

HUR HANTERAR DU STRESS? Experternas bästa råd för ett sundare arbetsliv
NYTT ÅR, NYTT HÅR! Inspireras av hårresande kollektioner

FRISÖR

INSPIRERAS
AV KOLLEGORI

Våga
satsa!

*Att öppna salong
som 21-åring var inte
lätt, men 13 år senare
är Felicia Jensen
både framgångsrik
och glad att hon
tog steget.*

NUMMER 1

2025 Ett magasin från Frisörföretagarna

97%*

demonstrated immediate
scalp hydration



BEFORE



AFTER

AVEDA

SCALP SOLUTIONS™

NEW

INTENSIVE MASQUE FOR SCALP AND HAIR

Breathe in. Breathe out.
Experience relief for your dry scalp.

*Clinical testing on 30 women after a single use of Scalp Solutions Balancing Shampoo and Hydrating Scalp & Hair Masque.



Ett magasin från Frisörföretagarna

NUMMER 1
2025

FRISÖR

Innehåll

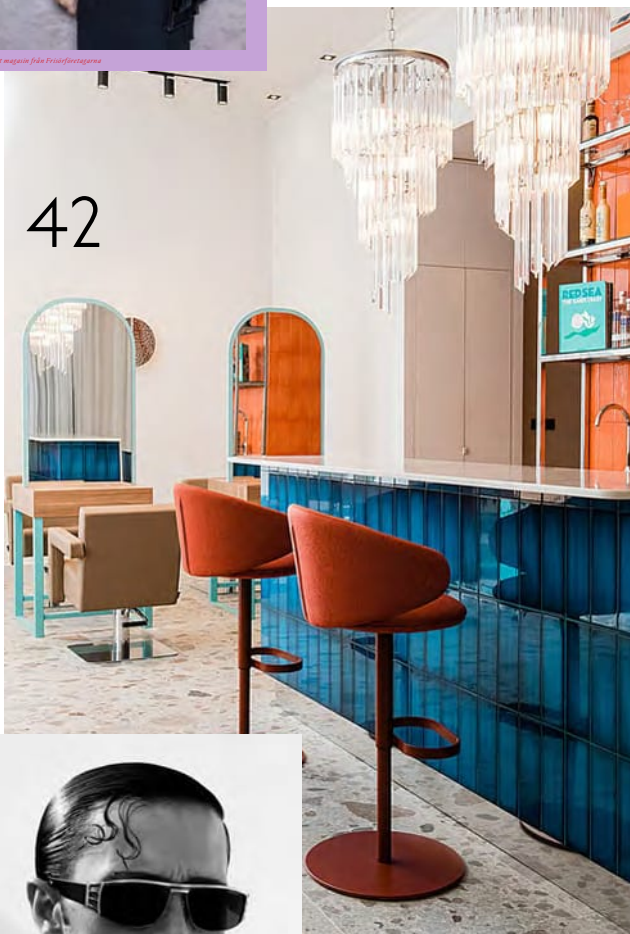


Foto: André de Loisted

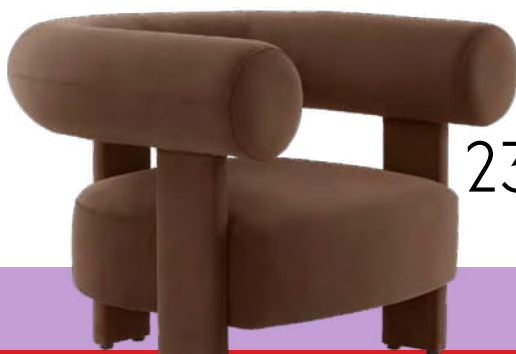
20



42



8



23

- 6 VD HAR ORDET**
- 8 KOLLEKTION**
Roots av Alireza Mousavi
- 16 JUST NU**
Branschnytt
- 18 FRISÖRTEKNIK**
Vi testar Diva Atmos Dry & Style
- 20 I HYLLAN - HÅR**
Produkter vi är nyfikna på just nu
- 23 PLOCKSIDOR**
Omge dig med årets Pantonefärg mocha mousse
- 26 OMSLAGSINTERVJU**
Med Felicia Jensen från Lund
- 34 EVENTKOLLEN**
Vinterns visningar och mässor
- 42 OMVÄRLDSBEVAKNING**
Häng med till Karmell Atelier i Kroatien
- 48 KOLLEKTION**
Empowering Me av Toni&Guy
- 57 LÄGESKOLL**
Vi tar tempen på sex frisörföretagare
- 64 INTERVJU**
Med perukmakarna Theresia Frisk och Angelica Ekenberg
- 70 HÄLSA**
Lär dig hantera stress med Arvid Stark och Veronica Thunborg
- 76 KOLLEKTION**
Capture av Antonio Palladino
- 86 RÅDGIVAREN REDER UT**
Så säger du upp lokalen korrekt
- 93 GÄSTKRÖNIKA**
Av Mari Lundberg om försäljningen av By Déco

Revolutionerande blekning med Oligo Blacklight

Upptäck en ny era av färgförvandling med Oligo Blacklight. Den innovativa formulan är både skonsam och effektiv, bevarar hårets styrka och ger imponerande resultat – utan att kompromissa med kvaliteten.

50%
FRAM TILL
31 MARS
MIN. ORDER 1 499,-



Upplev äkta hårlyx med svart tryffel!

TruffLuv ger ditt hår näring på djupet och en silkeslen känsla – en exklusiv upplevelse du inte vill missa.



NORDIC
BEAUTY BRANDS

WWW.NORDICBEAUTYBRANDS.SE | INFO@NORDICBEAUTYBRANDS.SE

Tuff start på 2025

Staffan Westman,
Vd på Frisörföretagarna



”Frisörföretagarna fortsätter kampen för bättre och mer lönsamma villkor för företag i branschen.”

FÖR MÅNGA FRISÖRFÖRETAG uteblev den efterlängtade ”juluschen” i december. Avlutningen på 2024 gav inte de stora intäkterna som flera företag sett fram emot under hösten, som också var ovanligt lugn jämfört med tidigare år. Den svaga köpkraften som förväntades stärkas med bland annat sänkta räntor och

lägre elpris fick inte den effekt som många spådde, i stället för att spendera pengar på hårvård, restaurangbesök eller shopping har de lagts på hög och sparats för eventuellt kommande bistra tider. När vi nu går in i 2025 så vet vi sedan tidigare att januari och februari brukar ha sämst beläggning under året, jag ser därför dystert även på starten av det nya året då det kan vara tomt i ladorna hos flera av landets frisörer.

Under förra året ökade antalet konkurser för alla företag i Sverige med 23 procent jämfört med året innan, konkurserna i frisörbranschen har också eskalerat under 2024, så många som 52 företag fick lägga ned, vilket motsvarar att ett företag i veckan försvann och tyvärr har 2025 startat med samma utveckling. Mycket tråkigt för de som drabbats men samtidigt gynnsamt för de som överlever och kanske får en ökad beläggning när det finns färre salonger att välja på.

HOS DE FÖRETAG som mår bra och inte har känt av lågkonjunkturen finns fortfarande behov av nya anställningsbara frisörer, vi måste se framåt och om ett, tre eller fem år kan läget vara annorlunda för fler och vi behöver fortfarande fylla på med nya, drivna och kreativa

frisörer. Jag vill därför förtydliga att det en period har funnits många salonger i vissa orter, men att vi fortfarande ser ett framtida behov av anställningsbar personal.

Jag lider såklart med de företag som går på knäna och Frisörföretagarna fortsätter kampen för bättre och mer lönsamma villkor för företag i branschen. Under våren kommer vi bland annat att förhandla ett nytt kollektivavtal med vår fackliga motpart. Det arbetet är redan i full gång och just nu träffar vi flera av landets stora och små arbetsgivarföretag för att samla in deras funderingar och önskemål om bättre villkor för arbetsgivare i frisörbranschen.

HÅLL I OCH HÅLL UT, om vi nu efter några tuffa år har nått botten kan det bara bli bättre. Jag hoppas att jag kan presentera en mer positiv text i nästa nummer av tidningen då våren är igång och kunderna strömmar till er i behov av nya fina frisyrier och vackra färgningar.



FÖLJ OSS PÅ

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

ANSVARIG UTGIVARE Wiveka Gillow ANNONSERING alice.hurtig@frisor.se, 08-87 04 30

CHEFREDAKTÖR 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.

LYKO

PROFESSIONAL

**your
beauty
partner**

Lyko Professional är din ultimata peppande och erfarna partner inom skönhetsbranschen. Dessutom med stabil grund och fingertoppskänsla för trender. Vi lyfter dig som frisör och kreatör, genom inspirerande kurser och kunskapshöjande utbildningar. Med högkvalitativt sortiment, framtaget av vår R&D avdelning och producerat i våra egna produktionsanläggningar erbjuder vi dig unika och exklusiva produkter. Dessutom med tillägg av noga utvalda internationella brands.

Vi finns där för dig! Hela vägen. Tillsammans ökar vi dina konkurrensfördelar och tar din affär, lönsamhet och kreativitet till nya höjder. #Lykoprofamilj
#Lykoempowerthrougheducation



ROOTS



”Precis som namnet antyder är kollektionen Roots en hyllning till mina rötter och hemlandet Iran där jag vuxit upp. Inspirationen är sprungen ur Irans utveckling kring mode och det här är mitt sätt att ge tillbaka till vänner i mitt hemland och till alla som kämpar med att få ägna sig åt det de brinner för.”













*Hår – Alireza Mousavi
Foto – Masiha Shojaei
Makeup – Maria Movahed
Modeller – Mahya & Shahrokh
Kläder – Ebadi Brand
Redigering – Mahdan Alizadeh
Ljussättning – Mehdi Mostafavi*



Jasmins bidrag.

Två svenskar på prisballen i Wella Trend Vision Awards

Varje år hyllar Wella talanger i branschen genom tävlingen Trend Vision Awards. Tävlingen är öppen för alla certifierade frisörer och det finns tre kategorier att tävla i, Color Visionary, Craft Visionary & Editorial Look. I den sistnämnda kategorin stod två svenskar på prisballen, Jasmin Aslan som vinnare och Anela Muminhodzic på tredjeplats, båda från salon Victor Noblesse i Göteborg.



Anelas bidrag.



Jasmin Aslan



Anela Muminhodzic

Frisörkedjan By Déco uppköpt av WLCM Studios

Den norrländska frisörkedjan By Déco, som finns i Umeå, Luleå och Kiruna, har köpts upp av affärsutvecklaren WLCM Studios.

– Vi ser en otrolig potential i dessa salonger, både vad gäller deras lojala kundbas och det starka rykte som har byggts upp under åren. Nu ska vi bidra med resurser och operativt stöd för att utöka verksamheten, säger Randy Cottin, vd på WLCM Studios.

By Déco grundades av Mari Lundmark år 2015. Sedan dess har bolaget vuxit och etablerat sig i Umeå, Luleå och Kiruna. Nu har bolaget köpts upp av WLCM Studios, som i sin tur

samägs av Monen Holding och i8 AB, med Umeåentreprenörerna Pål Ekbeck och Randy Cottin i spetsen.

– Vi tror att långsiktig framgång kommer ur en kombination av kreativ expertis med solida affärsgrunder. Kunderna kan vara säkra på att det befintliga teamet kommer att finnas kvar, liksom salongernas exceptionella service, säger Randy Cottin och tillägger:

– Det nya ägandet leder till en ännu mer positiv arbetsmiljö och möjligheter till personalutveckling och karriärtillväxt. Vi ska skala, men samtidigt bevara det som gör salongerna så speciella.



Randy Cottin, vd på WLCM Studios, och Mari Lundmark.



Nytt Frisöravtal 2025

Under våren 2025 är det dags att inleda nya avtalsförhandlingar med vår fackliga motpart Handelsanställdas förbund.

Arbetet startade redan i november då alla arbetsgivarföretag var inbjudna för att diskutera utformningen av branschens kollektivavtal.

En mindre grupp bestående av både stora och små företag fortsätter nu att diskutera förutsättningarna för ett attraktivt avtal.

Det förberedande arbetet ska vara klart under mars och den 3 april byter vi avtalskrav med Handels, i slutet av april startar själva förhandlingarna och beräknas vara klara i mitten på maj.

Nuvarande avtal löper ut den 31 mars och fram till att ett nytt avtal har tecknats gäller det gamla avtalets löner och villkor. Mer info om hur övergången ska hanteras kommer före sommaren.

Headon ingår samarbete med Lyko Professional

Skånebaserade Headon har ingått avtal med Lyko Professional, dotterbolaget till skönhetsaktören Lyko.

Målet med samarbetet är att förändra frisörbranschen, från produktutveckling till utbildning och kundupplevelse.

– Det här är inte bara ett avtal, utan ett partnerskap byggt på gemensamma visioner och ambitioner att lyfta branschen till nästa nivå, säger Henrik Danielsson, grundare av och vd för Headon.

– Vi på Lyko Professional är otroligt stolta över detta unika samarbete med Headon. Tillsammans kommer vi att driva frisörbranschen framåt genom innovativa lösningar samt skapa möjligheter som gör en verklig skillnad för branschens framtid. Säger Erik Moralo Heed, head of Lyko Professional.

Headon kommer att vara med och vidareutveckla Lykos hårfärger samt spela en viktig roll i att utveckla och

leda utbildningar för Lyko Professionals nordiska team. Headon kommer också att vara ansvariga för att utbilda Lyko Professionals framtida tekniker, frisörer och medarbetare.



Henrik Danielsson, grundare och ägare av Headon, och Rickard Lyko, grundare av och vd på Lyko.

Ny lag – dags att redovisa frånvaro för vab och föräldraledighet

I januari 2025 trädde en ny lag i kraft som innebär att du som arbetsgivare ska lämna uppgifter till Skatteverket om dina medarbetares frånvaro vid föräldraledighet och vab. Du gör det i samband med att du lämnar arbetsgivardeklarationen. Skatteverket lämnar sedan över uppgifterna till Försäkringskassan som kan använda dessa i kontroller av utbetalningar.

Frisör, vad väntar du på?

Visa upp dig för 2 miljoner svenskar varje månad. 60% av alla Sveriges frisörbokningar görs redan via Bokadirekt!



Nu kan du själv gå in och testa systemet innan du bestämmer dig, helt utan förpliktelser!

business.bokadirekt.se/frisorforetagarna

Specialpris för dig som är medlem i Frisörföretagarna

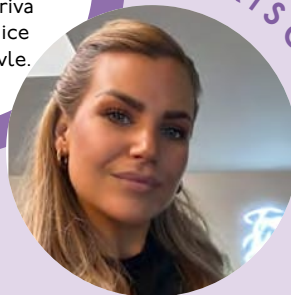


bokadirekt
FÖR FÖRETAGARE

Multiverktyget Diva Atmos Dry & Style beskrivs som en nio-i-en-produkt med diverse funktioner. Frågan är: Går den att likställa med Dysons airwrap? Det tar vi reda på!

Frisören testar

När Denice Sköld inte testat frisörteknikprodukter ägnar hon sig åt att driva sin salong Denice Hårstudio i Gävle.



FRISÖRTEKNIK

Lättjobbad styling med Diva Atmos Dry & Style

Vilket är ditt första intryck av produkten?

– När jag först testade Diva Atmos Dry & Style var mitt första intryck riktigt positivt. Den känns inte tung eller klumpig, och den har inte för lång sladd. En annan grej som jag verkligen gillar är att det inte är plast som täcker hela enheten, utan aluminium, vilket gör att den både ser och känns lite mer premium.

Hur känns den att arbeta med?

– Det som verkligen imponerade på mig är hur mångsidig den är. Du kan använda airwrapmunstyckena och omvandla den till en värmeborste, eller till en fön och diffuser för att framhäva och definiera lockarna. Den är väldigt lätt att jobba med, precis som andra produkter i samma kategori, och gör det enkelt att få till ett snyggt resultat.

Hur blir slutresultatet?

– Jag har också lärt mig att hemligheten bakom hållbara resultat när man värmestylar är att ge håret tid att bli varmt och sedan låta det svalna. Om man gör det rätt får man verkligen hållbara lockar, särskilt med airwrap-

munstyckena som är så populära för just den effekten.

Hur står den sig mot Dyson Airwrap?

– När man jämför med Dyson, tycker jag att Diva står sig bra. Den största skillnaden är att Dyson har det vridbara munstycket för airwrap, vilket gör det enklare att rotera håret utan att byta munstycke. På Diva måste du byta munstycke för att ändra rotation, men det är inget stort problem om du gör klart ena sidan först – det tar bara några sekunder extra.

Vad tycker du om det rekommenderade priset 4790 kronor inklusive moms?

– När vi pratar pris, tycker jag verkligen att Diva levererar. För vad du får – en hårfön, airwrap, diffuser, rundborste och mer – så är det verkligen ett bra pris. Om du inte har något emot att byta munstycke när du använder airwrapfunktionen kan du faktiskt spara en hel del pengar.



Fönborste

Rejäl yta och skonsam värme gör håret glansigt.

"DEN ÄR VÄLDIGT LÄTT ATT JOBBA MED, PRECIS SOM ANDRA PRODUKTER I SAMMA KATEGORI, OCH GÖR DET ENKELT ATT FÅ TILL ETT SNYGGT RESULTAT."

Många möjligheter

Det är inte bara tillbehören som är många, du kan också välja olika hastigheter och värmelägen.

Bra grepp

Handtaget är behagligt i handen vilket underlättar arbetet.

Produkt-information från företaget:

Denna unika och digitala borstlösa styler (9-i-1), har 100 000 RPM Atmos Energy motor, vilket förbrukar mindre energi och håller upp till 10 gånger längre än en AC-motor. Tack vare dess lätta vikt och genomtänkta design känns den otroligt lätt och fint balanserad i handen. Stylern har låg ljudnivå, bra fördelning av luft och ger fantastisk glans då den reducerar statistiskt och svårhanterligt hår.

Atmos Dry+Style har 3 olika hastigheter, 3 olika värmelägen samt en kallluftsknapp (dessa visas med ljusindikator). Det medföljer 7 olika munstycken. Detta är ett paket som kan skapa allt från de snyggaste lockarna, skapa volym, släta ut och definiera håret. Den har även ett tvåstegs luftfilter som tar bort orenheter och damm. Kommer i svart.

- 3x Volym fönborstar
- 3 Styling Wand
- 1 Diffuser
- 2 000W (DC-Motor)
- 3 meter lång sladd
- Kombinerad UK & EU-adapter

Louise Sköld visar upp sitt svall efter att ha stylat håret med Diva Atmos Dry & Style.





1



Från spegelblank glans till reparerande lockfrämjare och saltvattenkräm – dessa produkter väcker vår nyfikenhet just nu.

Just nu i hyllan!



2



4



3



6

5



1. Spegel, spegel i håret där

Living Proof - High-Shine Gloss

En ultraeffektiv hårglans som med hjälp av light enhancing technology omvandlar osynligt UV-ljus till synligt ljus, vilket ger håret en spegelblank glans som håller i upp till tre schamponeringar. Efter schampo och balsam, krama ur överflödigt vatten och applicera rikligt från botten till toppar och låt verka i fem minuter. Skölj ur.

2. Texturerande saltvattenkräm

Dark Stag - Sea Salt Cream

En saltvattenkräm för att skapa långvarig lätt stadga med textur. Passar för korta till medellånga hår. Den ger en naturlig, omarbetsningsbar finish för en avslappnad look. Doftar sandelträ och vanilj och har en vattenlöslig formel. Gnugga en liten mängd mellan handflatorna för att värma upp. Arbeta genom håret i fuktigt eller torrt hår från rot till topp.

3. Flexibel och omformbar stadga

L'Oréal - TNA Flex Depolish

En smidig och lättarbetad paste för att göra håret matt och flexibelt för avslappnade frisyrrer. Arbeta in och styla om utan att håret känns stelt. Applicera i torrt hår för en rufsigt finish. Arbeta in med händerna för att definiera och separera.

4. Lockfrämjande gelé

Olaplex - No. 10 Bond Shaper Curl Defining Gel

En reparerande lockdefinierande stylinggel för att omedelbart framhäva och forma lockigt hår. Fuktgivande och återuppbyggande gel med medium stad-

ga och fuktskydd i 72 timmar. Applicera en liten mängd på rent, vått hår. Fördela jämnt i sektioner och krama uppåt för att framhäva lockarna. Låt håret lufttorka eller använd en diffuser tills det är helt torrt. När håret är torrt, krama försiktigt ur överskottet av den nu torkade gelén (castet) för att frigöra lockarna och få frissfria, välformade lockar.

5. Svensk skäggolja

Benjamin Barber - Beard Oil - Siberian Musk

En skäggolja tillverkad av raffinerade, kallpressade ingredienser med en doft av bäriga noter, en subtil rökighet, läder, oud och varma noter av mysk. Mjukar upp skäggstråna och ger lyster. Applicera oljan på torrt eller lätt fuktigt skägg - om skägget är fuktigt behövs mindre olja. För ett jämnt resultat, avsluta gärna med en skäggborste för att fördela produkten och forma skägget.

6. Fräscht längre

K18 - Airwash Dry Shampoo

Torrshampo utan aerosol som absorberar olja med hjälp av transparenta mikrokorn. Elimineras önskad lukt och främjar en hälsosam hårbotten. Högresterande formel som sägs vara i upp till tre dagar. Spreja på torrt hår, fokusera på rötterna och massera försiktigt för att absorbera överskottsfett. Borsta igenom för en jämn och fräsch finish.

7. Skonsam duo

Epres - Healthy Hair Shampoo + Conditioner

Healthy Hair Shampoo & Conditioner är en duo berikad med Epres patenterade Biodiffusion™-teknologi som ska skydda mot skador på hårstrået under schamponering. Doftsatt med naturligt framställt vanillin. Applicera på blött

hår, löddra från rötter till toppar, och skölj noggrant. Upprepa för en djupare rengöring. Avsluta med conditioner.

8. Stadig stadga

Salomons - Hair Powder Navvy

Ett volymgivande hårpuder med hård stadga som skapar en kraftfull matt finish. Formar håret samtidigt som det vårdar och skyddar från yttre faktorer. Berikat med glycerin som återfuktar håret samt pantenol som har mjukgörande egenskaper. Håll en liten mängd i händerna och gnugga lätt. Dra sedan händerna genom håret. För en starkare effekt, applicera en andra dos puder direkt vid hårrötterna och fortsätt styla.

9. Snällis för hud och hår

Björk - Perfume Free Shampoo + Conditioner

Milt och oparfymrat schampo med krämigt lödder som skonsamt rengör både hår och hårbotten, utan att torka ut. Innehåller pantenol och naturliga extrakt från sheasmör och havreolja som tillsammans återfuktar, mjukgör och minskar irritation. Avsluta med balsam i samma serie.

10. Behåll svallet

Nioxin Professional - Anti-Hair Loss Shampoo

Ett närande och stimulerande schampo för alla hårtyper. Berikat med ingredienser som niacinamid, biotin, koffein och sandalore, stimulerar detta schampo hårsäckarna, minskar håravfall och ger bättre hårförankring. Massera in i hårbotten och håret i två minuter. Skölj. Använd dagligen och följ upp med ett systembalsam om det behövs. Avsluta med Anti Hair Loss serum och applicera sektion för sektion i hårbotten. Skölj inte ur.



a multitasking hair oil hero

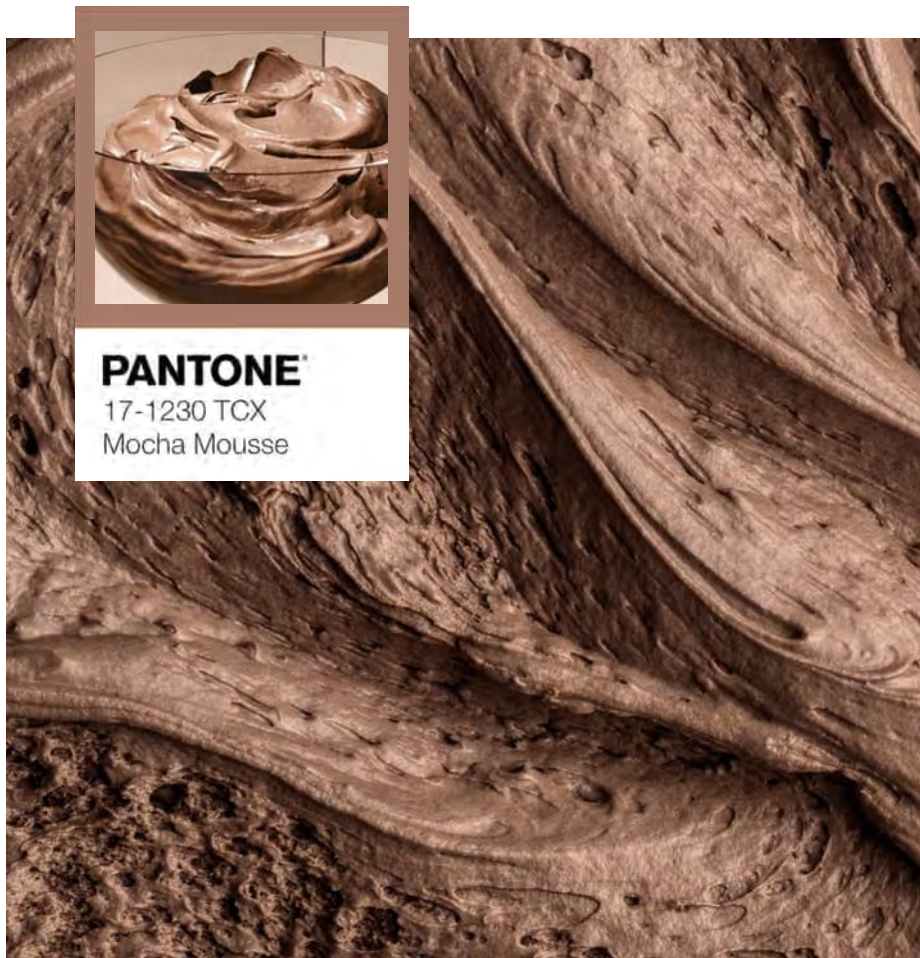


2x mjukare
och glansigare hår*

7x starkare hår* med
86% mindre brutna hårstrån*

skyddar mot värme
upp till 232°C

*KLINISKT BEVISAT, EFTER EN ANVÄNDNING



Inspireras av färgföretaget Pantones årsfärg för 2025, mocha mousse, en varm och mjuk brun nyans. En tacksam färg att kombinera för både inredning, skönhet och mode!

Årets färg i alla val! ➤➤





Foto: Inger Marie Grini





8



9



10

1. Solglasögon i modellen *PO1020S*, Persol, 2579 kr. 2. Bordslampa i glas, H&M, 999 kr. 3. Ryamatta, *Potenza*, Ellos Home, 1499 kr. 4. Väggfärg, *Lady Pure Color Adventure III175*, Jotun, 1990 kr/10 L. 5. Nagellack, *Roasted Walnut, & Other Stories*, 120 kr. 6. Sidobord, *Omara*, Jotex, 2499 kr. 7. Fätölj, *Sabana*, Jotex, 6499 kr. 8. Kuddfodral i linmix, *Kamel*, H&M, 99 kr. 9. Handväska i läder, *Arezzo Hazelnut*, ATP Atelier, 5200 kr. 10. Bårdtapet, *Kalles Bård*, Boråstapeter, 599 kr. 11. Glanssprej, *Shimmer Spray*, Maria Nila, 299 kr. 12. Voluminös bandeauklänning, H&M, 799 kr. 13. Mockaväska, *Eden Shopper Bag*, Beck Söndergaard, 1429 kr. 14. Mobiltelefon, *Razr+ Flip The Script, Mocha Mousse*, Motorola, 8925 kr.



13



12



11



14

Felicia Jensen
drömde om att bli
polis – istället valde
hon frisörskolan
och öppnade sin
första salong som
21-åring.



Redan som 21-åring startade Felicia Jensen sin salong Felicious – 13 år senare har hon nio anställda, sin drömlokal och stora visioner för framtiden.

Av Lisa Rosman Foto André de Loisted

”Min salong är en förlängning av mig”

När Felicia Jensen började gymnasiet visste hon precis vad hon ville göra när hon blev vuxen – hon skulle bli polis. Sista året i skolan började dock en annan tanke gro.

– Jag är uppvuxen med en pappa som alltid har drivit företag, så jag har blivit uppfostrad med ett speciellt ”tänk” som jag tror att de flesta företagsamma personerna har. Jag har till exempel aldrig bara fått pengar, utan har varit tvungen att göra något för dem. När skolan började lida mot sitt slut kände jag att det var företagare jag skulle bli.

Förutom att vara intresserad av polisycket hade Felicia alltid haft en fåbless för makeup. Skulle hon kanske jobba inom det i stället?

– Jag älskar makeup, men kände inte att jag ville stå och sälja smink i en butik. Det slutade med att jag sökte in till en frisörskola för att se om det kunde vara något. Andra terminen fastnade jag helt för det, både för att jag tyckte om själva hantverket och för att jag hade en så bra, engagerad lärare som verkligen inspirerade mig.

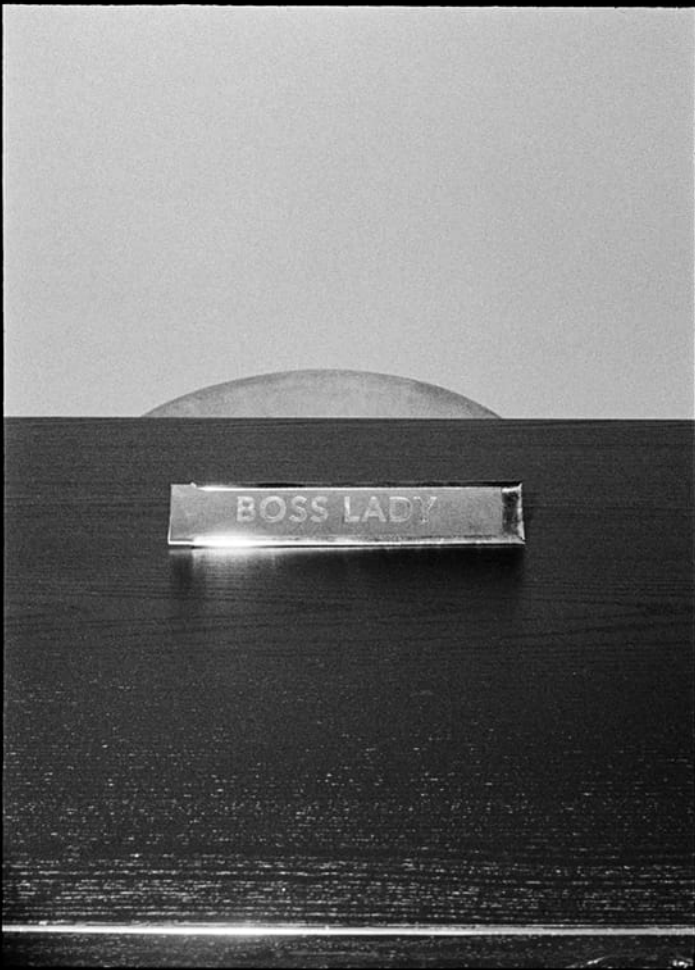
Felicia gick en privat utbildning via Skult, och började jobba på en av deras salonger när hon var färdigutbildad.

– Jag visste snabbt att jag ville driva eget, mina företagardrömmar hade aldrig lämnat mig. Men jag började på en av Skults salonger först för att lära mig mer om yrket.

En dag kom chefen för Skult in på salongen och berättade att hennes första salong var till salu.

– Så fort jag hörde det tänkte jag: ”Den ska jag ha!” Jag var 21 år, väldigt naiv, och tänkte att allt skulle gå på räls direkt.

FELICIA TOG ÖVER salongen 2011. Hon hade inga pengar att storrenovera och fixa den såsom hon hade velat ha den. Men hon lyckades sätta sin prägel på salongen, och bygga en kundkrets. Trots att hon gick på några minor i början. >



"DE SOM TVIVLAT PÅ MIN FÖRMÅGA HAR VARIT MIN STÖRSTA DRIVKRAFT."

De tio tjejerna på Felicious känner varandra utan oh innan. Att hålla personalen motiverad och ha kul tillsammans har varit en prioritet för "boss lady" Felicia.

- – När jag var 21 var jag ganska kaxig och ville inte visa när jag var osäker. I stort sett alla säljare i vår bransch är ju män, jag var deras största och lättaste byte så de sålde på mig en massa saker som jag inte ens kunde använda. Min dåvarande hyresvärd tänkte nog att jag var en naiv tjej som inte skulle klara av att driva företag. Men allt det sporrade mig. De som tvivlat på min förmåga har varit min största drivkraft. När jag lyckades få salongen att funka blev nästa mål att kunna hålla kvar samma framgång och våga växa.

2022 HITTADE FELICIA sin drömlokal. Hon gick från 30 kvadratmeter till 180.

– Det var en stor lokal mitt på Clemenstorget i Lund, en gammal cykelbutik med jättestora fönster ut mot torget. Det var verkligen en dröm att få designa och skapa en salong helt från scratch.

Hon ritade upp allt själv, tog hjälp av sin pappa och man, skruvade upp alla speglar, satte ihop alla möbler. Tog in en målarfirma och VVS.

– Eftersom jag hade visualiserat precis hur jag ville att salongen skulle se ut var det lika bra att hålla i det själv så att min vision skulle förverkligas. Jag köpte alla stolar, väntplatser och soffor på Facebook Marketplace. Allt i rosa sammet. Salongen har en väldigt varm känsla, allt går i rosa, varmgård och beige toner, med accenter i guld och svart.

Att skapa en personlig salong som speglar henne har varit viktigt.

– Min salong heter ju Felicious, och är en förlängning av mig. Den är döpt efter mig, så det är så personligt det kan bli. Jag har jobbat mycket med mitt varumärke, och viben hos oss och känslan av företaget måste återspeglas här. Kunderna ska känna vilka vi är när de sätter sin fot här, helst redan innan de kommer in.

Felicia Jensen

Ålder: 34.

Bor: Lund.

Familj: Man, två barn på fem och tre år.

Gör: Äger och driver salongen Felicious.

Hobby: Dans och föreningsliv.

Dold talang: "Är väldigt bra på att övertala folk."

ETT SÄTT ATT NÅ UT är via sina sociala medier, något Felicia inte hade tänkt så mycket på tidigare... men så kom det ju en pandemi.

– Vi hade ett Instagramkonto som vi lade upp bilder på någon gång i månaden. När pandemin kom fick vi många avbokningar och en mindre beläggning. Då behövde vi hitta ett snabbt sätt att kommunicera med våra kunder. Instagram blev vårt absolut snabbaste sätt att nå ut med informa-



tion om vår policy, hygien, munskydd och så vidare. Helt plötsligt började kunder strömma in till salongen. Vi gjorde uppdateringar när vi städade, vi lade ut tider när kunder kunde vara den enda kunden i salongen. Lustigt nog blev 2020 vårt absolut bästa år rent omsättningsmässigt. Utan pandemin hade vi nog inte vuxit, och kanske inte flyttat till den nya lokalen.

Nu är sociala medier en del av det dagliga arbetet.

– Vi jobbar med det konstant. Allt från uppdateringar i stories till att vi lägger ut danser på Tiktok. När vi gjorde vår hemsida sade han som byggde den att vårt Instagramflöde var jättetråkigt – det var liksom en massa fina bilder på blont hår, men man fick inte reda på vilka vi var. Då började jag fatta att om vi ska vara så personliga som jag vill att varumärket ska vara, då måste vi bjussa på oss själva även där och släppa in kunderna i vår värld och vår gemenskap. Vi försöker varva marknadsföring med att vara personliga.

PÅ NYA SALONGEN är de tio tjejer, inklusive Felicia.

– Jag är 34 år och äldst. Vi som jobbar tillsammans har en jättefin gruppdynamik. Vi är så klart inte den enda salongen som har det så, men det är ändå ganska ovanligt i vår bransch där det är mycket konkurrens och man måste jobba upp sig för att komma någonstans, säger Felicia och fortsätter: ►

Att göra content till sociala medier har blivit en naturlig del av arbetsdagen på Felicious.

"JAG TROR INTE ATT ÖPPNA EN TILL FRISÖRSALONG KOMMER VARA DET VINNANDE KONCEPTET FÖR MIG. SNARARE ATT BYGGA RUNT DEN SALONG JAG REDAN HAR OCH UTVECKLA VÅR SERVICE."

- – Vi känner varandra utan och innan. Jag har varit på många av mina anställdas studenter, varit hemma hos deras föräldrar, de har varit med innan jag träffat min man och skaffat barn. De var med på mitt bröllop. Vi har varit på begravning tillsammans och delat den sorgen. Sett våra kollegor bli gravida och föda barn. Vi har en väldigt stark sammanhållning och jag är så glad över det.

Vad säger era kunder om er?

– Det vi oftast får höra är att vi är en familjär salong. Många tycker det är tilltalande att vi går ut så mycket med att vi är en salong för alla. Det har varit en viktig del för mig att inte exkludera någon. Många kunder uppskattar att vi vidareutbildar oss. Att vi hänger med på nya trender och är kunniga.

Vilka utbildningar går ni?

– Allt från säljutbildningar till balayage-utbildningar, färg och klipp. Allt som har med vårt dagliga arbete att göra. Jag ser andra salonger som utbildar sig två gånger om året, men vi går kanske tio utbildningar på ett år. Vi åkte till frisörmässan i London nyligen och bodde i en stor lägenhet tillsammans i fyra dagar. Det var en milstolpe för mig att kunna ta med hela jobbet. Jag åkte också med Frisörföretagarna till Gran Canaria på deras business week och fick med mig en massa insikter och verktyg för att växla upp.

Vad har du för framtidsmål?

– Kortsiktigt vill jag att alla tjejer på min salong ska få hundra procents beläggning. Det är viktigt att värna om personalen jag har, att inte bara luta mig tillbaka för att jag har haft min personal så länge. Jag måste utmana dem, tänka nytt och fortsätta med det som gör att de stannar kvar, säger Felicia och pausar innan hon fortsätter att berätta om sin vision.

– Jag har en liten dröm om att öppna en annan typ av verksamhet. Bredvid min salong ligger en mobilreparatör, och i och med att stationen kommer att byggas om och det kommer vara hur

många människor som helst som går förbi skulle jag vilja ha ett grab and go-kafé där. Så kan man även leverera in mat till min salong därifrån. Den skulle kunna heta Delicious och ta Felicious ett steg längre. Vi får se! Jag tror inte att det vinnande konceptet för mig är att öppna en till frisörsalng, snarare att bygga runt den salong jag redan har och utveckla vår service.

Att samarbeta med andra sorters verksamheter är något som kommer naturligt för företagaren Felicia.

– Vi har samarbeten med andra butiker, vi gör kundkvällar ... Lund är ju en studentstad så vi har stylat på deras valborgsfest och varit med på Pride. Jag försöker utnyttja alla evenemang som kommunen har. Under Eurovision, till exempel, visste jag att det skulle vara ett event i Lund. Då var vi den enda salongen som var där och stylade gratis. Det ger mycket marknadsföring som man inte behöver betala en krona för, mer än personalens lön. Det är ett smidigt sätt att synas i ett större sammanhang. Att nätverka är min specialitet skulle jag säga, jag är så glad att min mamma lärt mig att vara social.

Det syns även på hennes engagemang utanför salongen.

– Jag har varit aktiv inom politiken i Lund. Suttit i en kulturfritidsnämnd som är något helt annat än jag gör till vardags. På min arbetsplats är jag äldst, fattar beslut, jag är van vid att släcka ►





Felicia och gänget ser till att dokumentera allt roligt de är med om, och har en fotovägg på salongen fylld med minnen.



"JAG TROR ATT MÅNGA FRISÖRER KÄNNER ATT DE INTE HAR TID ATT LÄRA UPP NÅGON, MEN TAR VI INTE IN NÅGRA ELEVER KOMMER INTE YRKET FORTSÄTTA VÄXA."

► bränder och har ett stressigt liv – men jag har koll på läget. Sedan sätter jag mig i en situation som politiker där jag oftast varit yngst i sammanhangen och kunnat minst. Jag har haft så mycket att lära. Det har gjort att mitt ledarskap vuxit.

Hur ser du på frisörbranschen i stort? Vilka är de största utmaningarna just nu?

– En av de största utmaningarna är att för få elever får komma in som praktikanter på frisörsalongerna. Det är ett råd jag verkligen vill förmedla – ta in elever! Sex personer i min personalstyrka har börjat som mina elever. Jag har känt dem sedan de var 15 år gamla. Det är den längsta anställningsintervjun man kan få – och det absolut billigaste, enklaste och bästa sättet att få in bra personal. När de gått ut från skolan har de kanske en liten kundkrets som de övat på, de har lärt känna personalen och kan alla rutiner. De är fullt arbetsklara från dag ett. Jag tror att många frisörer känner att de inte har tid att lära upp någon, men tar vi inte in några elever kommer inte yrket att fortsätta växa.

Vad är du mest stolt över i din karriär?

– Att jag lyckats skapa mig ett namn. Felicious är så mycket mer än bara en frisörsalong. Lund är en liten stad, men jag har lyckats lägga ut många krokare med andra företag och bygga varumärket kring mig som person. Också tack vare min fantastiska personal. Jag är mest stolt över att folk vet vad Felicious är för något, inte bara en i mängden. Vi vågar synas och höras och ta plats. Det är jätteinspirerande när kvinnor vågar ta för sig. Sedan är jag stolt över att jag lyckats få två barn samtidigt som jag drivit salongen. Det är en komplex situation att ha ett stående yrke och bära runt på den magen. 2021 när jag var gravid med min dotter beslutade jag mig för att göra en av mina anställda till salongschef för att ha någon som fattar beslut på plats. När jag var mammaledig var jag en ganska passiv chef och hon var mer operativ. Det har varit det bästa beslutet och hon är kvar som salongschef. Det



känns som man delar lite på salongsansvaret. Det finns en vinst att kunna bolla idéer med någon. Jag kan ju inte växa mer än min vision och fantasi annars.

Vilket råd skulle du ge till andra som vill starta eget?

– Våga satsa, men var beredd på att det kommer vara tuffare än du tror. Redan i skolan tänker man att frisöryrket är så glamouröst, och att man alltid kommer vara snygg i håret. Många kunder frågar om vi stannar kvar på jobbet och fixar varandra... nej, det har vi inte tid för. Jag fixar mitt hår i mitt badrum och min man tuperar slingor i nacken, säger Felicia och skrattar innan hon laddar om:

– Det jag älskar med vår bransch är att det finns så många olika möjligheter att driva företag på. Jag har valt en linje, men sedan finns det de som väljer en helt annan inriktning. Det finns de som tävlar, är lite mer avantgarde eller utbildar. Det gör att man kan hämta erfarenheter från så många personer. Det skulle jag säga är unikt för frisörbranschen, att det finns en sådan stor bredd. ♦

Det var viktigt för Felicia att skapa en varm och välkommande salong. Lokalen går i grått, beige och rosa med accenter i svart och guld.

Bilder från visningen
med Årets Frisör 2024,
Linda Schuster.

EVENT KOLLEN

HÄNT SEDAN
SISTI



Chriss Berner
in action
på scen för
Schwarzkopf.

Minjoo Hultén
för Authentic
Beauty Con-
cept.



Elias Habibson från STMNT har stenkoll på
herrklippningar och gav nyttiga tips och trix till
publiken.





16 november intog Frisöreventet Malmö Live för nionde året i rad. Jörgen Edström och teamet på Larsson & Lange hade styrt upp en fullspäckad dag med visningar, workshoppar och paneldiskussioner. Det var full fart från att dörrarna slogs upp på morgonen till de sista gästerna lämnade dansgolvet efter kvällens stora branschfest.

Frisöreventet 2024

Ett sextiotal utställare fanns på plats och stämningen var på topp bland montrarna.



Paneldiskussion om framtiden inom frisöryrket.





Dani Abunars visning för Wella var uppskattad och drog storpublik.



Homan Taghizadeh stod på scen för Wahl.





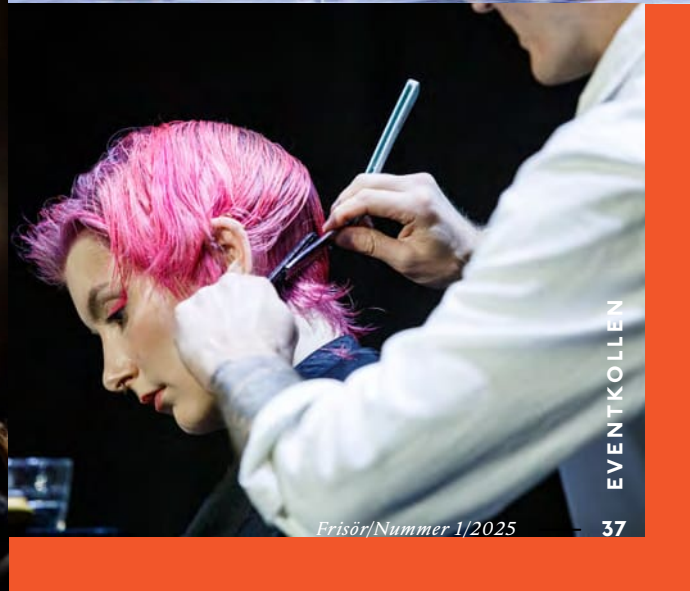
Bilder från Björn Axéns visning som gjordes i samarbete med L'Oréal.



Ovan och nedan: Bilder från Ari Koponens visning tillsammans med Bruns Products.



Enes Dogan, Homan Taghizadeh och Marius Bjerkeskaug.





Inspirationskväll med Toni&Guy

I november bjöd Label.m in till en kväll tillsammans med sin utbildningspartner Toni&Guy. På scen stod Elle Page från London-akademien och Sara Ekstrand samt Moa Löfstedt från Toni&Guy Stockholm. De visade upp looks och inspiration direkt från Fashion Week i London. Under kvällen bjöds det på mat och dryck och gästerna gick därifrån med en välfylld goodiebag





Elle Page är artistic director på Toni&Guy och jobbar till vardags på salongen i Covent Garden, London.



EVENTKOLLEN

Anmäl dig till

FRISÖRFÖRETAGARNAS FÖRETAGAR- UTBILDNINGAR

VI ERBJUDER ANPASSADE KURSER FÖR DITT BEHOV

Frisörer är kända för sin höga nivå av fortbildning jämfört med andra branscher och yrkesgrupper. Varje år går man en eller flera kurser och lär sig något nytt. Oftast är det hantverket, nya tekniker eller trendvisningar man förkovrar sig i, för det är ju så roligt och inspirerande - eller hur!

Låt oss visa hur du kan få samma kick av att gå utbildning i business med ett gäng likasinnade för att utveckla ditt företag mot lönsammare mål. Och något av det viktigaste: Vi har utbildare som är experter på den bransch du verkar i. Testa oss så får du se!

Vilka av våra utbildningar som finns tillgängliga varierar och styrs till viss del av efterfrågan. Även om rubrikerna är desamma är innehållet uppdaterat och utvecklas hela tiden för att vara relevant och passa just dina behov.



BUSINESS WEEK

En veckas kurs med fullt fokus på företagande, hantverk och personlig utveckling. Ämnen såsom ekonomi, utmaningar, åtgärdsplan och målsättning. Ett nätverkande i världsklass kommer med på köpet.

För: Alla företagare i branschen oavsett bolagsform och storlek.
Kan också passa salongschefer med ansvar.

BUSINESS DAYS

En "Business Week-light" som sträcker sig över två-tre dagar.

För: Alla företagare i branschen oavsett bolagsform och storlek.
Kan också passa salongschefer med ansvar.

ARBETSGIVAR- UTBILDNING

Heldagsutbildning som fokuserar och stärker din kunskap som chef och arbetsgivare. Vi behandlar ämnen som lön, semester, uppsägning och andra utmaningar du kan behöva hantera. Du får framgångsrika tips på hur du bygger team, förståelse för frisörekonomi och går igenom förmåner som ger dig ekonomisk uppsida.

För: Dig som har anställda eller har planer på att bli arbetsgivare.

SOLO-FÖRETAGAR- UTBILDNING

Heldagsutbildning som fokuserar på frisörekonomi för ditt företag och en nypa nytänkande. Vi går igenom framgångsrika modeller på prissättning, utveckling av befintliga tjänster och kundvård, samt förmåner som ger dig ekonomisk uppsida.

För: Dig som är sugen på en nytändning och kanske står inför behov av förändring. Här får du energi och lämnar med en åtgärdsplan!

HYTSTOLS- UTBILDNING

Några timmars utbildning där vi går igenom villkor och möjligheter samt tips på hur du kan skapa bättre lönsamhet i ditt företag. Utbildningen innefattar också enkel frisörekonomi, bolagsformer, kundvård och förmåner för dig som hyr en stol. Samtidigt ett bra tillfälle att träffa kollegor med samma utmaningar och byta erfarenheter.

För: Dig som driver företag som hyr stol

FÖRELÄSNING: SKAPA WOW

Hyr in din egna inspiratör och föreläsare till er kick off eller interna utbildningsdag! Frisörföretagarnas Wiveka Gillow Forssman levererar en energifull och motiverande föreläsning fylld av praktiska verktyg och roliga exempel som kommer öka er insikt om kundens förväntningar. En föreläsning som lockar till skratt och eftertanke i en salig röra men lämnar ingen oberörd. Perfekt som team building för salonger med anställda som vill bibehålla hög ambitionsnivå och servicegrad- eller rent utav höja den en nivå.

För: Medlemmar och deras anställda.

FÖRELÄSNING: FRISÖRBRANSCHEN RAPPORTERAR

Svenska frisörer håller internationell hög standard och vi är ett föregångsland på många sätt. Som Sveriges enda branschorganisation och även arbetsgivarorganisation, har Frisörföretagarnas arbete en avgörande roll för en av de viktigaste servicenäringarna i landet. Med över hundra års erfarenhet i ryggen, daglig kontakt med frisörsverige och statistik från Frisörbarometern berättar Frisörföretagarnas vd Staffan Westman om utmaningar, lösningar och om ett flerårsperspektiv för den väg branschen behöver gå. Han talar om vilka åtgärder som krävs för att uppnå en framtid som ska vara livskraftig och kvalitativ.

För: Myndighet, Regioner, Kommuner, Skola, Leverantörsföretag, Frisörföretagarnas medlemmar, andra organisationer och förbund.

**LÄS MER OCH ANMÄL DIG
PÅ FRISOR.SE**

WORLDSEVAKNING
FRÅN ZAGREB

"Kunderna känner sig verkligen sedda!"

I Kroatiens huvudstad Zagreb ligger färgklicken Karmell Atelier. Salongen fokuserar på det viktigast – konsultationen.

Av Sandra Ringdahl


Foto Niša Mokos & Sanja Jagatić



Mirna Bariši har alltid drömt om att ha sin egen salong. I december 2022 förverkligades drömmen.



Inspirerad av sin tid i London valde Mirna att inreda Karmell Atelier i starka färger.



I salongens konsultationsrum står kundens behov och önskemål i centrum.

Salongens team består av nio erfarna frisörer.



Som barn älskade Mirna Barišić att leka hårsalong och hon har alltid drömt om att bli frisör. På gymnasiet läste hon till frisör samtidigt som hon jobbade på en av Zagrebs bästa salonger. Efter examen sökte sig Mirna till frisörstaden London för att jobba på olika salonger och vidareutbilda sig. Hon blev signad av den välkända agenturen Art Partner vilket gav henne möjligheten att jobba med tidningsomslag, modefotograferingar och som hårstylist under London Fashion Week.

FULL AV INSPIRATION återvände Mirna till Kroatien för att förverkliga sin stora dröm – att öppna sin egen salong. Med stor omsorg har Mirna designat och inrett salongen som både är färgglatt eklektisk och stilren. Inspirerad av London ville hon skapa en plats som utstrålar både personlighet och professionalism.

– Jag har alltid älskat färg, att blanda det som inte verkar passa ihop och att inreda vågat. Jag vill att kunderna får ett personligt och proffsigt intryck, från att de kliver in i salongen till att de går.

Salongens utseende har stor betydelse, säger Mirna och fortsätter:

– Salongens look spelar stor roll av flera anledningar. Det är otroligt viktigt att skapa ett gott första intryck. Dessutom spenderar kunder flera timmar på salongen, en vacker miljö gör det mer bekvämt för kunderna och får dem att komma ihåg oss. Inredningen är en viktig del av vår identitet och branding.

I december 2022 slog Karmell Atelier upp dörrarna för första gången.

– Salongsöppningen är en av de lyckligaste ögonblicken i mitt liv, säger Mirna.

NÅGOT UNIKT MED Karmell Atelier är konsultationsrummet – ett rum endast tillägnad



”JAG HAR ALLTID ÄLSKAT FÄRG, ATT BLANDA DET SOM INTE VERKAR PASSA IHOP OCH ATT INREDA VÅGAT.”

konsultationen. I rummet får kunden uttrycka sina behov och önskemål i detalj. I lugn och ro ser stylisten och kunden över färgprover, kollar på referensbilder, pratar om hur behandlingen kommer att gå till och vad det kommer att kosta.

– På andra salonger har jag upplevt att vissa kunder inte vågat uttrycka vad de vill när resten av salongen kan höra. Dessutom har många problem med håret eller hårbotten som de skäms över. Jag ville skapa en plats där kunderna kan känna sig trygga. Reaktionen har varit fantastisk, kunderna känner sig verkligen sedda!

Med 13 års erfarenhet i branschen är Mirna en otroligt driven salongsägare och passionerad frisör. Hennes stora motivation är att utbilda nya



Hållbarhet är A och O för ett framgångsrikt företag, enligt Mirna.

► talanger och i dag har hon tio anställda på sin salong. Mirna tycker att personal- och kundansvaret kan vara utmanande och energikrävande. Året innan salongsöppningen läste hon kurser i psykologi och ledarskap för att förbereda sig.

– Att förstå sig på psykologi är en väsentlig del av jobbet. Jag lägger mycket fokus på att skapa en hälsosam, positiv och utbildande miljö för mina anställda. Det försäkrar mig om att vi erbjuder en konsekvent högkvalitativ upplevelse. Kunderna ger oss en enorm tillit och det måste vi ta hänsyn till. Det kräver mycket engagemang.

I KROATIEN FINNS EN brist på kvalificerade frisörer, ett problem som Mirna känner sig oroad över. Hon tror att det beror på att yrket har för låg status i landet vilket gör att folk väljer mer prestigefyllda jobb. Dessutom söker sig många unga frisörer utomlands för bättre arbetsmög-

Många unga frisörer söker sig utanför Kroatien för att hitta jobb, en trend Mirna hoppas ska vända.



heter och högre löner. Lösningen, enligt Mirna, är att förbättra utbildningen i landet.

– Frisörutbildningen i Kroatien är bristfällig och nya frisörer möter inte branschens krav. Det tar år att bemästra frisörhantverket och eleverna får alldeles för lite praktisk erfarenhet. Det leder även till att nya frisörer får låga löner och det skapar frustration. Genom att ställa högre krav på nyexaminerade frisörer kan både lönerna och yrkets status höjas.

Mirna upplever att mycket i branschen behöver förbättras och utvecklas. Hon hoppas att fler frisörer tänker på planeten, väljer miljövänliga produkter och minskar användandet av folie. Digital och teknisk utveckling vill hon också ska prioriteras. Mirna tycker att nyckeln till hållbarhet är att hålla en hög standard.

– Hållbarhet handlar i grunden om kvalitet. Det är bara högkvalitativa salonger som överlever i längden. Det positiva är att kunderna alltid söker efter nya och bättre lösningar och deras krav motiverar oss att fortsätta framåt. Efter 13 år i branschen fortsätter jag att växa och utvecklas på alla sätt jag kan.

Vilka trender är stora i Kroatien just nu?

Precis som i resten av världen är balayage väldigt populärt här. Men naturliga looks blir mer och mer populära och många återvänder nu till sin naturliga hårfärg. Jag följer inte trender. Jag tror på att vissa frisyryr är tidlösa, som page, blowout, chokladbruna toner och välfriseraed lugg. ♦

**"JAG VILLE SKAPA
EN PLATS DÄR
KUNDERNA KÄNNER
SIG TRYGGA."**

Den unika inredning-
en är en viktig del
av Karmell Ateliers
identitet och får kunden
att trivas.





Empowering Me!

“Empowering Me” is a journey to inner confidence and call to action for every client to embrace their unique beauty. Building on the success of the 2023/2024 “empowering you” campaign, we’re shifting the focus inward. it’s no longer just about how we empower you; it’s about how you can empower yourself.

*Hair: TONI&GUY International Artistic Team
Photo: Jack Eames
Make up: Lan Nguyen Grealis
Styling: Borna Prikaski
Products: Label.M*











Det här jobbar vi med!

MEDLEMSVÄRDE

- ◆ Stödjer våra medlemmar i fackliga förhandlingar.
- ◆ Anordnar kurser och utbildningar för företagande, till exempel Business Days och Business Week.
- ◆ Branschforum, presentation av Frisörbarometern för medlemmar, inbjudna leverantörer och aktörer i oktober.
- ◆ Lokala visningar, events, kurser och after work.
- ◆ Arbetsgivarträffar runt om i landet, en utbildning för medlemmar som har anställda.
- ◆ Branschpassad rådgivning:
 - Arbetsgivarfrågor
 - Företagande
 - Hyresfrågor
 - Utbildningsfrågor
- ◆ Tidningen Frisör, fyra nummer per år, 10 500 exemplar.
- ◆ Hair Talks-podden, två avsnitt i månaden och sommargäster.
- ◆ Skapar dialog och nätverkar i branschen på till exempel Frisör-eventet, Highlights, Frisörgolfen och leverantörsevenet.
- ◆ Lönetjänst – hjälper våra medlemmar att räkna rätt lön.
- ◆ Mina sidor – på frisor.se i inloggat läge finns dokumentbank och lathundar.
- ◆ Informationsportalen frisor.se.
- ◆ Nyhetsbrev med aktuell information.
- ◆ Instagram och Facebook för information, inspiration och nätverkande.
- ◆ Personalhandboken – en digital hjälp för arbetsgivare.
- ◆ Filmer – till exempel "hantera missnöjda kunder" och "marknadsföring".
- ◆ Förmånsportal Premium.
- ◆ Branschpassade försäkringar:
 - Hyrstolsförsäkring
 - Salongsförsäkring
 - Personalförsäkring
- ◆ Gratis Frisörlicens.
- ◆ Coaching till 75 procents rabatt.
- ◆ Frisörsök – alla medlemmar visas här, presentationssida till bra pris om du önskar.
- ◆ Tolkar och reder ut nya lagar och ger vägledning till våra medlemmar.
- ◆ Möjlighet till personlig karriärutveckling och nätverkande genom ambassadörskap och förtroendeuppdrag.

Vad får jag ut av mitt medlemskap?

Varför ska jag bli medlem i Frisörföretagarna?

Vad gör ni för branschen?

Vi förstår att frågor som dessa, och många fler, dyker upp. Därför har vi gjort en sammanfattning av delar som vi arbetar med och tycker är viktiga att lyfta.

PÅVERKAN

- ◆ Frisörbarometern – en undersökning och analys av hur branschen mår.
- ◆ Frisörföretagarnas ordförande har diskuterat småföretagares utmaningar på Regeringskansliet.
- ◆ Deltagit i paneldebatt i Almedalen om kvinnligt företagande.
- ◆ Skapat regelverk och etablerat Frisörlicens i Sverige som bygger på branschens yrkesprov, gesällprovet.
- ◆ Godkänt och validerat 22 länders och 9 delstaters frisörutbildningar, regelverk och yrkesprov för svensk Frisörlicens.
- ◆ Arrangerar tävlingen Årets Frisör med syftet att synliggöra och höja yrkets status.
- ◆ Deltagit i diskussioner, paneldebatter och debattartiklar för bättre företagsklimat i frisörbranschen gällande till exempel sänkta arbetsgivaravgifter, moms och förutsättningar för företaget i kvinnodominerande yrken.
- ◆ Radiointervjuer med expertutlåtanden.
- ◆ Förhandlat kollektivavtal som bidrar till seriositet och trygghet.
- ◆ Dialog med sittande regering om krav på Frisörlicens.
- ◆ Remissinstans för politiska beslut.

ORGANISATION

- ◆ Arrangerar ambassadörsväl, en del i organisationens demokratiska process.
- ◆ Arrangerar regionmöten för ambassadörer med diskussion, information och utveckling.
- ◆ Arrangerar Kongress för demokratiska beslut och konferens för utveckling.



UTBILDNING

Anordnar:

- ◆ Del- och gesällprov
- ◆ Validering
- ◆ Fortbildning av examinatore
- ◆ Barberargesäll
- ◆ Gesällprov för erfarna
- ◆ Företagarutbildningar
- ◆ Yrkes-SM 2024

Samverkar:

- ◆ Skolverket – nationell programrådsrepresentant.
- ◆ Framtagning av nationellt program för frisörer och barberare.
- ◆ Framtagning av nya ämnesplaner och jämställd yrkesutbildning.
- ◆ World Skills – som har i uppdrag att arbeta med att höja attraktionskraft, status samt kvalitet för yrkesutbildning.
- ◆ Informerat 560 skolor/niondeklassare inför gymnasievalet.
- ◆ Träffar och upplyser studie- och yrkesvägledare.
- ◆ Justerar provkriterier för del- och gesällprov.

SÅ VAR 2024 & DET SER VI FRAM EMOT 2025!



Nu när vi lämnat 2024 bakom oss tar vi en titt i backspegeln och kikar i kristallkulan för vad 2025 kan ha i sin linda. Vi tog tempen på sju frisörföretagare för att höra om framgångarna och motgångarna som präglade fjolåret och förhoppningarna för det som komma skall.

Av Lisa Rosman





PETER SOHLBERG, LINKÖPING

Vd och herrfrisör, Fash Frisersalong. Två kompanjoner arbetar på salongen.

”Det blir viktigt att hitta sin personliga stil”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Alla fantastiskt trevliga kunder, det är väldigt roligt yrke vi har.

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– Efter pandemin och lågkonjunkturen som hängt sig kvar så har kunderna hållit i sina pengar, något jag tror att de flesta branscher känt av. Så man har fått se över alla sina kostnader.

Vad ser du fram emot 2025?

– Att världsläget ljusnar något och vi får en mer positiv syn på framtiden, det tror jag skulle underlätta även i vår bransch.

Vad är frisörbranschen största utmaning just nu?

– Att det finns för många oseriösa frisörföretag som tillåts fortsätta år efter år utan att myndigheterna gör något åt det. Det finns helt enkelt för många frisörer.

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Jag tror att det blir ännu viktigare för dagens kunder att hitta sin egen personliga stil.

JONAS WIXNER, UMEÅ

Ägare, vd, frisör och barberarmästare, Art/Trend by Wixners. Har elva anställda och en hyrstol.

”Det viktigaste är att konkurrera på lika villkor”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Att vi fått ha kvar den fina arbetsgruppen och att ena salongen ökade med 13 procent efter att ha ändrat öppettider för att erbjuda kunderna mer flexibla tider.

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– 2024 års stora utmaning var att försöka behålla antalet kunder och behandlingar när vi visste att de stod inför en tuffare ekonomisk tid. Vi hade redan sett att långa behandlingar hade gått ner i antal besök från fyra till tre, två, eller att vissa till och med valt att lämna oss när de inte haft råd. När det då skapades tre-fyra timmars långa hål som behövde fyllas så riktade vi oss mot korta behandlingar som klippning för att fylla

dem, och ändrade avbokningspolicyn till minst 48 timmar för att kunna ha en chans att inte stå tomma.

Vad ser du fram emot 2025?

– Jag hoppas att Sverige och världen ska bli stabilare, för att skapa ett bättre klimat för företagande i frisörbranschen.

Vad är frisörbranschen största utmaning just nu?

– För mig har alltid möjligheten att kunna driva ett ärligt, rent och likvärdigt frisörföretag varit det viktigaste. Just nu känns det som att det är det viktigaste för hela frisörbranschen att kunna konkurrera på lika villkor. Tyvärr hör man om hur dåligt det går för vissa av ens seriösa kollegor i Sverige varav många går i konkurs, medan andra oseriösa salonger inte behöver stänga.

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Jag tror att för män kommer känslan av hår – att håren blir längre och fylligare – att fortsätta, att de kan skapa mycket med dessa olika stilar. Men ändå lite ”städade” lockar, orden personlighet och valfrihet kommer att äga.



Rektor på International Hair Academy, ledamot i styrelsen, examinator för del- och gesällprov, bedömare för Universitets- och högskolerådet samt frisör på Hantverkargatan 23.

Som hyrstolsfrisör är Therese en av fyra hyrstolar på en salong som drivs av två ägare. Alla är egenföretagare.

”Utvecklingskurvan för utbildningen går rakt uppåt”



Vad var det mest positiva för skolan 2024?

– För skolan var det stora intresset för att utbilda sig till frisör det mest positiva. Vår utvecklingskurva pekar rakt uppåt med många sökande och många elever som påbörjar sin resa mot att bli behöriga frisörer. Vi är glada, stolta och tacksamma över att så många väljer oss, trots den långa resvägen för många. Personligen är jag också mycket tacksam och stolt över att få arbeta med kompetenta kollegor, som bidrar till en positiv arbetskultur och enastående teamanda.

Och för salongen?

– För salongen har det mest positiva varit den goda tillströmningen av nya kunder och den positiva respons vi får från våra kunder. Det är roligt att se att folk hittar till oss och väljer oss även i tuffa tider. Vi är också väldigt tacksamma för våra kollegor och elever på salongen – vi är ett fint gäng som trivs tillsammans och som dagligen skapar magi i salongen med vårt hantverk.

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– För skolan har det varit en utmaning att locka fler barberare till utbildningen och sprida information om denna möjliga yrkesutgång. Avhopp bland elever har också varit en utmaning, som är en följd av pandemin och inflationen. Det har blivit svårare för studerande att balansera skola, arbete och familjeliv i det tuffa ekonomiska läget. För salongen har världsläget och de ökade omkostnaderna varit den största utmaningen. Både salongen och dess hyrstolar har drabbats av inflationen, vilket har lett till nödvändiga prisjusteringar för att kompensera för de höjda utgifterna.

Vad ser du fram emot 2025?

– Som rektor ser jag fram emot att bidra till branschens kompetensförsörjning med välutbildade, behöriga frisörer av hög kvalitet. Att jag får fortsätta arbeta med det jag älskar mest, att få gå till ett jobb som ger mig glädje,

samhörighet samt personlig utveckling är guld värt. Jag ser även fram mot att få fortsätta följa verksamhetens positiva utveckling och att få uppleva ett stabilare och ett mer lönsamt år för vår bransch. För salongen hoppas vi på ett stabilare världsläge under 2025 med många nya härliga kunder och färre utmaningar.

Vad är frisörbranschens största utmaning just nu?

– Inflationen är en stor utmaning, då många verksamheter tvingas stänga på grund av pandemins och inflationens effekter. För skolorna är det fortsatt svårt att rekrytera yngre till de gymnasiala frisörutbildningarna, även om vi ser en ökning av vuxna som väljer att utbilda sig till frisörer, så är det fortfarande svårt att möta branschens framtida behov av kompetensförsörjning. Inflationens påverkan gör det också svårare för elever att få anställning efter genomförd grundutbildning i gymnasiet och den kommunala vuxenutbildningen.

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Jag tror att 90-talet kommer att fortsätta dominera med mittbena och bob. De utåtböjda topparna kommer också att göra en riktig comeback. 60- och 70-talet kommer att vara en stor inspirationskälla med mycket volym och en kombination av markerade linjer och aktiverade texturer. Som motpol till detta tror jag att vi kommer att se mer mjuka och lite slarviga frisyrrer och stylingar.

FRIDA PEHRS, RÄTTVIK

Ägare och frisör,
En Frisersalong.
Har en anställd och en hyrstol.

”Salongen har varit den plats där vi hämtat energi”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Att vi bytt färgleverantör och utvecklas med det valet.

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– Oj, den här är svår, men de har varit många prövningar och utmaningar privat för flera i personalen vilket har gjort att vi är enormt tacksamma över hur starkt och stöttande vårt team är. Salongen har varit den plats där vi hämtat energi som underlättat i svåra stunder!

Vad ser du fram emot 2025?

Kreativa dagar på salongen och ännu mer utveckling. Jag hoppas även att köpkraften får lite skjuts framåt!

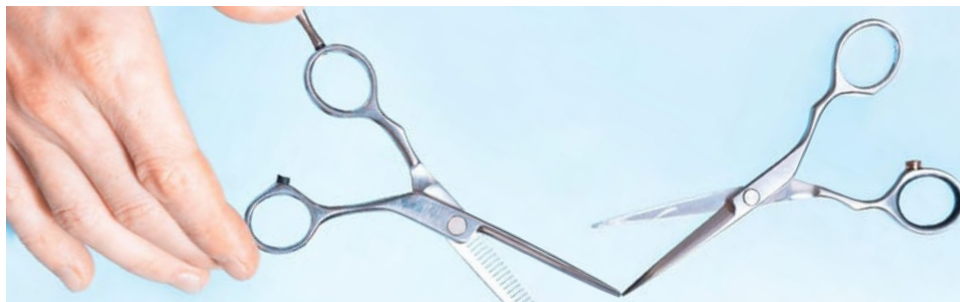
Vad är frisörbranschens största utmaning just nu?

– Att tillgodose traineeplatser, i alla fall i våra trakter.



Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Jag tror absolut på att vi kan backa tillbaka några årtionden, 70- och 80-talen gillar jag!



WINNIE LYNBECH, LINKÖPING

Delägare, Håragenten Atti & Winnie AB.
Två delägare arbetar på salongen. Har en elev.

”Det blir mer schvung och volym”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Att vi hade full beläggning igen efter pandemin och våra lojala kunder fortsätter komma, plus att vi fått en del nya vilket har varit kul. Och så klart att vi hade hälsan.

Vilken var er största utmaning 2024?

– Att hitta en bra och driv-elev. Vi fick dessvärre avbryta med några som inte funkade men sedan senare delen av hösten har vi en elev som verkligen vill ta emot vår kunskap.

Vad ser du fram emot 2025?

– Jag hoppas på ett lika bra år som 2024 med god avans!

Vad är frisörbranschens största utmaning just nu?

– Att få kunderna att förstå vikten av att rå om sig själva i dessa utsatta tider. Och att få fler att vilja bli behöriga och duktiga frisörer.

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Kortare frisyror med mycket struktur, mer schvung och volym. Mer layers och uppklippningar.



NATHALIE AKGÜN, STOCKHOLM

Creative director och ägare, Creative Headz.
Tio salonger, 50 anställda

”Kundbeteendet har förändrats något enormt”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Vi lanserade våra egna stylingprodukter vilket var superroligt!

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– Jag skulle nog säga att det har varit att kundbeteendet har förändrats något enormt och att kunderna går längre mellan besöken. Många efterfrågar även kortare och billigare behandlingar. Vi har fått jobba aktivt med vår marknadsföring.

Vad ser du fram emot 2025?

– Att fortsätta utveckla vår produktlinje och vår verksamhet. Hoppas även att ekonomin lättar upp och att kunderna

känner att de kan lägga det lilla extra på hår, skönhet och nöje.

Vad är frisörbranschens största utmaning just nu?

– Att få kunden att prioritera sitt hår igen.

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Jag tror att texturerade, längre luggar kommer att hålla sig kvar 2025. Sedan tror jag även att ”effortless”-stylingar, där hårets kvalitet är viktig, kommer att vara fortsatt populära. Inom färg ser vi mycket subtila färger, mer jordnära. Det är även trendigt med glansiga nyanser där håret ser hälsosamt ut, och så klart många olika varianter av blont.



ANGELICA BJÖRK, HÄSSLEHOLM

Ägare och frisör, Björk.
Har två anställda, tre hyrstolar, tre elever och ett behandlingsrum.

”Efter en hektisk sommar föll allt på plats”

Vad var det mest positiva för er salong 2024?

– Det mest positiva 2024 var att efter fyra års pausande bli salongsägare igen. Har man drivit salong i 16 år är det svårt att hålla tillbaka kreativiteten och viljan till att skapa.

Vad har varit den största utmaningen 2024?

– Den största utmaningen har varit att få till både renovering och en ny salongspolicy. Men efter en hektisk sommar föll allt på plats.

Vad ser du fram emot 2025?

– Jag hoppas på ett händelserikt år med mycket utbildning och gemenskap, och att addera fler samarbeten.

Vilken är frisörbranschens största utmaning just nu?

– Branschens största utmaning är inflationen tillsammans med ökade fasta kostnader, för att inte tala om hur dyrt allt förbrukningsmaterial har blivit. Kunder som drar längre på sina behandlingar men också trenden gör att man kan gå längre mellan sina behandlingar. Så utmaningen blir att få sina arbeten mer lönsamma och att inte pruta med sig själv. Våga ta betalt!

Vilken hårtrend tror du blir stor 2025?

– Mocha mousse, kaffeinspirerade toner för en naturlig och sofistikerad look. Cherry cola, strawberry red. Vi ser den käklånga boben, mjuka vågor och softa texturer. Vi inspireras av 70- och 90-talet. På killarna ser vi mer retroinspirerade frisyror mer textur, volym, lockar och vågor – inte lika välklippta frisyror, utan lite mer av en nyvaken känsla.

GESÄLLPROV BARBERARE



DATUM

23 mars - Skåne

30 mars - Eksjö

6 april - Stockholm

27 april - Göteborg

11 maj - Västerås



VÄLKOMMEN ATT BOKA PLATS
LÄS MER PÅ FRISOR.SE

SAVE THE DATES

NOMINERADE PRESENTERAS 7 MARS

LIVEMOMENT 12 APRIL

GALA 10 MAJ



KATEGORIPARTNERS 2025

Årets Dam

HEAD
BRANDS
By creators – for creators

Årets Herr

KEUNE

Årets Färg

WELLA
COMPANY

Årets Brud

Söderberg
& Partners

Årets Arbetsgivare

nets

Årets Avantgarde

STOCKHOLM SWEDEN
REF

Årets Nykomling

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

Årets Kollektion

maria nila
STOCKHOLM

Årets Barberare

APEX
ACADEMY




**VEM BLIR
ÅRETS FRISÖR
2025?**



HUVUDPARTNER

 **bokadirekt**



Vad krävs egentligen för att bli ett perukmakarproffs? Vi har pratat med kollegorna Therésia Frisk och Angelica Ekenberg som berättat hur det är att jobba som perukmakare och hur gesällprovet går till.

Av Sandra Ringdahl Foto Therésia Frisk, Angelica Ekeberg

Proffs på peruker!

Therésia har både gesällbrev och mästarbrev i perukmakeri.



Therésia Frisk

Ålder: 54 år.
 Bor: Stockholm.
 Familj: Man och två barn.
 Titel: Maskör och perukmakare.

Angelica Ekeberg

Ålder: 45 år.
 Bor: Stockholm.
 Familj: Man och son.
 Titel: Maskör och perukmakare.

Therésia Frisk är uppvuxen på teatern och som barn kikade hon in i sminklogen med skräckblandad förtjusning. I början var hon mest intresserad av mask och tyckte att perukmakeriet kändes svårt. Men hennes intresse för peruker tilltog när hon insåg vilket otroligt effektivt verktyg det är för att drastiskt förändra folks utseende. Therésia beskriver sig själv som ett pillmänniska vilket definitivt är en viktig egenskap hos en perukmakare.

Hon gick som lärling hos maskören och perukmakaren Robin Karlsson. Under sin karriär har Therésia jobbat på teatrar och operor över hela landet och i dag jobbar hon på Folkoperan i Stockholm men reser då och då till andra scener i landet. Hon har både gesäll- och mästarbrev i perukmakeri. Therésia anstränger sig för att ta emot lärlingar så ofta hon kan.

– Det finns bara en maskörutbildning i Sverige och jag ser ett behov av andra utbildningsmöjligheter. Jag känner ett ansvar att ta mig an lärlingar för att vidarebefordra kunskaperna så att yrket inte utarmas.

I oktober förra året var hon examinator för gesällprovet i perukmakeri. Provet ägde rum på Folkoperan där tre personer examinerades. Therésias kollega Angelica Ekeberg var en av dem som gjorde provet.

ANGELICA GICK LINJEN MASK- och perukdesign på Stockholms konstnärliga högskola. Hon tog examen 2008 och har sedan dess varit aktiv som perukmakare och maskör. Även hon jobbar på Folkoperan och driver företaget Ekebergs perukmakeri där hon tillverkar filmperuker och medicinska peruker för personer med cancer och alopeci.

– Jag började tillverka medicinska peruker för att kunna erbjuda sjuka människor peruker av samma höga kvalitet som finns på teatern. Jag startade mitt eget företag för att kunna hjälpa



Angelica binder en peruk i ateljén på Folkoperan.



I oktober hölls gesällprovet i perukmakeri där Therésia var examinator och Angelica gjorde provet.



Rulla upp hår, ta mått, göra en tejpmall, stoppa en stock, dra hår i längder, melera en färg, binda om hår – är bara några av momenten.



► till. Jag samarbetar med läkemedelsföretaget Sam Nordic som står för en del av kostnaden när någon köper en medicinsk peruk.

Angelica har varit verksam i över 16 år men bestämde sig för att göra gesällprovet som ett kvalitetstest och för att utmana sig själv. Under gesällprovet ska man visa att man bemästrar alla delar av yrket. Före provdagen fick de lämna in olika sorters friseringar, monturer och peruker. Provet pågår under en hel dag och består bland annat av ett teoriprov, att dra hår i längder, sätta på en peruk korrekt och knyta en mustasch. Angelica berättar att provet var roligt men att det kändes lite nervöst att göra saker medan någon kollar på och bevisa att man kan allt som ingår i sitt yrke.



En mustasch knyts, klippas och friseras upp under tre timmar.

ÄVEN THERÉSIA VAR NERVÖS. Det var hennes första gång som examinators och dessutom skulle hon examinera sina kollegor. Examinatorn Nina Lagnefeldt var även med under provet.

– Det är svårt att bestämma var nivån ska ligga och bedöma rättvist. Många perukmakare har jag jobbat med och det är viktigt att bedöma rättvist trots att man kanske känner personen. Därför var det bra att vi var två som bedömde tillsammans.

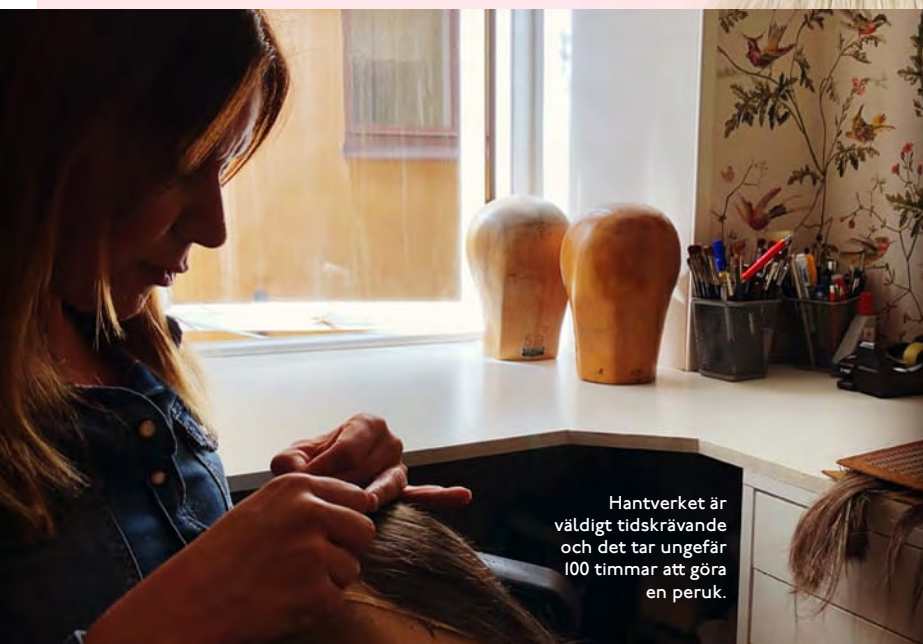
I det stora hela beskriver hon det som en rolig dag där alla fick chans att visa vad de kunde. Om någon hade svårt med ett visst moment fick de feedback och möjlighet att göra om – och alla som gjorde provet blev godkända! Angelica känner sig glad över att ha klarat provet.

– Det är kul att få en bekräftelse på att man kan det! Det känns coolt och lite gammaldags att ha ett gesällbrev. Tyvärr missade vi årets ceremoni i Stockholms stadshus men vi ska gå nästa år.

Therésias tips till dem som vill bli bra på perukmakeri är att öva, nöta och repetera.

– Det finns ingen quick fix för att bli en bra perukmakare. Det är bara att nöta, nöt allt vad tygen håller! Var som en liten perukmakerimaskin. Då sitter hantverket livet ut. ♦

"DET ÄR KUL ATT FÅ EN
BEKRÄFTELSE PÅ ATT
MAN KAN DET!"



Hantverket är
väldigt tidskrävande
och det tar ungefär
100 timmar att göra
en peruk.









LEDARSKAPSUTVECKLING

GENOM FRISÖRFÖRETAGARNA 2025

Intresserad av personlig utveckling och ledarskap?

Vill du få verktygen till att bli en bättre chef?

Investera i dig själv genom en kurs med säkerställd hög kvalitet genom oss!

Vi har anlitat två fantastiska kursledare och kan nu erbjuda en anpassad inramning för vad en chef och ledare i frisörbranschen behöver.

Fyra olika kurser är förlagda på tre orter under 2025.

Unna dig (eller anställd salongschef) en kurs som gör skillnad.

KURSER

- ▶ Ny som chef
- ▶ UL - Utvecklande ledarskap
- ▶ UGL - Utveckling av grupp & ledare
- ▶ IL - Indirekt ledarskap

KURSLEDARE

Veronica Thunborg & Arvid Stark



NY SOM CHEF

2 dagar

Den här kursen ger en trygg bas för alla som tar klivet in i rollen som chef.

Vad innebär det att ansvara för en verksamhet? För personal? Vad är målstyrning och hur vet man egentligen om det går bra eller vad man kan utveckla?

Två dagar då vi tillsammans jobbar intensivt med ditt chef- och ledarskap utifrån olika perspektiv. Chefspositionen kan ibland upplevas som ensam, men här finner du stöd i andra och du är omgiven av trygg kompetens.

Målgrupp

Kursen vänder sig lika mycket till dig som nyligen blivit chef som till dig som varit chef en längre tid, men vill få påfyllning av verktyg och utveckla mer trygghet i ditt chef- och ledarskap.

Kursens mål:

- Definiera vem just DU är och vill vara som chef och som ledare
- Formulera mål på ett sätt som hjälper dig och teamet att lyckas
- Leda möten på ett effektivt sätt
- Föra samtal utifrån ett coachande förhållningssätt
- Hantera besvärliga situationer
- Hantera din egen och andras stress

Kurstillfällen

Stockholm 20-21 januari 2025
Göteborg 3-4 februari 2025
Helsingborg 10-11 februari 2025

Pris (ex moms) priset inkluderar fm fika, lunch och em fika båda dagarna samt kursmaterial.
Ordinarie pris 17.500 SEK

Pris medlem Frisörföretagarna
9.900 SEK (ex moms)

Förkunskapskrav

Kursen kräver ingen förkunskap.

UTVECKLANDE LEDARSKAP

3+2 dagar

Dags att ta ditt ledarskap till nästa nivå?

I denna kurs får du unik personlig feedback på ditt eget ledarskap, för att kunna utvecklas i dig själv och som ledare. Du får även modeller och verktyg som stärker delaktighet och engagemang hos dina medarbetare, för att kunna nå större effekt tillsammans. Dessutom formar du en individuell utvecklingsplan för att optimera ditt eget ledarskap och samtidigt skapa organisatoriska resultat.

Målgrupp

Kursen är för dig som är chef eller ledare och vill utveckla ditt ledarskap och fördjupa din självkänedom.

Kursen passar även dig som arbetar med chefsstöd inom HR.

Kurstillfällen

Stockholm - Del 1, 22-24 januari
Del 2, 10-11 mars 2025

Göteborg - Del 1, 5-7 februari
Del 2, 22-23 april 2025

Helsingborg - Del 1, 12-14 februari.
Del 2, 24-25 april 2025

Stockholm - Del 1, 12-14 mars
Del 2, 5-6 maj 2025

Ordinarie pris 29.500 SEK

Pris medlem Frisörföretagarna
21.500 SEK (ex moms)

Mer info på frisor.se

UTVECKLING AV GRUPP & LEDARE

5 dagar (internat)

Denna kurs är för dig som vill utvecklas som person och ledare.

Din roll på salongen eller i företaget kan vara medarbetare, chef eller annat. Det viktigaste är att du är genuint nyfiken på din egen personliga utveckling.

Under kursen får du uppleva hur en grupp utvecklas och vad som händer i gruppen under olika faser.

Du får förståelse för hur känslor, värderingar och normer påverkar gruppen, och vilka drivkrafter som ligger bakom olika beteenden.

Du får också lära dig vilka svårigheter och problem man som ledare kan stöta på när en grupp ska samarbeta, och hur du kan hantera det.

Kurstillfällen

17-21 mars 2025, internat på kursgård
19-23 maj 2025, internat på kursgård

Ordinarie pris 32.500 SEK

Pris medlem Frisörföretagarna
29.900 SEK (ex moms)

Mer info på frisor.se

INDIREKT LEDARSKAP

2+3 dagar

Denna kurs är för dig som i din vardag utövar ett indirekt ledarskap.

Ditt ledarskap påverkar på något sätt fler människor än de som ingår i ditt närmsta team. Kursen ger dig verktyg att arbeta strategiskt och utveckla hela organisationen.

Målgrupp

Indirekt Ledarskap passar för chefer som leder andra chefer, företagsledare som jobbar genom teamledare eller liknande, men också stödfunktioner som HR- eller ekonomichefer.

Kurstillfällen

Stockholm - Del 1, 3-4 november 2025
Del 2, 19-21 januari 2026

Ordinarie pris 29.500 SEK

Pris medlem Frisörföretagarna
21.500 SEK (ex moms)

Mer info på frisor.se

Vi arrangerar även kurser på engelska, läs mer på frisor.se

KURSLEDARE



Veronica Thunborg


Veronica leder utbildningar inom ledarskap och förändringsarbete. Hon har en akademisk utbildning inom pedagogik, är utbildad coach och inom samtalstekniken Motivational Interviewing, MI. Hon har stor erfarenhet av att jobba med grupper som kört fast och av att coacha chefer och ledare. Hon har själv lett grupper och företag och under tio års tid arbetat med salonger genom att stötta företagare inom frisörbranschen. Veronica kan med värme och omsorg utmana till utveckling och nya perspektiv.



Arvid Stark

Arvid är en erfaren officer och ledarskapskonsult med drygt 15 års erfarenhet av att arbeta med chefsfrågor, ledarskapsutveckling och förändringsledning. Arvids fokus är att utveckla och coacha ledare på både individuell och organisatorisk nivå. Han har en bakgrund som chef med mångårig praktisk ledarbefäring inom Försvarsmakten. För att driva långsiktig ledarskapsutveckling utgår han från psykologisk coaching och kognitiv neurovetenskap.

**ALL INFO OM
KURSERNA
FINNS PÅ
FRISOR.SE**



I en stressig och kundnära bransch som frisörvärlden är ett bra ledarskap nyckeln till både trivsel och framgång. Veronica Thunborg och Arvid Stark, erfarna ledarskapskonsulter, vet hur man skapar starka team och hanterar stress i hektiska arbetsmiljöer.

Av Lisa Rosman

Bli en bättre ledare

– och stressa mindre

Veronica Thunborg och Arvid Stark är två erfarna ledarskapskonsulter som verkligen förstår vikten av ett bra ledarskap, både för att skapa ett hållbart arbetsklimat och för att hantera stress. Veronica har nästan 20 års erfarenhet av att coacha chefer och ledare, särskilt inom frisörbranschen, där hon har stöttat företagare i att utveckla sina verksamheter och bygga starka team. Arvid har över 15 års erfarenhet som officer, har varit lärare på Militärhögskolan Karlberg och arbetar som konsult med ledarskapsutveckling, chefsfrågor och förändringsledning. I år håller de utbildningar för frisörföretagare, där de delar med sig av sina kunskaper och insikter om hur man kan bli en bättre ledare och hur man kan hantera stressiga arbetsmiljöer.

Varför är det viktigt att vara en bra chef?

– Som chef är det din roll att skapa förutsättningar som gör att dina medarbetare mår bra och känner sig engagerade. Om medarbetarna trivs och känner att de kan bidra till något meningsfullt, så påverkar det arbetsmiljön och resultatet på ett positivt sätt, säger Veronica och fortsätter:

– Ledarskap handlar om att skapa en känsla av gemenskap, där alla strävar mot samma mål. Det inte bara handlar om att uppnå resultat utan också om att göra det tillsammans. Det handlar om att skapa en kultur där människor får växa och känna sig stolta över sitt arbete.

Arvid instämmer.

– Ja, jag tycker också att det är en fråga om att skapa ringar på vattnet. En bra ledare sätter tonen för hela teamet. Människor som mår bra, både fysiskt och psykiskt, presterar bättre. Och när du har ett ledarskap som gör att människor känner sig uppskattade och trygga, då blir det både trevligare och mer effektivt på arbetsplatsen. Jag tycker att det är så inspirerande att arbeta med ledarskap för att man ser den här positiva effekten sprida sig. När en ledare kan skapa en miljö där alla känner sig bekväma och motiverade, så får man det inte bara trevligare på jobbet utan också ett bättre resultat. Och det är ju det vi alla vill ha, eller hur?

OM DET FINNS ett svagt ledarskap kan såklart resultatet bli det motsatta.

– Otydlighet som chef kan vara förödande för en arbetsgrupp, för när människor inte vet vad

Veronica Thunborg och
Arvid Stark hjälper ledare att nå
sin fulla potential.



Lyssna på Arvid och
Veronica i Hair
Talkspodden!

de ska förvänta sig, eller inte har tydliga mål att jobba mot, kan det skapa känslor av osäkerhet och frustration. Det kan till och med leda till att medarbetarna börjar tvivla på sin förmåga: Spelar jag någon roll? Gör jag ett bra jobb? Och den här typen av osäkerhet kan i många fall trigga stress och till och med sjukdom, säger Veronica.

Kan alla bli bra chefer?

– Det är en jättebra fråga och något vi faktiskt diskuterar mycket på våra kurser. Om man tänker på en normalfördelningskurva, så finns det en majoritet som ligger någonstans i mitten av kurvan när det gäller potentialen att bli en bra ledare. Det finns förstås extremfall där vissa har väldigt goda förutsättningar för ledarskap, medan andra kan ha väldigt svåra förutsättningar. Men för de flesta handlar det om att hitta rätt balans. Det finns två faktorer som vi tycker är avgörande för att bli en bra ledare: potentialen och viljan, säger Arvid och fortsätter:

– Den första faktorn, potentialen, handlar om de grundläggande förutsättningarna – både fysiska och psykiska. Vissa har en naturlig ledarskapsförmåga, medan andra kanske måste jobba mer med sig själva för att utveckla dessa egenskaper. Men potentialen handlar inte bara om personlighet och intelligens, utan även om våra grundläggande värderingar och vår syn på andra människor. En positiv människosyn, förmågan att vara empatisk och ha ett rättvist förhållningssätt, gör stor skillnad i hur vi leder andra. Den andra viktiga faktorn för att utveckla ett bra ledarskap är viljan – alltså motivationen att vilja vara chef och leda andra. Det är inte ovanligt att vi möter chefer som egentligen inte vill vara chefer. Och då kan man verkligen fråga sig: Hur bra blir ledarskapet om inte den grundläggande motivationen är på

Stoppljus- principen

Ett verktyg som Arvid och Veronica ofta använder på salonger är "stoppljusprincipen". Det handlar om att varje medarbetare snabbt kan bedöma, och förmedla, sitt stressläge genom att använda färger:

Grönt:

Jag känner mig lugn och har kapacitet att hjälpa andra.

Gult:

Jag klarar mina egna kunder, men kan inte ta på mig mer.

Rött:

Jag behöver hjälp, jag är överväldigad.

What it takes to be a pro?



**FOUR
REASONS**

PROFESSIONAL

Utöver kunskap, skicklighet och passion behöver du det absolut viktigaste: professionella produkter.

Den nya Four Reasons Professional-serien erbjuder högkvalitativa formuleringar och tekniska produkter med internationella utmärkelser i stilren design. Professionella produkter som stöttar professionella frisörer, varje dag.

Finns tillgängliga på [headbrands.com](https://www.headbrands.com)



Stress är en naturlig del av våra arbetsliv – men den behöver inte bli överväldigande. Arvid och Veronica menar att det finns många sätt att hantera den innan det går för långt.



Stresshanteringstips för en hektisk dag

1. Mikropauser

- o Ta en paus på 30 sekunder till 5 minuter. Fokusera på att andas djupt och komma i kontakt med kroppen.
- o Fråga dig själv: Vad är det som händer nu?

2. Humor och skrätt

- o Skräta åt situationen eller något annat för att lätta på trycket.
- o Titta på något roligt, som en komedi-video, för att höja humöret.

3. Fira små framsteg

- o Påminn dig om de positiva sakerna, även om de är små – t.ex. tänk på vad du har fått gjort eller vad som trots allt funkar bra just nu

4. Dans och musik

- o Sätt på en låt du älskar och sjung med eller dansa loss i några minuter, det hjälper kroppen att skifta från stressläge till ett mer avslappnat tillstånd.

5. Fysisk aktivitet

- o Rörelse är ett effektivt sätt att minska stress och få mer energi. Ta en kort promenad eller gör något annat fysiskt.

6. Rör dig långsamt

- o Rör dig "provocande långsamt" för att lugna kroppen. På så sätt visar du för kroppen att det inte är fara å färde så att du kan undvika stressreaktioner.

► plats? Vi behöver vilja vara ledare för att kunna utvecklas och ta ansvar för våra medarbetare och vår verksamhet.

Veronica hakar i:

– Vår övertygelse är att alla kan leda om de verkligen vill. Det handlar inte om att vara född till ledare, utan om att förstå sin potential och vara öppen för att utvecklas. Om motivationen är på plats finns det alla möjligheter att stärka upp de delar där man inte har samma naturliga talang eller erfarenhet. Det handlar om att hitta glädjen i att leda, att hitta tillbaka till varför man faktiskt vill vara chef. Det finns också alltid verktyg och tekniker som man kan lära sig för att hantera de svåra situationerna.

Vilka utmaningar ser ni för ledare inom frisörbranschen?

– Frisörbranschen är ju en väldigt kundnära verksamhet, och det är en av de största utmaningarna. Det är nästan alltid kunder där när personalen är på plats, och det gör det svårt att skapa de där små utrymmena där man bara kan vara tillsammans och reflektera.

För många är också själva arbetet väldigt personligt – man jobbar nära sina kunder, ibland kanske de öppnar upp om sina egna liv och problem. Det kan vara både berikande och känslomässigt krävande. Och då blir det ännu svårare när man själv kanske känner sig stressad eller inte riktigt har den där extra energin för att hjälpa en kollega genom en jobbig situation, säger Veronica och fortsätter:

– Det går absolut att hitta sätt att hantera dessa utmaningar. Det handlar om att vara medveten om vad som skapar stress och att hitta små stunder där man kan hantera det som händer, trots att kunderna är på plats. Att skapa en kultur

där man har förståelse för varandras behov, och där man kan prata om det som är jobbigt utan att behöva bära på det ensam, är avgörande.

Att be om hjälp när man behöver är också viktigt, menar Arvid.

– Många upplever att de är helt ensamma i sin roll som chef, och att det kan vara svårt att hitta ett stöd när saker går fel. Det är också lätt att hamna i en negativ spiral där man försöker lösa alla ►

"DET HANDLAR INTE OM ATT VARA FÖDD TILL LEDARE, UTAN OM ATT FÖRSTÅ SIN POTENTIAL OCH VARA ÖPPEN."

En viktig lärdom
Veronica och Arvid
vill dela med sig av
är att det aldrig är
fel att be om hjälp
– det behöver inte
vara genom att
gå en kurs, utan
att prata med en
coach eller annan
chef.

**"DET VIKTIGASTE
NÄR DET KOM-
MER TILL STRESS-
HANTERING ÄR
ATT HA EN GOD
SJÄLVKÄNNE-
DOM."**



Vill du gå en utbildning?

Du vet väl om att Frisörföretagarna erbjuder kurser som stärker dig i ditt företagande?

Du hittar Arvid Starks och Veronica Thunborgs ledarskapsutbildningar och mycket annat på [frisor.se/kurser-event](https://www.frisor.se/kurser-event) eller via qr-koden nedan.



- ▶ problem själv, vilket gör att man kan bli överväldigad. Det finns dock många sätt att bryta den spiralen. En ledarskapsutbildning kan vara en fantastisk investering för att rusta sig för de krav som kommer med rollen, men det behöver inte vara det enda sättet. Det handlar också om att våga be om hjälp – prata med andra chefer, hitta en mentor eller en coach. Man behöver inte bära allt själv, säger Arvid.

Hur ska man förhålla sig till stress?

– Det viktigaste när det kommer till stresshantering är att ha en god självkänedom. För att kunna hantera stress på ett effektivt sätt måste du förstå hur du själv reagerar och vad som får dig att må bra, säger Arvid.

ARVID POÄNGTERAR ATT alla har olika sätt att hantera stress på, och ju mer du lär känna dig själv, desto bättre blir du på att hantera de situationer som uppstår.

– Vi pratar mycket om att skapa en "bruksanvisning" för sig själv. Det handlar om att identifiera sina egna stresstriggers och förstå vilka situationer som stressar en. När man har den förståelsen kan man också hjälpa sina kollegor bättre genom att dela den här informationen med dem. Då kan alla vara medvetna om varandras behov och skapa en bättre arbetsmiljö.

De poängterar också att det inte finns en enkel lösning som passar alla när det kommer till stresshantering.

– Det är viktigt att förstå att vi är olika som människor. Det är lätt att tro att alla reagerar på samma sätt när stressen kommer, men så är det inte. En del blir stressade av en sen avbokning, andra tycker det är helt okej. Någon kanske blir stressad när det är mycket trafik, medan en annan är helt opåverkad. Genom att förstå varandras stresstriggers och prata om dem, så kan vi skapa en arbetsmiljö där vi stöttar varandra. Om vi vet att en kollega är extra känslig för något, kan vi anpassa vårt sätt att kommunicera eller agera för att hjälpa till, säger Veronica.

– Forskningen visar också att stress handlar mycket om hur vi tolkar de situationer som vi står inför. Om vi ser på en situation som något vi inte kan hantera, då upplever vi stress. Men om vi känner att vi har kontroll, eller om vi vet hur vi ska agera, så minskar stressen. Och det är där som kommunikation och självkänedom verkligen spelar en avgörande roll. Det är viktigt att vi kan dela med oss av våra känslor och behov på ett öppet och konstruktivt sätt, så att vi inte låter stressen bygga upp i tystnad – för det kan alltid bli bättre, säger Arvid. ♦

matrix Let It Glow!

Preserve Your Clients' Color Glow for up to 32 Washes!*

The first laminating hair care range by Matrix is here!

- Enhances and protects color glow
- Formulated with Glycolic Acid
- Laminates delicate hair surfaces
- Enriched with Rosehip Oil
- Boosts vibrancy and shine

* When used with Glow Mania system of shampoo, conditioner/mask, and leave in.



matrix Tonal Control BlondeMax

New Colors For Toning
Blondes Levels 10+

The ultimate toning control for blondes!

- Same mind-blowing gel-cream formula
- Gives you full control during toning
- Achieve even brighter results
- Powerful, precise, and effective
- Up to 105% shinier hair*

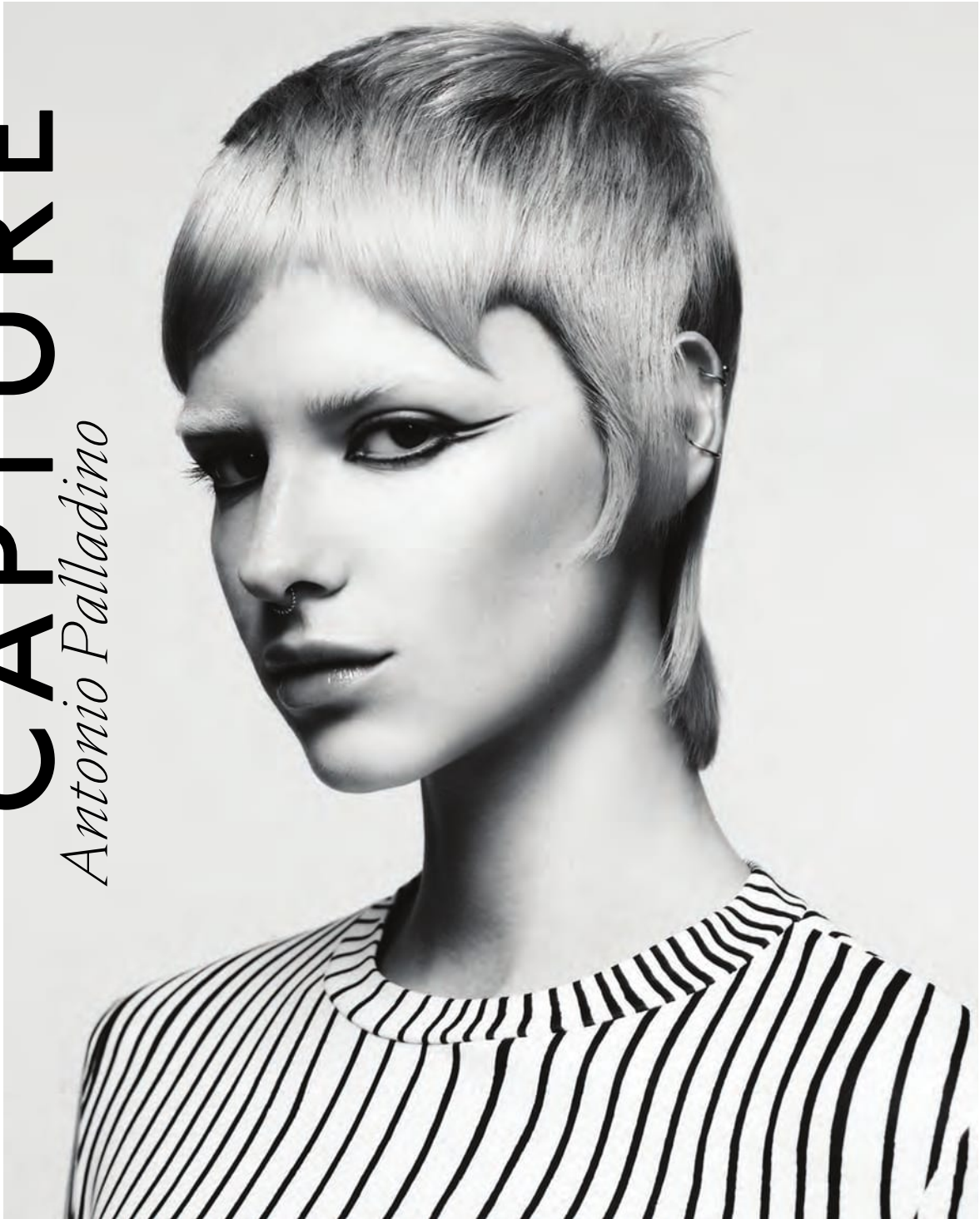


* Instrumental test vs. lightened, unwashed hair.



CAPTURE

Antonio Palladino



In his latest collection Antonio wanted to 'Capture' a true reflection of his creativity and hairdressing ethos. Shot in monochrome for maximum contrast, in this collection he has focused on his trademark techniques and styling. In tune with his previous collections, Capture shows a verity of strong looks created by combining highly technical cutting with edgy experimental styling and finishing. Crucially, in true keeping with his creative ethos, the hair is lightly finished and the images minimally re-touched to retain the natural movement and reality synonymous with his work.















Hair: Antonio Palladino
Photography: Chris Bulezuik
Make Up: Grace Hayward
Styling: Lewis Cameron
Images: FPA

Kunderna väntar - se till att inget stoppar dig i år

Efter en välbehövlig ledighet är det dags att kavla upp ärmarna, damma av kalendern och kickstarta det nya året. För dig som driver en frisörsalong handlar det inte bara om att planera kampanjer och boka kunder - det är också ett gyllene tillfälle att ge dina försäkringar en riktig vårstädning. Rätt skydd på plats är som en välskött frisyre: du sparar pengar, slipper bekymmer och ser fantastiskt organiserad ut!

Vanliga fallgropar

Många företagare upptäcker sina brister först när olyckan redan är framme. För att slippa riva ditt (försäkrings)hår, här är några klassiska fällor att undvika:

1. Ej uppdaterade försäkringar: Om verksamheten har växt eller förändrats är risken stor att ditt nuvarande skydd inte räcker till. Har du till exempel anställt fler frisörer?
2. Underförsäkrad lokal: Brand, vattenskada eller annan skada kan bli kostsamt om försäkringen inte täcker hela återställningen.
3. Inget skydd för avbrott: En oplanerad stängning - på grund av sjukdom eller annan oförutsedd händelse - kan skapa stora inkomstförluster.

Skydda din viktigaste resurs: personalen

Din personal är själva hjärtat i salongen, och att skydda nyckelpersoner är A och O. Om en av dina mest erfarna frisörer blir sjuk - hur påverkar det kunderna, ekonomin och dig själv? En sjukavbrottsförsäkring kan vara din räddare i nöden och ge dig andrum att hitta lösningar utan att drabbas för hårt.

Vi stämmer av med dig

Under året kommer vi att kontakta dig för att stämma av ditt försäkringsskydd. Vill du bli kontaktad redan nu? Scanna QR-koden längst ner i artikeln och lämna dina uppgifter så hör vi av oss.

Ett tryggt år framför dig

För dig som redan har vår salongsförsäkring och driver en "vanlig frisörverksamhet" är det enkelt: kontrollera bara att du angivit rätt antal anställda, så sköter vi resten.

För dig som ännu inte har vår salongsförsäkring är det hög tid att byta till ett skydd som kombinerar omfattningsgaranti och prisgaranti (gäller för salonger med färre än 20 anställda och en omsättning under 10 miljoner kronor).

Sist men inte minst, stort lycka till under året !



BLI EN BÄTTRE FÖRETAGARE MED FRISÖRFÖRETAGARNA

MEDLEM



Frågorna är många – *vi hjälper dig med svaren!*

Hur säger man upp sin lokal på ett korrekt sätt och hur kommer det sig att intresset för den svenska frisörlicensen växer även utanför landets gränser? Det och mycket mer reder vi ut på våra medlemsidor!



Advokat Louise D'Oliwa

Louise D'Oliwa är advokat och specialiserad på kommersiell hyresjuridik och arbetsrätt. Louise företräder både företag och privatpersoner. Louise är advokat sedan 2008 och föreläser ofta inom juridik. Advokat D'Oliwa är även författare till juridisk litteratur och skriver analyser av domar för andra advokater och praktiker. Louise har en gedigen erfarenhet av handläggning av ärenden i hyresnämnden och av domstolsprocesser. Advokat D'Oliwa har klienter över stora delar av Sverige. Rekommendationen från Louise är att på ett tidigt stadium kontakta en advokat, i syfte att göra rätt från början. Som medlem i Frisörföretagarna kan du kontakta vår rådgivning om du behöver stöd och råd i hyresärenden.

Uppsagd lokal – glöm inte medlingsansökan

Vad är det viktigaste att tänka på om ett lokalhyreskontrakt sägs upp? Tänk på ansökan om medling! Uppmaningen gäller oavsett om du är hyresgäst eller hyresvärd. Det kan vara av avgörande betydelse att hyresgästen ansöker om medling inom två månader. Följande bör hyresgästen ha som huvudregel: så snart en uppsägning skett – oavsett vem som gjort den – skicka en ansökan om medling till hyresnämnden direkt. Det är ingen stridshandling utan endast för att säkerställa sina rättigheter och möjligheter. I den här artikeln beskriver advokat Louise D'Oliwa vad som gäller för uppsägning av lokalhyreskontrakt, för såväl hyresvärden som hyresgästen.

När ett lokalhyresavtal ska sägas upp är det viktigt att uppsägningen är korrekt utformad och innehåller viss information. Beroende på vem som gör uppsägningen och anledningen därtill samt om parterna avtalat bort det indirekta besittningsskyddet eller inte, ska uppsägningen formuleras på olika sätt. Det indirekta besittningsskyddet kan nämligen avtalas bort och i vissa fall är sådana avtal giltiga. I den här artikeln utgår vi från att det rör sig om ett lokalhyresavtal och att det indirekta besittningsskyddet gäller för upplåtelsen. Om det inte är ett lokalhyresavtal eller om man till exempel har avtalat bort det indirekta besittningsskyddet på ett korrekt sätt avser vi att skriva om i en annan artikel. Hyresvärden och hyresgästen refereras till som "han" eftersom det är så i lagtexten. Den här texten berör inte heller uppsägningar på grund av förverkande.

Uppsägningens utformning

Vi får just nu många frågor om vad som Vi har därför tagit hjälp av en advokat

Säg upp

Hyresgästen och hyresvärden eller båda kan säga upp ett hyresavtal. Det kan vara för villkorsändring eller avflyttning. En uppsägning ska som huvudregel vara skriftlig. Den ska vara ställd till rätt person, vara tydlig och om hyresvärden skickar uppsägningen ska den innehålla information om att hyresgästen ska hänskjuta uppsägningen till hyresnämnden för medling inom två månader. Uppsägningen ska ske i rätt tid det vill säga med iakttagande av den korrekta uppsägningstiden. Den minsta uppsägningstiden enligt Hyreslagen, 12 kapitlet Jordabalken är tvingande när hyresvärden säger upp avtalet. Uppsägningen ska också tillställas den andra parten på rätt sätt. Förenklat räcker det med att hyresgästen skickar uppsägningen i rekommenderat brev i tid medan hyresvärden måste se till att uppsägningen delges hyresgästen inom rätt tid.

Vill hyresvärden säga upp avtalet ska han i uppsägningen underrätta hyresgästen om de villkor som han kräver för att förlänga hyresförhållandet eller om orsaken till att han vägrar medge förlängning. Uppsägningen ska dessutom innehålla underrättelse att hyresgästen, om han inte går med på att flytta utan att få ersättning, har att inom två månader från uppsägningen hänskjuta tvisten till hyresnämnden för medling. Har hyresvärden inte skrivit det, är uppsägningen utan verkan.

Hyresgästen ska alltså hänskjuta tvisten till hyresnämnden inom två månader. Gör inte hyresgästen det, förfaller som huvudregel rätten till ersättning. Innan medlingen har avslutats får hyresvärden för förlängning av hyresförhållandet inte kräva högre hyra eller något annat villkor som är oförmånligare för hyresgästen än vad han har angett i uppsägningen. Gör han det och kommer

gäller vid uppsägning av den lokal man huserar sin verksamhet i.
som är expert på området för att ge er den bästa vägledningen genom processen.

Lokalen korrekt

förlängning inte till stånd, har hyresgästen alltid rätt till ersättning enligt reglerna om det indirekta besittningsskyddet.

Är det hyresgästen som vill säga upp avtalet för förlängning på ändrade villkor, ska han i uppsägningen underätta hyresvärden om den ändring i de avtalade villkoren som han begär. Om överenskommelse inte träffas mellan parterna, ska hyresgästen inom två månader från uppsägningen hänskjuta tvisten till hyresnämnden för medling. Gör inte hyresgästen det eller återkallar han före hyrestidens utgång sin ansökan om medling, är uppsägningen utan verkan. Även vid denna uppsägning gäller att om inte hyresvärden själv har sagt upp avtalet, får han innan medlingen har avslutats inte vägra förlängning av hyresförhållandet eller för förlängning kräva högre hyra eller något annat villkor som är oförmånligare för hyresgästen än vad som följer av det uppsagda avtalet. Gör han det och kommer förlängning inte till stånd, har hyresgästen alltid rätt till ersättning enligt reglerna om det indirekta besittningsskyddet.

Villkorsändring eller avflyttning

Det finns fyra olika uppsägningar med iakttagande av avtalad eller i lagen bestämd uppsägningstid. Det gäller både avtal på bestämd tid och tillsvidareavtal.

1. Hyresvärdens uppsägning för avtalets upphörande och hyresgästens avflyttning.

Den här uppsägningen ska innehålla en formulering om att hyresgästen måste ansöka om medling inom två månader. Det är viktigt att hyresgästen kontrollerar att den lydelsen finns och dessutom ansöker om medling inom den

angivna tiden. Uppsägningen innebär att hyresgästen måste flytta men kan ha rätt till skadestånd. En förutsättning för skadestånd är att ansökan om medling gjorts i rätt tid.

2. Hyresgästens uppsägning för avtalets upphörande och egen avflyttning.

Den här uppsägningen innebär att hyresgästen vill och kommer att avflytta.

3. Hyresvärdens uppsägning för avtalets upphörande med begäran om nya villkor.

Även den här uppsägningen ska innehålla en formulering om att hyresgästen måste ansöka om medling inom två månader. Det är viktigt att hyresgästen kontrollerar att den lydelsen finns och dessutom ansöker om medling inom den angivna tiden. Uppsägningen innebär att hyresgästen måste flytta men kan ha rätt till skadestånd. En förutsättning för skadestånd är att ansökan om medling gjorts i rätt tid. Det ska också noteras att en uppsägning för villkorsändring leder till att hyresgästen måste avflytta om man inte kommer överens om nya villkor.

4. Hyresgästens uppsägning för avtalets upphörande med begäran om nya villkor.

För att den här uppsägningen ska bli giltig måste hyresgästen själv inom två månader ansöka om medling. Gör inte hyresgästen det, eller drar hyresgästen tillbaka sin medling, blir uppsägningen utan verkan.

Uppsägningarna 1, 3 och 4 leder till, om parterna inte blir överens om villkoren för en förlängning, att hyresgästen måste flytta. Istället har hyresgästen, enligt reglerna om det indirekta besittningsskyddet, rätt till ersättning för den skada

han lider, dock minst en årshyra. Det förutsätter bland annat att hyresvärden inte med framgång kan åberopa en besittningsskyddsbrötande grund. Rätten till skadestånd föreligger inte heller om hyran vid förlängningsfallen anses vara marknadsmässig och skälig. Inte heller har hyresgästen rätt till skadestånd om parterna på ett giltigt sätt avtalat bort besittningsskyddet.

Uppsägning enligt punkt 2 ovan medför att avtalet upphör och hyresgästen måste flytta utan ersättning vid hyrestidens slut. Hyresnämnden kan i det fallet inte besluta om uppskov med avflyttningen.

Ansökan om medling

Som beskrivits ovan är det oerhört viktigt för hyresgästen att han inte glömmer bort att ansöka om medling i tid. Det är ingen stridshandling och det rekommenderas att hyresgästen alltid ansöker om medling inom två månader från uppsägningen. Det gäller oavsett om hyresgästen har en god relation med hyresvärden eller inte. Ansökan om medling sker till hyresnämnden.

Uppskov med avflyttning

I vissa fall kan parterna ansöka om uppskov med avflyttning. Även den ansökan sker till hyresnämnden.

Förhandling & tvist

I många fall leder uppsägningar till förlängning av avtalet. Inte sällan behöver parterna hjälp med förhandlingarna. Det förekommer också att parterna i ett hyresförhållande hamnar i tvist. Under teknads rekommendation är att på ett tidigt stadium kontakta expertis, för att se till att man hanterar uppsägningen och det efterföljande arbetet korrekt.



DET HÄR ÄR VI BLI EN AV OSS

ÅRETS
FRISÖR 


FRISÖR
LICENS

FRISÖR


frisör-
SÖK


HIGHLIGHTS

 **Hair**
Talks

LÄS MER OM OSS OCH VÅRA MEDLEMSKAP PÅ FRISOR.SE

Intresset för frisörlicensen ökar

Den svenska frisörlicensen som utfärdas av Frisörernas Yrkesnämnd (FYN) blir alltmer populär. Drygt 8 000 frisörer har frisörlicens i Sverige och efterfrågan växer även utanför landets gränser. Nu vill FYN nå ut till konsumenter för att påvisa hur viktigt det är med rätt kompetens som en statushöjande åtgärd.

– Jag kan se att elever med A-licens är duktiga på att ansöka om licens vilket ser bra ut för framtiden.

Det är också mer en självklarhet med licens i dag, ansökningarna kommer hela tiden i ett jämnt flöde vilket är kul att se. Nästa uppgift blir att upplysa konsumenterna, säger Ulrika Emanuelsson på FYN.

Ett första steg i att upplysa kunder om frisörlicensen är att den som använder sig av boknings-systemet Bokadirekt nu kan visa för konsument om man innehar frisörlicens.



Vad är FYN?

Frisörernas Yrkesnämnd är en partsgemensam ideell förening, bestående av Frisörföretagarna och Handelsanställdas Förbund.

FYN har till uppgift att:

- Påverka och utveckla yrkes- och utbildningsfrågor inom frisörbranschen.
- Säkerställa att det inom frisörbranschen finns välutbildade och kompetenta yrkesutövare.
- Fastställa kriterier för privata utbildningar samt godkänna och utöva tillsyn över desamma.
- I övrigt följa och främja tillämpningen av medlemmarnas gemensamma avtal

Godkända kompetensbevis från andra länder, motsvarande det svenska gesällbrevet eller den svenska utbildningsstandard.

SVERIGE

Frisörlicens
Gesällbrev
Mästarbrev
Yrkesprov svenskt, med betyg

SCHWEIZ

Motsvarande gesällbrev

BELGIEN

Motsvarande gesällbrev

ESTLAND

Motsvarande gesällbrev

LETTLAND

Motsvarande gesällbrev

LITAUEN

Motsvarande gesällbrev

ENGLAND

Diplom City of Guild

BOSNIEN & HERCEGOVINA

Motsvarande gesällbrev

RYSSLAND

Motsvarande licens

AUSTRALIEN

Tafecertifikat nivå 3

PORTUGAL

Motsvarande yrkesbevis

USA

(Utah, Texas, New Jersey, Kalifornien, Virginia, New York, Maine, South Carolina, Pennsylvania) License

UKRAINA

Licens

SRI LANKA

Motsvarande gesällbrev

Även andra länder har visat intresse för den svenska licensen och ett antal frisörer som innehar frisörlicens har kunnat börja arbeta i det land där de befinner sig utan att behöva validera innan.

Kom ihåg att förnya din licens om giltighetstiden gått ut.
För frågor kontakta info@frisorlicens.se eller 08-557 602 90.

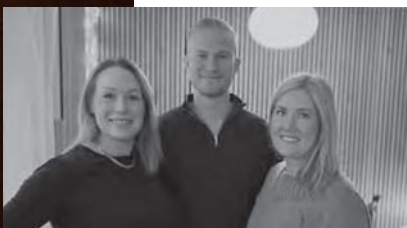


Varannan vecka träffar Frisörföretagarnas Linnéa Wallin och Wiveka Gillow spännande personer i och kring branschen för att prata om allt som hör hår, och företagande, till.

Hair Talks- podden

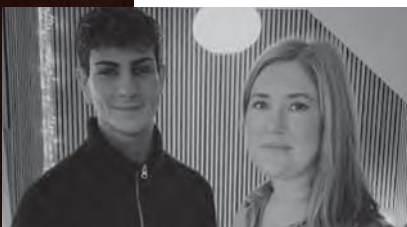
”En inspirerande podd som handlar om det jag ägnat hela mitt liv åt. Jag älskar den!

AVSNITT:



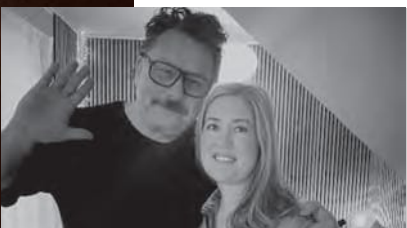
Ta hand om dig själv och din hälsa – enklare än du tror!

Isak Nyqvist är Instagramprofilen som skapat sig ett namn genom att slå håll på alla gamla myter om att en hälsosam livsstil skulle vara svårt. Isak tar oss med på en befriande guide till ett hälsosammare liv där både fredagsmys och kanelbullar är tillåtna. Här handlar det istället om de små sakerna som gör den stora skillnaden, som att frossa med mätta och att faktiskt ta den där promenaden.



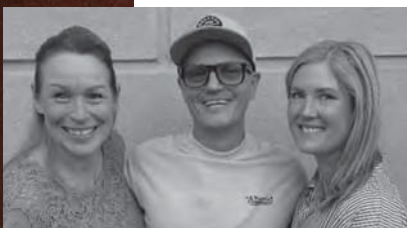
Allt om marknadsföring

Marknadsföring är ett begrepp som kan få en att ligga sömlös om nätterna. Vad är det bästa tillvägagångssättet, vad ger bäst payoff och hur ska man dra igång? Svaret på dessa frågor har dagens gäst Jonny Loutfi som kan det här med att få ett företag att sticka ut. Vi går igenom allt du behöver veta och ger tips som riktar sig till både storstad, småstad, och salonger med olika utgångspunkter.



Den ofrivillige salongsägaren – Tomas Edlund

Namnet Tomas Edlund kan väl inte ha undgått någon? I dagarna har han firat trettio år som framgångsrik salongsägare. Allt började med att han klippte en kompis med morsans nagelsax för att få pengar till folköl. Inte visste man väl då att det var starten på en lång och blomstrande karriär. I det här avsnittet tar vi dig med på resan.



Träffa Ari Koponen

Ari hade siktet inställt på att bli cirkusartist men blev frisör och har haft hela världen som sitt arbetsfält. Han har bland annat arbetat som tekniker för stora världsledande företag, vunnit Årets Frisör i kategorin Herr, drivit salong och gjort plåtningar för stora magasin som Vouge.

Frisörbarometern 2024 är här

Hur mår egentligen frisörbranschen? Vi går bland annat igenom lönestatistik, beläggningsgrad över året, snittpris för behandlingar och en massa annat spännande som rör alla oss frisörer från norr till söder.

**FRISÖR
BAROMETERN**

Du hittar Hair Talks på Spotify och där poddar finns!

FASHIONISTA

FRISÖRER MED LICENS ÄR REDO FÖR
FRAMTIDENS KUND



FRISÖR
LICENS

Exit



Mari Lundmark, tidigare ägare av salongskedjan By déco.

” När jag reflekterar över tiden efter försäljningen kände jag ett stort tomrum

Ar 2015 hade jag en salong, 2019 hade jag tre. Då sade jag att om fem år gör jag en exit. Det gjorde jag också...

Allt började 2015 när jag startade mitt andra stora projekt om att bygga ett nytt frisörkoncept. Jag hade gjort det en gång tidigare i min karriär. Denna gång var det annorlunda, jag stod ensam som företagare.

Det allra viktigaste för mig då var att hitta en .se-domän som var ledig. Bydeco.se fanns och företagsnamnet By déco växte fram i en snygg grafisk profil och blev namnet på salongen. Namnet är inspirerat av art déco, en konstform som står för individualitet och exklusivitet och är känd för dess färger och former. Något vi också jobbar med varje dag på golvet så det blev självklart.

NÄR PANDEMIN kom i mars 2020 hade vi året innan blivit klar med vår tredje salong. Nu stod vi helt plötsligt som så många andra med mindre intäkter och höga utgifter. Två riktigt tuffa år följde och 2022 tog jag själv över som vd efter att jag hade haft en extern vd under några år. Vi lyckades vända företaget genom en del förändringar och min fantastiska personal fick vara med i många förändringsprocesser och påverka hur deras arbetsplats skulle vara i framtiden. Det blev ett framgångsrecept.

UNDER PANDEMIN flyttade delar av min familj upp till Tromsø i Norge och jag skulle pendla till Sverige och jobba. Under nästan tre år gjorde jag det men även det började tära på familjesituationen.

Jag var vid denna tidpunkt extremt trött och sliten. Det värsta var nog inte de långa arbetsdagarna och pendlingen

utan att jag inte kunde påverka utvecklingen i ekonomin i Sverige under eller efter pandemin. Hur skulle man tänka? Vågar man anställa? När vänder det? Många av er som läser detta känner säkert igen er.

Jag beslutade då att kommer någon och vill köpa mina salonger säljer jag dem. Med hjälp av extern kunskap, min ekonomikille Martin som tog hand om löpande bokföring och min revisor Hans var försäljningen klar och ny ägare tog över i oktober 2024.

NU HADE JAG HITTAT en köpare med liknande mål och visioner som jag själv hade när jag startade. Jag kände mig trygg att personalen skulle få det bra och jag vet att de kan ta By déco till nästa nivå. Det var viktigt för mig.

När jag reflekterar över tiden efter försäljningen kände jag ett enormt tomrum de första veckorna. Jag var inte längre den som bestämde, jag fattade inga beslut, jag var inte behövd på samma sätt, men den tanken försvann ganska snabbt när jag insåg att jag har en familj som behöver mig. Nu bor jag i Norge och pendlar till Sverige för jobb men i betydligt mindre utsträckning.

Vad framtiden utvisar får vi se. Jag älskar företagande och jag älskar utveckling. Jag har lärt mig enormt mycket i både med- och motvind.

IDAG JOBBAR JAG som konsult åt de nya ägarna. Jag är mindre stressad och kan njuta av livet på ett helt annat sätt. Jag kommer nu att fördjupa mina kunskaper inom styrelsearbete och med de lärdomar och kunskaper jag fått på min företagsresa kan jag hjälpa andra företag som står inför nya utmaningar. Stängs en dörr, öppnas en annan...

**HAR DU ARBETAT SOM FRISÖR I ÖVER TIO ÅR MEN INTE AVLAGT GESÄLLPROV?
NU HAR DU MÖJLIGHET ATT BLI BEHÖRIG FRISÖR OCH INNEHA FRISÖRLICENS!**

GESÄLLPROV FÖR ERFARNA

**Nu kan frisörer som arbetat i över 10 år
göra gesällprovet på en och samma dag.
Provet är komprimerat med moment
från del- och gesällprov.**

TA CHANSEN!

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



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

895 kr/kvartal

+ 600 kr/år

SALONG ARBETSGIVARE

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

1420 kr/kvartal

**+ 600 kr/år
per ägare**

LÄS OM MEDLEMSKAPENS

passar dig?

ELEV

För dig som är under utbildning och på väg till behörighet

Gratis

Partner-medlemskap

För leverantörer och andra aktörer i branschen.

5000 kr/år

BEHÖRIG FRISÖR

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

600 kr/år

SALONG SOLO

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

895 kr/kvartal

+ 600 kr/år per ägare

Skol-medlemskap

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

1 440 kr/år

ALLA FÖRDELAR PÅ FRISOR.SE

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 från 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!



Staffan Westman
Vd
staffan.westman@frisor.se



Wiveka Gillow
Vice vd
Affärsområdeschef,
Marknad, Kommunikation
och Försäljning.
wiveka.gillow@frisor.se



Linnéa Wallin
Kommunikationsansvarig
- Tidningen Frisör,
Hair Talks-podden och
Årets Frisör.
linnea.wallin@frisor.se



Camilla Halexander
Rådgivare
camilla.halexander@
frisor.se



Annette Fogelmark
Utbildningskoordinator
- Rådgivning, Utbildnings-
och behörighetsfrågor.
annette.fogelmark@frisor.se



Marika Grönroos
Rådgivare
- Rådgivning &
Medlemsupport.
marika.gronroos@frisor.se



Ulrika Emanuelsson
Frisörernas Yrkesnämnd
- Frisörlicens, Art Director
och Årets Frisör.
ulrika.emanuelsson@
frisor.se



Lotta Linde
Utbildningskoordinator
Utbildnings- och behörig-
hetsfrågor samt Ambassa-
dörskontakt.
lotta.linde@frisor.se



Tova Idensjö
Medlemsupport
tova.idensjo@frisor.se



Alice Hurrig
Försäljningskoordinator
alice.hurrig@frisor.se



Malin Öhman
Ekonomiansvarig
malin.ohman@frisor.se

Vi arbetar för dig!

Adress: Barnhusgatan 20, Ill 23, Stockholm

08-87 04 30



EVENT 2025 KALENDER



Läs mer om alla event och boka på [frisor.se](https://www.frisor.se)

MARS

3/3-25
Visning & Föreläsning
Region Sydost
Karlskrona

4/3-25
Visning & föreläsning
Region Sydost
Växjö

5/3-25
Visning & Föreläsning
Region Sydost
Linköping

5/3-25
Gesällprovsinformation
Frisörföretagarna
Digitalt

6/3-25
Inspiration & trender
Region Väst
Lidköping

11/3-25
Visning & AI-föreläsning
Region Syd
Varberg

12/3-25
Gesällkurs för erfarna
Frisörföretagarna
Stockholm

12-14/3-25
Ledarskapsutveckling UL
Stockholm

13/3-25
Företagarutbildning
Frisörföretagarna
Göteborg

17-21/3-25
Ledarskapsutveckling UGL
Sandvik Gård i Åby

APRIL

7/4-25
Uppsättningskurs hands on
Region Syd
Lund

MAJ

7/5-25
Gesällprovsinformation
Frisörföretagarna
Digitalt

19-23/5-25
Ledarskapsutveckling UGL
Sandvik Gård i Åby

OKTOBER

24/10-25
Branschforum
Frisörföretagarna
Stockholm

KEUNE[®]



1922 BY J.M. KEUNE

Premium hair care for men

Scan to see the full collection or go to [Keune.com](https://www.keune.com)

