisörföretagarnas
vice vd.

VÅRA BÄSTA TIPS FÖR HUR DET BLIR LÄTTARE:

1. Kolla vår korta film om löner på vår hemsida, där får du några räkneexempel, du hittar den under rubriken "Mina sidor".
2. Använd vår lönemall som du hittar på samma ställe.
3. Ta hjälp av vår lönetjänst, vi gör era löner till en rimlig kostnad per månad. Förfrågan på lon@frisor.se
4. Om ni har en egen löneadministratör, be dem kontakta oss så hjälper vi dem att räkna rätt.

MÅNGA AV DE FRÅGOR vi får till rådgivningen handlar om lön. Det finns många olika lönekategorier att hålla reda på i frisöravtalet, vi har behöriga och obehöriga frisörer, traineer, elever i färdigutbildning, servicebiträden och receptionister. Flera av dem innehåller provision och blir därmed olika från månad till månad, det gör att frisörlöner är mer komplicerade än andra. Lönemodeller med provision ger möjlighet för de frisörer som har bra beläggning att få avsevärt högre lön än garantilön. Andra kollektivavtals lönemodeller baseras ofta på en fast månads- eller timlön vilket är enklare när det gäller att räkna lön och göra tillägg eller avdrag för frånvaro. I frisöravtalet kan arbetsgivare och arbetstagarer komma överens om en fast månadslön där avtalets garantilön alltid är en minimilön, överenskommelsen är uppsägningsbar om någon part vill återgå till provisionslön. Vi rekommenderar ändå provisionslön eftersom det i de flesta fall gynnar både den anställda och företaget.

Vi fokuserar på lön för behöriga frisörer som är den vanligaste lönekategorin på salongerna. Lönen består av flera olika delar:

- **Basbelopp och arbetsprovision**
- (Garantilön)
- **Branschvanetillägg**
- **Tjänstetidstillägg**
- (Försäljningsprovision, övertid, OB, sjuklön)
- (semesterersättning, ATF)

Veckoarbetstiden utgör grund för ett basbelopp per månad, summan av basbelopp och arbetsprovision får inte understiga garantilönen. Basbelopp och garantilön är rörliga och har ett värde per timme, det regleras vid mertid eller frånvaro. Vid avdrag för frånvaro minskas alltså både basbelopp och garantilön med samma antal timmar. Finns det branschvana och tjänstetidstillägg blir avdraget för basbelopp per timme högre vid frånvaro.

- Försäljningsprovision gäller behörig frisörs försäljning av produkter till egen kund.
- OB-ersättning gäller vid arbete efter kl. 18 på vardagar och efter kl. 12 på lördagar samt söndag/helgdag.
- Övertid gäller om heltidsanställd arbetar mer än 40 tim/vecka, för deltidsanställd gäller mertid.
- Sjuklön gäller vid sjukdom upp till 14 kalenderdagar minus karensavdrag.
- Semesterersättning upp till 25 dagar, ATF upp till 10 tim.

OB-tid samt övertid ersätts enligt avtal per timme. Vid frånvaro som till exempel sjukdom, karens eller semester görs avdrag med basbelopp per timme. Sjuklön och ATF ersätts enligt avtal per timme och semester ersätts per dag enligt uträknat värde.

Det är alltså många parametrar att ha koll på för att räkna ut frisörlön på rätt sätt, vi har full förståelse för att många tycker det är svårt. Som arbetsgivare och även som anställd är det dock viktigt att ha koll på hur lönemodellen fungerar.

Staffan Westman

-BIG NEWS-



Söderberg
& Partners

Vi vill att våra medlemmars vardag ska vara trygg!

Egenföretagare saknar stora delar av samhällets försäkringskydd. Därför är det viktigt att du själv gör kloka val. Tänk på att det är innan du drabbas som du kan försäkra dig!

Med hjälp av Frisörföretagarna har vi gjort det enkelt för dig och skapat försäkringspaket särskilt anpassade efter din bransch.

Som ny och befintlig medlem får du detta specialanpassade paket gratis de *3 första månaderna!

Scanna nedan QR-kod med mobilen för mer information och hur du ansluter dig!



**VAD VÄNTAR DU PÅ?
Anslut dig redan idag!**

*För befintliga medlemmar gäller 3 månader gratis endast till 2022-01-31.
För nya medlemmar gäller detta framöver.

soderbergpartners.se/frisor • frisor@soderbergpartners.se • 036-580 15 80

Johan, tack för din tid och ditt engagemang!

Efter fyra års tid var det dags för Johan Hellström att lämna över ordförandepostens stafettpinne till någon annan.

Johan Hellström, ägare av Björn Axén och tidigare styrelseordförande i Frisörföretagarna.



”Det är viktigt att låta organisationen fortsätta växa till att bli en skönhetsorganisation”

Hur känns det att ha lämnat?

– Det finns faktiskt ett bästföredatum för sådana här uppdrag. Jag är en person som ifrågasätter allt och försöker skapa nya strukturer vilket kan var jobbigt och provocerande ibland. Jag ställer ofta frågan: ”varför?” Men jag är mer en sprinter än en förvaltare och nu var det dags att lämna över till någon annan. Jag har också klivit tillbaka som vd för Björn Axén och det kräver mitt fulla fokus just nu. Med det sagt är jag superstolt över vad jag tillsammans med styrelsen och organisationen åstadkommit på de här åren! Det är exempelvis första gången på 20 år som vi har en positiv utveckling av medlemsantalet.

Berätta, vad är du mest stolt över?

– Den absolut viktigaste frågan har varit att stoppa blödningen av medlemmar och det har vi lyckats med, vi har även skapat en förenklad och tydligare väg gällande utbildning. Hela miljödelen och lagen om antecknings-skyldighet är jag stolt över oavsett om vi hade med den att göra eller inte. Vi har åtminstone drivit den frågan, säger Johan och fortsätter:

– Sedan har vi förtydligandet av medlemspaketen, nya digitala plattformar, hela Highligts-konceptet, utbildningsdelen, podd och Frisörlicensen! Det är så mycket att det är svårt att bara nämna en sak, men vi har definitivt fått en starkare och tydligare röst som faktiskt når ut.

Vad anser du att man bör fokusera på framåt?

– Nu har Frisörföretagarna fått en väldigt begåvad och kunnig styrelseordförande och jag är säker på att hon kommer att förstå precis vad hon ska göra. Det är viktigt att inte tappa det momentum vi har och att låta organisationen fortsätta växa till att bli en skönhetsorganisation och inte bara en frisörorganisation, det är krattat i manegen för det nu.

– På min ”wish list” ligger också att styrelsen ska ta fram en certifiering om hållbart företagande. Att man som kund ska kunna välja att gå till en salong som tar ansvar fullt ut. Från sopsortering till produkterna som säljs.

– Jag hoppas också att vi i branschen kan få unga människor att inse att frisöryrket är välbetalt och roligt! Många tror att man tjänar dåligt som frisör och det är faktiskt inte sant, avslutar Johan.

BÄTTRE RESULTAT PÅ HALVA TIDEN

*60 mån 10% restvärde via Wasa Kredit



ROLLER BALL F

Roller Ball F är otroligt tidsbesparande. Den når 40°C på två minuter och halverar verkningstiden för kemiska behandlingar. Värmeringen roterar runt huvudet för perfekt värmedistribution.

Programmerbara inställningar och program ger total kontroll över processen och infraröda sensorer ser till att hårets temperatur inte överstiger hårbottens för att hindra att det skadas.

Resultatet blir en färg som håller längre, glänser mer och tar kortare tid att uppnå.

Bara hos



parfum
LOMBARD

... såklart!

040-40 53 10 | lombard.se

Från
760kr
/mån*



Gör det du är bra på – vi tar hand om resten!

”VILKET MEDLEMSKAP ÄR DU?”



Vi vill göra det lätt för dig att veta vilket medlemskap just du ska ha. Det enda du behöver göra är att välja ett som är skraddarsytt efter just din verksamhets behov. Och du, hela medlemsavgiften och mer därtill sparar du in genom att nyttja de fantastiska förmåner som ingår, bra va?

Ett medlemskap hos Frisörföretagarna betyder mer än du kanske tror. Vi säkerställer branschens framtid och värnar dina intressen!

VI FINNS DÄR VÅRA MEDLEMMAR FINNS:



Hair Talks-podden



@frisor



Magasinet Frisör



Frisörföretagarna

Vilket medlemskap

Tillsammans har vi kraften att påverka vardagen och framtiden för Sveriges frisörer. Självklart ska du vara med!

SOM MEDLEM FÅR DU ALLTID:

- ✓ Hundratals medlemsförmåner
- ✓ Branschanpassade försäkringar
- ✓ Support gällande kollektivavtalet
- ✓ Frisörlicens
- ✓ Rabatt på våra event
- ✓ Rådgivning för arbetsgivare
- ✓ Företagarutbildning
- ✓ Support i utbildningsfrågor
- ✓ Inlogg* till vår informationsbank

*Gäller vissa medlemskap

**PRATA MED
OSS 08-87 04 30**

HYRSTOL/ KONSULT

*För dig som är egenföretagare
och hyr stol eller är konsult
hos ett annat företag
Försäkring ingår i priset*

333 kr/mån
(4000:-/år)

SALONG SOLO

*För dig som arbetar
ensam i din salong eller hyr ut
stolar/är hyresvärd*

333 kr/mån
(4000:-/år)

SALONG ARBETSGIVARE

*För dig som har anställda
och äger en egen salong*

FRÅN
500 kr/mån
(6000:-/år)

LÄS OM MEDLEMSKAPENS ALLA FÖR

passar dig?

SALONG MINI

*För dig som driver
frisörföretag i mycket
liten omfattning.
Medlem som växlar ner.*

100kr/mån
(1200:-/år)

ELEV

*För dig som är under
utbildning och på väg
till behörighet*

Gratis

BEHÖRIG FRISÖR

*För dig som är anställd
som behörig frisör
(utan företag)*

50kr/mån
(600:-/år)

Skol- medlemskap

*För kommunala och fria
gymnasieskolor med HV-frisör
eller privata frisörutbildningar
som är godkända av FYN*

1440kr/år

Partner- medlemskap

*För leverantörer och andra
aktörer i branschen.*

5000kr/år

DE NYA
MEDLEM-
SKAPEN ÄR
PROPPADE MED
HÄRLIGA
FÖRMÅNER
LÄS MER
PÅ NÄSTA
UPPSLAG



Shoppa loss i den nya förmånsportalen



För en del handlar ett medlemskap i Frisörföretagarna om tillhörighet. För någon annan om att stötta arbetet vi gör för branschen. För andra handlar det helt enkelt om vilka förmåner man får.

Vi hoppas att vår nya fullproppade förmånssida faller dig i smaken. Här kan du fynda bland ett stort antal varumärken, och du, du behöver inte ha ett företag för att kunna handla.

Du finner erbjudanden från mer än hundra företag inom: Hem & Fritid, Kläder, Elektronik, Sport & Hälsa och Accessoarer.

Gå in på vår hemsida frisorforetagarna.se och klicka på förmåner. Du loggar in med ditt personnummer och bank-id, självklart bara för dig som är medlem i Frisörföretagarna.

frisorforetagarna.se

Gå in på vår hemsida frisorforetagarna.se
och klicka på förmåner.

Du loggar in med ditt personnummer och bank-id,
självklart bara för medlemmar!



FRISÖR



Q frisör- SÖK

Sveriges professionella Frisör-söktjänst

– leder kunderna till dig

Ett årsabonnemang med Frisörsök hjälper dig att marknadsföra din salong och få fler nya kunder. Frisörsök är en förmån för dig som medlem i Frisörföretagarna, och vi i Frisörsöksteamet gör jobbet åt dig. Optimeringar, uppdateringar, synlighet på Google, igångsättning till sociala medier med mera är vårt jobb. Med en profilsida blir din salong synlig och sökbar, och leder därmed nya kunder rakt till din bokning.

En profilsida ger:

- Stark exponering vid sök
- Salongen visas stort och högt
- Logotyp och stämningsbilder
 - Bokningsinfo
- Karta, öppettider och priser
- Länkar till sociala medier
 - Varumärken
 - Salongsbeskrivning
 - Salongsbilder/-video
 - Personliga bilder

Mest besökta salonger 2020

Nyköping
SALONG MAXIM

Göteborg
ELIPS HÅRSTUDIO

Skellefteå
LA VOGUE

Lammhult
SALONG PÅ HÖRNET

Västerås
NIKITA HAIR

Luleå
STIL & FORM

Umeå
LINTOTTEN

Östersund
NIKITA HAIR

Örnsköldsvik
NOIS S & FRIENDS

Hofors
LOTTAS KLIPPERIA

Mest bokade salonger 2020

Nyköping
SALONG MAXIM

Göteborg
ELIPS HÅRSTUDIO

Lammhult
SALONG PÅ HÖRNET

Västerås
NIKITA HAIR

Luleå
STIL & FORM

Hofors
LOTTAS KLIPPERIA

Östersund
NIKITA HAIR

Anneberg
STUDIO S

Örnsköldsvik
NOIS S & FRIENDS

Norrköping
NIKITA HAIR

Ny funktion!
**Gör dig sökbar
på utbud av tjänster**

Vi har märkt att kunder ofta skriver in tjänster de söker i sökfältet på Frisörsök t.ex. "Barberare Göteborg", "Slingor" eller "Balayage". Som ett svar på detta utvecklar vi nu möjligheten att lägga till sökord på salongen. Du med profilsida kan redan nu be oss lägga in detta på din salong i förväg.

Hej!

Här är vi som jobbar på huvudkontoret



Till oss kan du vända dig med alla dina frågor, lätta som svåra. Lyft bara luren eller mejla oss så hjälper vi dig! Se oss som ditt back office - en hel stab av kunniga personer med lång erfarenhet ifrån branschen som du har tillgång till. Vi stödjer dig i ditt företagande och i din yrkesroll. Varje vecka tillhandahåller vi medlemservice till hundratals frisörföretagare. Testa oss, du med!



Ted Gemzell
vd
ted.gemzell@frisor.se



Staffan Westman
vice vd
staffan.westman@frisor.se



Wiveka Gillow
marknadschef
wiveka.gillow@frisor.se



Linnéa Wallin
kommunikationsansvarig
- Hair Talks-podden
& redaktör för
tidningen Frisör.
linnea.wallin@frisor.se



Cecilia Klösel Sällberg
kommersiell chef
- Samarbetspartners, Årets
Frisör, Event.
cecilia.kloselsallberg@frisor.se



Annette Fogelmark
utbildningskoordinator
- Rådgivning, utbildning-
och behörighetsfrågor.
annette.fogelmark@frisor.se



Marika Grönroos
administrativ koordinator
- Rådgivning &
medlemssupport.
marika.gronroos@frisor.se



Tanja Djordjevic
administrativ koordinator
- Ekonomi och
medlemssupport.
tanja.djordjevic@frisor.se



Matilda Mielind
rådgivare
matilda.mielind@frisor.se



Ulrika Emanuelsson
Frisörernas Yrkenämnd
- Frisörlicens och
marknadsassistent.
ulrika.emanuelsson@frisor.se



Lotta Linde
utbildningskoordinator
Utbildning- och behörig-
hetsfrågor samt ambassa-
dörskontakt.
lotta.linde@frisor.se

Vi arbetar för dig!

Besöksadress
Dalagatan 7,
Box 626,
101 32
Stockholm
08-87 04 30



intercoiffure
SWEDEN

INTERCOIFFURE
– THE WORLD OF BEST
HAIRDRESSERS

FÖRST
I SITT SLAG!

EDUCATION. ONLINE. ON DEMAND.

Färgtekniker, klipp, styling och mycket mer. På den första objektiva utbildningsplattformen för frisörer sätter vi kunskap i fokus – inte varumärken.



Scanna koden och
läs mer om alla kurser på
se.mycreativelab.com

NYA
KURSER
NU
ONLINE!



FESTFRISYR PÅ MELLANLÅNGT HÅR ULRICA HANSSON

Skapa uppsättningar på mellanlångt hår. Du kommer att få tips och tricks för att kunna ge varje kund en individanpassad look genom att använda unika tekniker för att designa frisyren och fästa med verktyg och även löshår.



SCANDINAVIAN CURLS URBAN ACADEMICS

Aktivera textur och volym från hårbotten med två tekniker som fungerar på olika typer av texturerat hår. Genom att lära dig om texturerat hår, hur du tar hand om det och klipper det på salongen så kan du nå helt nya kundgrupper!



CREATIVE LAB

POWERED BY HEADBRANDS

se.mycreativelab.com