

NR. 11 NOVEMBER 2020
TILLÆG: MESTERSIDER



dofk.

FAGBLADET FOR
FRISØRER & KOSMETIKERE

TREND
UDLAND
INSPIRATION
REPORTAGE
NYHEDER

Ja, det er et godt spørgsmål. Vi har givet spørgsmålet videre til nogle af vores dygtige frisørmestre.

"Vi får løbende online og offline markedsføring i PARK. Det er kampagner, som aldrig før er set i frisørbranchen og som skaber stor opmærksomhed, i de byer jeg har mine saloner. Alle kunder kommenterer kampagnerne – jeg er begejstret og stolt af vores markedsføring."

Pernille Midtgaard Soltau, PARK By Retro, Holbæk og Nykøbing Sj.

"Samarbejdet har betydet, at jeg ikke har haft problemer med at få nye og kvalificerede medarbejdere til mine saloner. Vi får endda løbende uopfordrede ansøgninger fra dygtige frisører."

Jeanette Brandt, PARK Styling, Aalborg & PARK By Brandt, Støvring

"Min økonomi og mit resultat er allerede blevet forbedret det første år."

Tina Månsson, PARK By Månsson.me, Ringsted

"Jeg har ikke mistet min selvstændighed, men har fået frigivet meget mere tid til ledelse."

Maria Johns, PARK By M&M Hairstyle, Svendborg

"Vi har halveret lageret og fået penge i banken, samtidig med at produktsalget og bruttofortjenesten er steget markant. Derudover brugte vi 3-4 timer om ugen på indkøb, leverandørkontakt og administration, nu bruger vi 3 klik."

Belinda Glanz & Tina Uhre, PARK By Style Vision, Holstebro

"Mine medarbejdere er motiverede og meget glade for PARK fællesskabet, herunder at vi også har indflydelse på nye produkter, som vi tester og godkender."

Maria Johns, PARK By M&M Hairstyle, Svendborg

"Det her koncept løfter alle saloner og hver enkelt salon. Farverne og produkterne er fantastiske samt det lederskab vi nu har. PARK arrangementerne og uddannelsen motiverer os alle og har skabt et unikt fællesskab."

Claus Hansen, PARK Styling, Kolding

"Jeg var meget nervøs i starten ved at skulle skifte navn og skifte til et andet produktbrand, men PARK har fuldt ud indfriet mine forventninger og jeg er så glad for den beslutning jeg tog."

Lena & Lars Krag Schmidt, PARK By Mens Cut, Sønderborg

"Mine piger er vilde med produkterne og kunderne er vildt glade for produkterne. Det betyder meget for mig."

Anette Juul Nielsen, PARK By Korsvik, Haderslev

"Vi slås ikke med internettet, webshops og priser på produkter, fordi vi har vores egne produkter, det er dejligt."

Ib Regnhard Hermansen, PARK By Hair Design, Herning

"Jeg kom fra en anden stor kæde og kan kun sige at PARK har et højt niveau. Jeg er glad, mit personale er glade og det er mine kunder også. PARK er nytænkning i frisørbranchen."

Sofie Rørbæk, PARK By Studie Rørbæk, Randers

"Vi har dagligt nye kunder, som kommer ind fra gaden og køber produkter set på PARK's markedsføring på nettet - det skaber mere salg og meget nysgerrighed omkring vores salon samt produkter."

Claus Hansen, PARK Styling, Kolding

Vi vil alle gerne benytte lejligheden til at sige hjerteligt velkommen til denne måneds 8 nye saloner her i PARK familien:

PARK By Frisør Uniq, Diana Desdorf, Køge

PARK By InSite, Rikke Lauenborg, Glostrup

PARK By Sortkær Heidi Sortkær, Frederikshavn

PARK By Hårstudie Vivi Holbech, Gl. Rye

PARK By Dominique Bitten Jørgensen, Aabenraa

PARK By Maibom Hanne Maibom, Ikast

PARK By Frisør Ole Laila og Jan Eckhardt, Greve

PARK Styling Henriette Larsen og Laila Ansbjerg, Bogense

Vi glæder os til samarbejdet!

HVORFOR BLIVE PARTNER I PARK?



Vidste du at hos Park har vi
vores eget returpant system?
Så undgår vi at vores tomme
emballager ender i havet.

parkstyling.com

Skulle du have lyst til en uforpligtende snak om PARK Styling, så kontakt
Palle Freese på tlf. 28358026 eller René Piper Laursen på tlf. 20115844 eller på rpl@parkstyling.com

INDHOLD

10 10 ÅR MED TRONTVEIT

I oktober måned kunne Trontveit fejre 10 års jubilæum som leverandør af produkter, kurser og inspirationsture til lands, til vands og i 'luften', alt sammen til frisører.

28 BALAYAGE INSPIRATIONSaften

20. Oktober afholdt YSP - Your Salon Partner, vores første af mange *Giving back un-plugged* event, i vores Studio i Herlev.

30 CORONAFORBRUG OG KRISEADFÆRD

Anne Glad stiller skarpt på danskernes forbrug under coronaen og på, hvordan vi kan forvente, det vil udvikle sig i den kommende tid.

34 VI SIKRER FRISØRERNE I FREMTIDEN

Man forsikrer sin bil og sin telefon, men glemmer ofte virksomhedens vigtigste aktiv – sig selv.

44 BRANCHENYT

Branchenyt bringer dig de seneste produktnyheder.

48 AKTIVITETSKALENDER

Kalender for nationale og internationale arrangementer.



12 FRISØRFAGET - ET GODT HÅNDVÆRK

I dette nummer, møder du 3 frisører fra Helsingør, der alle priser det gode håndværk, den 4-årige uddannelse samt vigtigst af alt, ægte frisørglæde ved hver eneste behandling.



Redaktionen/udgiver påtager sig intet ansvar for manuskripter, fotos og lign. indsendt uopfordret. Ligeledes ikke for fejl i anvisninger m.m. Tekst og fotos er beskyttet af copyright.

Parfumefri NYHEDER



STRONG HOLD HAIRSPRAY

Parfumefri hårlak med stærkt hold. Dermatologisk testet og velegnet til følsom hud.

STRONG HOLD MOUSSE

Parfumefri, volumengivende hårmousse med stærkt hold. Dermatologisk testet og velegnet til følsom hud.



Flere får parfumeallergi og fravælger produkter med parfume. Vi mener ikke, du skal gå på kompromis, når det gælder dine lokker. Derfor har vi udviklet IdHAIR Sensitive Xclusive. Produkterne er i høj kvalitet og samtidig milde, så du undgår irritation fra parfume og parabener på huden og i hovedbunden. IdHAIR Sensitive Xclusive er udviklet til alle hårtyper og er dermatologisk testet.

WWW.IDHAIR.DK | TLF. 8674 2822



Id HAIR
SENSITIVE XCLUSIVE

LEDER

Mundbind/ikke mundbind – forvirringen har været total.

Igen har vores statsminister på et pressemøde fortalt om diverse nye tiltag, som skulle iværksættes for at nedbringe det store smittetal, som er steget voldsomt. Vi har i dofk intet mod diverse tiltag, men vi har noget imod, at man fortæller, at der om 6 dage skal bruges mundbind, og man så ikke også samtidig kan fortælle HVEM, der skal bruge det, og HVORNÅR det skal bruges. Pressemødet var endnu ikke færdigt, før vi havde de første frisører, der spurgte ind til, om det også omfattede vores branche. Af gode grunde kunne jeg jo ikke svare men skrev at jeg nok skulle undersøge dette og vende tilbage hurtigst muligt.

Dette viste sig dog ikke at være uden besvær. For igen-igen havde politikerne sat en dagsorden 'uden at have underteksterne med'. Jeg ringede til Sundhedsstyrelsen, jeg ringede til Erhvervsstyrelsen. Heller ikke der kunne de hjælpe. De havde intet på print og kunne derfor ikke svare. Jeg tog fat i SMVdanmark, som heldigvis fik fat i vicedirektøren i Erhvervsstyrelsen, der på en sms meddelte, at påbuddet om mundbind ikke gjaldt de liberale erhverv. Denne besked kom mandag eftermiddag, hvor pressemødet var fredag aften. Dejligt, så vidste vi dog det..... Men vi fik dog også hurtigt at vide, at Corona-hotlinen stadig meddelte frisørerne, at påbuddet også ville gælde for vores branche. Igen måtte vi have fat i vicedirektøren for at få ham til at få hotlinen opdateret. Så langt så godt.

Dagen efter bliver jeg kontaktet af en af SMVdanmarks jurister, som ringer og fortæller, at hun sidder og arbejder med de nye retningslinjer vedrørende mundbind, "Som jo også kommer til at omfatte frisørerne". Hun havde været i kontakt med en person i Erhvervsstyrelsen (ikke vicedirektøren 😊) som havde oplyst dette. DA blev jeg godt nok træt! Vi valgte så stadig at følge anvisningerne fra vicedirektøren, men var spændt på at se, hvad retningslinjerne

på tryk ville indeholde. Dem fik vi endelig sent onsdag aften, hvor det skulle træde i kraft torsdag morgen.

De liberale erhverv blev IKKE omfattet af dette påbud.

Forskellen på detailhandlen og de liberale erhverv er, at i detailhandlen sælger man et fysisk produkt, som kan kommes i en pose og tages med hjem. I de liberale erhverv sælges der som hovedbeskæftigelse serviceydelser, såsom frisører, arkitekter, revisorer osv.

Vi i dofk skal ikke tage stilling til, om det er godt eller dårligt, at vi ikke skal bære mundbind. Vi skal formidle de regler og krav, som kommer fra myndighederne, og så skal I selv i hver enkelt salon vurdere hvad, der føles godt for jer. Nogle synes man burde være omfattet, andre synes ikke. Hvis man ønsker at bruge mundbind/visir, må man gerne lave det til et krav til personale og kunder, som er gældende lige netop i jeres salon.

Hvad vil jeg så med denne leder? Jeg vil bare prøve at give jer et indblik i den hverdag, som vi pt. sidder og arbejder med. Vi vil gerne give jer så konkrete svar som muligt, og så hurtigt som muligt. Men sommetider kan det bare ikke lade sig gøre. Den verden, vi lever i lige nu, er så omskiftelig, og derfor skal I også passe på med dem, der "vejleder" på Facebook uden sikkerhed for de svar, som de giver jer.

Vi sidder klar hver dag på samtlige kontorer, og I er mere end velkomne til at ringe.

Jeg håber bare, at man fra politisk side snart vil lære, at når man melder nye retningslinjer og tiltag ud, så skal der også følge en beskrivelse med, som erhvervslivet kan handle på med det samme.

Åhhhh... hvor jeg glæder mig til en normal hverdag uden corona. Pas på jer selv!



Connie Mikkelsen

Connie Mikkelsen
Formand



NATURAL HAIRCARE



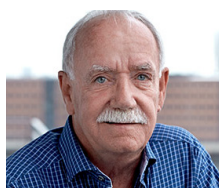
PURE ELEMENTS

TEL: +45 50 59 92 52

WWW.ORGANETHICPURECARE.DK



VORES KONTORER



dofk
SEKRETARIATET

Direktør:
John Petersen
jp@dofk.dk

Islands Brygge 26
2300 København S
Tlf.: 63 15 74 40



dofk
JYLLAND

Formand:
Connie Mikkelsen
cm@dofk.dk

Dytmærskens 14, 2. th.
8900 Randers
Tlf.: 86 43 48 11



dofk
KØBENHAVN

Formand:
Denis Rasmussen
dr@dofk.dk

Smallegade 10, 1. · Box 68
2000 Frederiksberg
Tlf.: 38 87 28 04



dofk
FYN

Formand:
Linda Wetterstein
linda@dofk.dk

Fåborgvej 41 A
5250 Odense SV
Tlf.: 63 17 34 40



dofk
SJÆLLAND

Formand:
Pia Hansen
pia@dofk.dk

Juliesmindevej 18A
4180 Sorø
Tlf.: 58 53 30 55

ANSVARSHAVENDE REDAKTØR

Connie Mikkelsen

ANSVARSHAVENDE UDGIVER

Danmarks organisation for
selvstændige frisører og kosmetikere

MATERIALEFRIST

Annoncer, artikler og læserbreve,
3 uger forud.

ANNONCESALG

Helle Jensen - helle@ff.dk
Svend Jensen - svend@ff.dk

OPLAG

FAGBLADET dofk udkommer i 4.692
eksemplarer omkring d. 15. i måneden,
alle årets måneder undtagen juli.



dofk - HÅNDVÆRKETS HUS

Islands Brygge 26
2300 København S.
Tlf: 63 15 74 40
Man - tor: kl. 9.00 - 14.30
Fredag: kl. 9.00 - 13.00
Email: dofk@dofk.dk - www.dofk.dk

REDAKTION

John Petersen - jp@dofk.dk
Svend Jensen - svend@ff.dk

FAGBLADET dofk
ISSN 2245-8700



REPROHUSET

Dueoddevej 14
7400 Herning
Tlf: 97 22 48 85
www.reprohuset.dk - www.ff.dk



FORSIDE

Frisør:
Emma Simmons
Fotograf:
Tony Le Britton
Stylist:
Bernard Connolly
Make-up:
Paula Maxwell Makeup
Advisory





Spar op til 40 %

Kontakt
dofk forsikring!

45 95 46 82

dofk Forsikring
Til dig og din salon

- Brug 2 minutter og spar mange penge på dine forsikringer
- Een forsikring, der dækker det hele: Løsøre, ansvar og arbejdsskade
- Glasdækning kan tilvælges
- Skriv til dofk@mmc.com eller ring 45 95 46 82 - Så klarer vi det sammen

TI ÅR MED TRONTVEIT

I oktober måned kunne Trontveit fejre 10 års jubilæum som leverandør af produkter, kurser og inspirationsture til lands, til vands og i 'luften', alt sammen til frisører. Virksomheden holder til i det nordjyske, men er landsdækkende. I forbindelse med jubilæet har Fagbladet dofk været i kontakt med de to indehavere af Trontveit.



Thomas Trontveit



Jesper Brink

Interview med: Thomas Trontveit og Jesper Brink

HVORDAN VAR DET AT STARTE FIRMA MIDT I DEN ØKONOMISKE KRISE?

Det var en svær tid, og alle gav os seks måneder til at overleve i. Konkurrenterne grinede af os, og bankerne ville ikke låne os penge. Men "Projekt Trontveit" handlede ikke "om det lykkes" eller "hvis vi får lov af banken". Det var et projekt, der skulle lykkes og gennemføres! Så vi gik ind i det med stor optimisme og en urokkelig indstilling.

Privat solgte jeg min bil, skruede ned for TV-pakkerne og forbruget, spændte livremmen ind og gik 10 måneder uden løn, da alle pengene, vi genererede, skabte behov for endnu flere produkter.

Det vil sige, at det overskud, vi havde, måtte vi købe flere produkter for, siger Thomas.

En god ting ved at starte i finanskrisen var, at alle konkurrenter "holdt tilbage" på markedsføring, fyrede ansatte osv. Dette var med til at skabe den nødvendige plads til os.

HVIS I SKULLE BESKRIVE TRONTVEIT TILBAGE I 2010 - OG SAMMENLIGNE DET MED NU - HVAD ER SÅ ANDERLEDES?

Erfaring. Firmaet er blevet "voksant" og vi ved 100%, hvad vi vil i dag. Vores strategi i starten var mere rodet og forvirrende. I dag har vi en klar retning og vores marketing er blevet skarp og præcis. Fra at skulle "overleve", så har vi i dag fokus på "rigtig vækst til den rigtige kunde og det rette marked"

Vi forsøger at komme med nyheder, der ikke før har været set på markedet. Fra starten af eventyret havde vi mange planer og flere ideer og kunne næsten

ikke vente med at føre dem ud i livet. Med tiden fandt vi ud af den rigtige strategi og at udnytte den store erfaring, som Thomas havde. Og med mine 30 års erfaring som selvstændig frisør kunne vi sammen med vores ansatte skabe en af branchens mest innovative virksomheder, siger Jesper.

KAN I SE FORSKELLE I KUNDERNES KRAV OG BEHOV, HVIS I SAMMENLIGNER DENGANG OG NU?

Bestemt... fra at f.eks. parabener var "fyord" og forbudt, ammoniak-fri farver var in, og kunderne i højere grad accepterede, hvad der blev budt, så længe det lød sundt, så er der i dag mere viden omkring alle produkter. Ingen tvivl om, at vi ønsker mere bæredygtige varer. Men "falsk sikkerhed" bliver nu heldigvis opdaget nemmere, og marketing kan ikke gøre det alene mere. Renhed samt

allergivenlige og veganske produkter er i fokus.

HVAD ER JERES MÅL I 2021?

Vores mål for 2021 er at ramme samme eller højere niveau i forhold til indeværende år. 2020 har været et meget underligt år, da vi ikke har vidst, hvad morgendagen bringer pga. Corona. Vi har dog navigeret rigtig fint igennem, og vi håber dette gør os endnu stærkere for 2021.

HVOR ER I OM 10 ÅR?

Om 10 år vil vi med sikkerhed have flyttet til andre lokaler, da vi er ved at vokse ud af dem, vi er i. Vores private label production er vokset og vil måske være på niveau med vores egne linjer. Vi vil på dette tidspunkt have en endnu stærkere online platform for frisørerne, og fokus på egne brands vil også være vokset rigtig meget.

Fagbladet dofK ønsker Trontveit tillykke med de 10 år.



INTENSIVT FARVEKURSUS FOR ELEVER

Liva
// LIVA



RYK DIN ELEV ET HELT ÅR – PÅ FÅ DAGE!

Vi arbejder med tid og præcision i de forskellige farveteknikker og med ekstra fokus på form og finish. Tilmeld din elev og læs mere om de forskellige kurser på Livilea Academy her:

www.livilea.com/academy

FRISØRFAGET ET GODT HÅNDVÆRK

"Når forandringens vinde blæser, bygger nogle læhegn, mens andre bygger vindmøller." (kinesisk ordsprog)

I dette nummer møder du 3 frisører fra Helsingør, der alle priser det gode håndværk, den 4-årige uddannelse samt vigtigst af alt, ægte frisørglæde ved hver eneste behandling.

Det skal retfærdigvis nævnes, at alle tre interview denne gang er udarbejdet, for "2. bølge" af Coronaen viste sit indtog i Danmark.

Hvis det velkendte ordsprog af kinesisk oprindelse blev skrevet af en frisør her i Corona-tiden, så havde sætningen måske lydt sådan her:

"Når pandemier som Coronaen hærger, bliver frisørens faglige værdi endelig fremhævet".

Vi behøver vel bare at tænke tilbage til forårets lockdown og ramaskrigene fra de mange frisørkunder med uordnet hår. Så selv om faget og frisørerne ikke har forandret sig, så har både frisørernes og kundernes dagligdag virkelig ændret form.

Når nogen vælger at gå til frisøren med største selvfølgelighed, og samtidig fravælger ferieophold og fester, så er det fordi, personlig skønhed og velvære har så stor betydning for os mennesker. Vi vil se ordentlige ud, og derfor har det hår, vi har på hovedet så uendelig stor værdi. Dette er også med til at understrege værdien af frisørfaget.

Men så heller ikke mere om Corona denne gang. Artiklen kaster i stedet lys over nødvendigheden af at uddanne flere elever og derved skabe flere assistenter, og især hvordan førstnævnte kan skuldres til hurtigere at være en større del af salonen. Du vil også kunne læse om betydningen af salonens produktsalg. For en af frisørerne er produktsalg ikke særlig vigtigt, hvor den hos en anden frisør, betaler hele huslejen. Endnu en ting, der bliver berørt denne gang, er værdien af at være medlem af dofk, og hvordan man som medlem kan sprede dette budskab til de mange kolleger i det danske land, der endnu ikke er blevet medlemmer, og derved går glip af en række fordele.

Alt dette og meget mere kan du læse om på disse sider - god læselyst.



DENNE GANG MØDER VI...



- **Sascha**

"Men når det gælder tal, vil jeg hellere se hvid maling tørre...."



- **Yvon**

"Det er helt klart den 4-årige uddannelse."



- **Marianne**

"Da jeg startede, syntes jeg ikke at jeg havde råd til at have elever. Nu har jeg slet ikke råd til at lade være."



Hvad er der fokus på i faget lige nu?

Covid-19 og retningslinjer samt den nye ferielov fylder meget. Heldigvis er der mange, der er gode til at ringe og spørge for at få oplysning og kunne planlægge ferie i god tid.

Hvordan er det at være frisør (drive frisørsalon) i Jeres område?

Det er meget individuelt fra salon/klinik til salon/klinik, hvordan de føler, det går i disse tider, men det er min oplevelse, at alle går til udfordringerne med krum hals og finder nye veje.

– Intet er så skidt, at det ikke er godt for noget andet.



Pia Hansen
Sektionsformand

• SASCHA

Salonnavn og adresse:

Guys & Dolls Intercoiffure,
Bjergegade 17 st.,
3000 Helsingør

Hvor og hvornår er du udlært?

Her i salonen under min far, og
jeg blev udlært den 1. februar
1999, så jeg har lige haft 25
års jubilæum som frisør.

Antal ansatte:

Jeg har Solveig, men
hvis du har en ledig
deltidsmedarbejder,
er jeg frisk på en mere.

Antal elever:

To elever og en hjælpepige.

Hvad laver du i din fritid?

Jeg får enormt meget energi
af at være ude i det fri, og
overnatter også gerne udenfor.
Min datter er også lige begyndt
som familiespejder, og det
følger jeg meget med i.



LÅ DET LIGE FOR, AT DU VILLE VÆRE FRISØR?

Nej, slet ikke. Netop fordi jeg er opvokset
i en frisørfamilie og har været så meget
med min far, så ville jeg gerne prøve
noget andet. Derfor forsøgte jeg inden
for film og tv-branchen. En god bekendt
af familien, der stadig er sminkør hos DR
TV, sagde – "Den eneste måde, du kan
komme ind ad den vej, er at tage frisør-
ruddannelsen" - så det gjorde jeg. Vi var
ca. 75 på frisørholdet dengang, og alle
ville gerne forsøge sig inden for film og tv.
Så det var ganske hårde betingelser, og
det var også kun én - Henrik, som er ved
Lancôme - der fik succes med sin plan.
Til gengæld kom jeg i lære hos min far,
og det har jeg da ikke fortrudt.

HVAD GAV DIG LYST TIL AT VÆRE SELVSTÆNDIG?

I takt med at jeg kom mere og mere ind i
forretningen, lå det ligesom i kortene, at

jeg skulle være selvstændig og overtage
på et senere tidspunkt.

Hvorfor skulle jeg gå ud og åbne en
'ny' salon andetsteds, når den salon jeg
også er i nu, kunne blive min, tænkte jeg
dengang.

Jeg ved også godt, at jeg er mega
egoistisk og derfor ville have svært ved at
arbejde under andre, så jeg vidste godt,
at jeg skulle være selvstændig.

Det sværeste var faktisk selve generati-
onsskiftet. Det er et område, hvor det er
meget svært at finde hjælp, så det blev til
en større udfordring.

HVORDAN HAR DU LÆRT AT DRIVE EN SALON?

Det med at få idéer, har jeg arvet fra
min far. Jeg kan godt have 500 bolde
i luften, og mindst én eller flere af dem
lander og bliver til brugbare idéer. Jeg
ved godt, at jeg ikke er verdens bedste
forretningskvinde, men jeg føler, at jeg

er god til at skabe noget, der giver liv og
vækst i min salon. Min mor er en ørn til
tal og en uvurderlig hjælp for mig, når
vi taler om det økonomiske i at drive en
salon. Jeg bruger også mit netværk af
dygtige frisører i Intercoiffure, når jeg har
udfordringer eller spørgsmål.

HVORDAN HAR DU DET MED DET ADMINISTRATIVE?

Jeg synes tal er verdens kedeligste
beskæftigelse. F.eks. da vi allesam-
men blev ramt af Corona, vil jeg gerne
indrømme, at jeg som strudsen stak
hovedet i jorden. Jeg var presset økono-
misk, fordi tal overhovedet ikke interes-
serer mig. Jeg ved, der ikke er penge på
kontoen, når min mor hvæser...

Jeg vil meget hellere passe mine kunder
og mit arbejde hos Intercoiffure - alt det
interesserer mig. Men når det gælder tal,
vil jeg hellere se hvid maling tørre... ►



Jeg ved godt, at det ikke er ok - men jeg lærer mig op ad min mor og min revisor og med deres og kollegers hjælp, så går det.

HVILKE FORDELE OG ULEMPER ER DER VED AT HAVE EGEN SALON?

Det vigtigste er, at jeg selv kan bestemme alt. Jeg har mine egne holdninger og vil gerne være mit eget brand og have lov til at gøre det, jeg selv vil. Men det kunne da være rart en gang i mellem, bare at møde ind og gå hjem igen senere, uden at bekymre sig om andet end kundernes behandling. Det kan man ikke som selvstændig. Du kan heller ikke 'tillade' dig at være syg.

”Hvis du ikke føler, du kan lære noget, så er du gået i stå”

BESKRIV EN TYPISK DAG – ER DER NOGET SPECIELT FOR OMRÅDET HER?

Vi frisører taler for lidt sammen her i området. Der er måske 25 frisører i vores lille 'Korsbæk', hvor alle kender alle, men ikke 'mingler' med hinanden. Af dem er kun ganske få medlem af dof.k. Måske har vi sovet lidt i timen allesammen og tilladt at gammelt 'pigefnidder' forhindrer en evt. sammenlægning med et andet laug. Det er kun medvirkende til færre og færre medlemmer i vores område, og

det er mega-ærgeligt. Sammen kunne vi løfte i flok og lave mange spændende arrangementer.

Vi kunne sagtens have mere gavn af hinanden. F.eks. udfører jeg ikke behandlinger i kategorien barber-ting, da det ikke er min skarpeste side, og jeg barberer ikke. Det outsourcer jeg til en tidligere elev, der har startet op selv her i Helsin-gør. Til gengæld modtager jeg så kunder, der passer til mine kompetencer. Det er fin kollegial løsning.

HVORDAN MARKEDSFØRER DU DIG? SOCIALE MEDIER?

Alt hvad jeg deler på nettet, eller det jeg fremviser her i salonen, er bevidst eget materiale.

HVORDAN HOLDER DU DIN UDDANNELSE VED LIGE OG HVORDAN HOLDER I JER ORIENTERET?

Min far sagde altid – "Hvis du ikke føler, du kan lære noget, så er du gået i stå" - og det er jeg enig i og deltager derfor gerne i arrangementer for hele tiden at lære noget, jeg kan bruge i min egen salon. Senest har jeg oplevet at lytte til en frisør, sidst i tyverne, med en erfaring og farveteori, der var så stor, at jeg blev helt blæst bagover. Hun var så 'nørdet' og så dygtig til at formidle sin viden, at jeg har bestilt yderligere kursus, samt aftalt møde med sælgerne af farverne - alt sammen for at kunne tilbyde endnu mere i min salon.

Når jeg kommer hjem fra et kursus ved Intercoiffure, eller hos min leverandør, er jeg som en galophest lige før et løb, der bare venter på at komme i gang.

HAR DU HAFT BRUG FOR DOFK?

Jeg ville aldrig kunne klare min hverdag uden at have dofk i ryggen. Der dukker hele tiden spørgsmål op, og da er det dejligt at have så stærk en organisation bag sig, der 'nurser' en, så man kan klare ting som persondatalovgivningen, eller forårets start på Corona, hvor ingen vidste hverken ud eller ind. Der er det altså dejligt med gode kolleger, der organisatorisk er fremme på barrikaderne og kæmper for os frisører og vores eksistens.

HVAD ER GODT HÅNDVÆRK FOR DIG?

Form og balance samt glade kunder. At få en øgle til ligne en påfugl. Vores fornemmeste opgave er at finde det bedste i alle vores kunder, og ja det er ikke alle, der er født med det fedeste hår og de bedste træk, men det handler om at forskønne, og derved give kunderne en god oplevelse og noget selvværd. Jeg er ikke modstander af gode værktøjer og lækre produkter, tværtimod, men i bund og grund, er godt håndværk for en frisør evnen til at kunne skabe form og balance, blot ved hjælp af saks og kam.



HVAD KAN LAUGET GØRE FOR AT ØGE INTERESSEN FOR DERES ARBEJDE?

De skal være bedre til at kommunikere. Ryste posen og forny sig, så man fanger de unge. Man skal have fundet ud af, hvad det er, der gør, at alle de nye unge frisører, der starter op selvstændigt, ikke melder sig ind i dofk. Er det fordi, de har en opfattelse af, at organisationen er gammel og støvet, eller er det fordi, de reelt ikke har forstået, at organisationsarbejdet er grundlaget for ordentlig løn, barselsforhold samt uvurderlig hjælp i det daglige? Der er tonsvis af steder på nettet, hvor frisører spørger hinanden om hjælp. F.eks. var der én, der i en Facebook-gruppe spurgte om hjælp til at beregne omkostningerne pr. minut i salonen. En anden frisør var så flink at henvise til et dofk-produkt, som vi medlemmer kender som – 'minutprisen i salonen' - og at dette værktøj kunne downloades fra dofks hjemmeside. Hertil beklagede frisøren, at hun ikke var medlem, hvortil jeg skrev - "Så bliv medlem, for der er så mange andre fordele og muligheder for hjælp, som du altid spørger til på Facebook", og jeg afsluttede med en happy smiley. Det irriterer mig lidt, at mange unge frisører gratis vil have gavn af al den erfaring og de rettigheder, som andre trofaste medlemmer har bidraget til

i årevis. Da Coronaen kom, og alt lukkede ned, var vores fag jo nærmest det vigtigste fag, og alle skreg på at få salonerne genåbnet. Det må vi kunne udnytte bedre og stå sammen om at udvikle faget endnu mere.

HVAD LAVER DU OM 10 ÅR?

Jeg er da stadig frisør!

HAR DU EN FAGLIG DRØM ELLER VISION, DU IKKE HAR FÅET UDLEVET?

Jeg har arbejdet, undervist, og lavet fotos på 6 af verdens 7 kontinenter og mangler kun Antarktis. Min ven Nino og jeg har en drøm om at gøre det, og det skal vi nok nå.

HAR DU ET GODT RÅD TIL EN, DER GERNE VIL VÆRE SELVSTÆNDIG FRISØR?

Sikre dig at din familie og dit netværk synes, at det er en god ide og er villig til at støtte dig. Det er ikke et 9-16 job. Det er krævende, og du har stort set aldrig fri. Men der er jo også alt det sjove i dette fag, der er fyldt med fede oplevelser.

• YVON

Salonnavn og adresse:

Geffion Salonen,
Fenrisvej 27, 3000 Helsingør

Hvor og hvornår er du udlært?

Hos Ole Svendsen,
(Erik Wedersøes "gamle" frisør
i Helsingør), i 1973.

Antal ansatte:

Vi står tre frisører i salonen.

Antal elever:

Har haft indtil flere,
men ikke nogen nu.

Hvad laver du i din fritid?

Ha, ha, jeg ligger på sofaen.
Som alle andre frisører, er det
jo ikke fritid, jeg har mest af,
men når jeg har fri, sørger jeg
for at slappe af med familien,
børn og børnebørn.



LÅ DET LIGE FOR, AT DU VILLE VÆRE FRISØR?

Ja, lige siden jeg har kunnet svare på,
hvad jeg ville være, har jeg sagt frisør.

HVAD GAV DIG LYST TIL AT VÆRE SELVSTÆNDIG?

Det har jeg også altid ønsket mig. Jeg
kan godt lide at være blandt flere, og ikke
at stå alene. På et tidspunkt var vi for-
uden jeg selv, to assistenter og to elever,
og det var dejligt.
Jeg startede egen salon i 1989.

HVOR HAR DU LÆRT AT DRIVE SALON?

I princippet ikke rigtig nogen steder. Og
så alligevel. Hos min læremester styrede
jeg salonen med kunder, lønninger osv.,
når han tog på ferie. Det lærte jeg da
meget af.

HVORDAN HAR DU DET MED DET ADMINISTRATIVE?

Man lærer det jo hen ad vejen. Jeg har
ikke haft nogen speciel hjælp til det, en
mentor eller hvad det nu kaldes, men jeg
har heller ikke haft de store udfordringer.

HVILKE FORDELE OG ULEMPER ER DER VED AT HAVE EGEN SALON?

Den største fordel er selvfølgelig, at man
selv bestemmer. Hvis det passer mig at
holde fri i morgen, skal jeg ikke spørge
nogen om lov.

BESKRIV EN TYPISK DAG

Vi åbner kl. 9:00, men er her ca. kl.
8:30, og gør klar til, at de første kunder
kommer. Så hygger vi os med hinanden
og kunderne, lige ind til fyraften, og det
er skønt.

HVORDAN MARKEDSFØRER DU DIG? SOCIALE MEDIER?

Jeg har drevet salon på denne adresse i
snart 32 år, og jeg behøver ikke det store
for at gøre mig synlig.

HVAD BETYDER PRODUKTSALG FOR SALONEN?

Vi har produkter, og kunderne køber
også noget, men ingen af os er særligt
dygtige sælgere, så det er ikke så stort
et emne i vores salon.

HVORDAN HOLDER DU DIN UDDANNELSE VED LIGE, OG HVORDAN HOLDER I JER ORIENTERET?

Jeg har altid gået på kurser og har ad
den vej holdt faget ved lige.

HAR DU HAFT BRUG FOR DOFK?

Jeg elsker al mit samarbejde med dofk. Det er spændende på den måde at følge med og vide hvad, der rører sig i branchen. Man bliver overrasket over hvor langt, der er fra gulvet og op til toppen, når det gælder love og regler. I forbindelse med den svære tid vi alle oplever lige nu - med Coronaen der berører os alle - mærker jeg også god opbakning fra dofk. Vi får alle de nødvendige informationer og opdateringer, vi har brug for.

HVAD KAN LAUGET GØRE FOR AT ØGE INTERESSEN FOR DERES ARBEJDE?

Det er rigtig svært. Da jeg startede som oldermænd, var vi 64 medlemmer i Helsingør, og nu mener jeg, vi er 14. Men, jeg tror, det gælder alle laugene.

”Jeg synes det er en god idé at arbejde nogle år som svend, før man bliver selvstændig.”

Der er gennem tiden gjort så meget godt fra dofks side, betalt af os medlemmer, som de nye, og ofte unge frisører nyder gavn af uden at bidrage til fællesskabet. De opnår de samme rettigheder som os andre.

Vi har prøvet, i samarbejde med dofk, og med sedler og besøg hos de lokale saloner, der ikke er medlem, for at den vej at skabe en dialog og invitere til et medlemskab, men det er svært. Alligevel føler jeg, at vi er kollegiale, og at vi har det godt sammen i Helsingør. Vi hjælper hinanden, både medlemmer og ikke-medlemmer. F.eks. havde jeg indbrud i salonen og manglede flere ting, og her

fik jeg god hjælp fra en kollega, der godt nok ikke er medlem, men som var hurtig til at låne mig det, jeg havde brug for. Sådan føler jeg vi hjælper hinanden.

HVAD ER GODT HÅNDVÆRK FOR DIG?

Det er helt klart den 4-årige uddannelse. Man lærer ikke kun at klippe og at farve. Man får så meget ekstra med i bagagen, så kontrasten eller afstanden til den 1-årige uddannelse er for stor. Et år er simpelthen ikke nok, og jeg ville aldrig selv ansætte personale på det grundlag. Jeg ved godt, at man gennem kommune eller jobkonsulenter kan få tilbudt ►



arbejdskraft og løsninger, der på papiret ser økonomisk tiltrækkende ud, men man får altså kun en køkkenfrisør ud af det. Selv efter den 4-årige uddannelse stopper det ikke med god læring. Hvis man virkelig vil holde faget eller håndværket ved lige, er det nødvendigt med efteruddannelse.

HAR DU EN FAGLIG DRØM ELLER VISION, DU IKKE HAR FÅET UDLEVET?

Da jeg var ung, ville jeg faktisk gerne have været frisør på en luksuslinier. Hele oplevelsen med sproget og andre himmelstrøg, og det at arbejde på et skib. Det ville jeg gerne have prøvet, men det blev aldrig til noget.

HAR DU ET GODT RÅD TIL EN, DER GERNE VIL VÆRE SELVSTÆNDIG FRISØR?

Hvis det er en drøm, og man virkelig gerne vil det, så skal man hoppe ud i det. Det kan gå godt, og det kan gå skidt, men det vil da være ærgerligt at gå og

fortryde det, hvis man ikke tog chancen. Man skal også, huske at de penge, man tjener, ikke er dine egne penge allesammen. Hvis man er helt ny og uden erfaring, kan det være svært at overskue det økonomiske i at være selvstændig. Jeg vil også anbefale, at man får taget kurser som mesterbreve og økonomikursus. Det vil hjælpe meget.

Jeg synes, det er en god idé at arbejde nogle år som svend, før man bliver selvstændig. Man lærer nogle gode ting ved at være ude at arbejde, og man har også lidt medbestemmelse. Det har man ikke som elev, og kommer også til at mangle den erfaring, hvis man går direkte fra udlært elev til selvstændig frisør. I tiden som assistent når man også at tjene flere penge og kan spare lidt op.

ER DER NOGET, DU SPECIELT VIL FREMHÆVE?

Jeg elsker mit fag, og det har jeg altid gjort. Men jeg synes, der er for mange i faget, der består den 4-årige uddannelse, arbejder ganske kortvarigt i faget, for så

at stoppe i faget og vælge en helt anden vej som pædagog eller lignende. Det bekymrer mig. Jeg har haft tre elever hos mig, og ingen af dem arbejder som frisør i dag. Den ene af dem var endda knald-dygtig. Det sårer mig lidt, for jeg har brugt 4 år på hver elev. Samtidig har eleven jo også fået chancen frem for en anden. Det er ærgerligt at se alt det arbejde og den indsats gå til spille.

HVAD GØR DIG STOLT SOM FRISØR?

Vi kan gøre folk glade. Da Coronaen kom fandt både vi frisører og kunderne ud af, hvor meget vores håndværk betyder.

NYE HÅRVITAMINER

Sweet Gummy Bears

Styrk dit hår indefra med vores nye lækre hårvitaminer uden tilsat sukker og med frisk hindbærsmag!

0% SUKKER

Sweet Gummy Bear indeholder vitamin A, B, C, D3 og **8 000 mcg. biotin** som hjælper med dannelse af kreatin, som er med til at fremme produktion af sunde hårsække.

37% STÆRKERE*

Ved at spise 2 stk. hver dag, får du alle de vitaminer dit hår har behov for. Vitaminerne hjælper håret til at vokse sig **sundere, smukkere og hurtigere.**

100% VEGANSK

Vores lækre hårvitaminer indeholder **ikke gluten, soya og sukker.** Start nu for at se de første resultater allerede om **3 måneder.**

Anbefalet dagsdosis: 2 stk./dag

Pris: 114,50,- / 1 glas (60 stk.)

Pris: 114,50,- / 1 glas (60 stk.)
Vejl. udsalg. : 229,-

36 x



TIL KUN 3 582,-

(pris: 99,50,-/glas)

*sammenlignet med fleste andre brands



TRON TVEIT

BESTIL DINE PRODUKTER HER:

Tlf. 60 70 73 11

• MARIANNE

Salonnavn og adresse:

Kyhl Coiffure,
Sudergade 10,
3000 Helsingør

Hvor og hvornår er du udlært?

Jeg gik i lære i december
1992 og blev udlært i
1996 hos Erik Salomonsen
og Lykke Thomsen i
Espergærde Centret.
Jeg åbnede min
egen salon i 1999.

Antal ansatte:

Vi er 4 udlærte frisører. Jeg
har lige ansat en af mine
gamle elever, som kommer
tilbage som assistent.

Antal elever:

3 elever

Hvad laver du i din fritid?

Bruger tid med familien,
mand og to børn, venner
og vores hund Carlo.



LÅ DET LIGE FOR, AT DU VILLE VÆRE FRISØR?

Det var lidt en mærkelig måde, jeg kom
ind i faget på. Min fætters kone åbnede
en salon og fik hurtig brug for en hjælpe-
pige, og det blev så mig. Det var egentlig
meningen, at jeg kun skulle hjælpe en
uges tid, men jeg endte med at være der
i tre år. Jeg elskede det, og var der hver
dag efter skoletid, også om lørdagen.
Jeg nåede slet ikke at tænke over, hvad
jeg gerne ville være, før jeg vidste det.

HVAD GAV DIG LYST TIL AT VÆRE SELVSTÆNDIG?

Min far er selvstændig revisor, og hans
far var også selvstændig, og det har selv-
følgelig også præget mig. Da min fætters
kone havde opstarten af sin salon, var
min far også med inde over som revisor,
og da snuste jeg for første gang til alle
de udfordringer, der er ved at starte selv.
Det var spændende og har sikkert været

medvirkende til, at jeg selv fik lyst til at
have min egen virksomhed. Jeg åbnede
min salon i december 1999.

HVORDAN HAR DU LÆRT AT DRIVE EN SALON?

Jeg må indrømme, at det er meget be-
grænset, hvad jeg har af udfordringer, da
jeg altid kan spørge min far til råds, når
det gælder økonomi.

Det rent faglige har mere været 'learning
by doing', derudover lederkurser hos
dofk, samt kurser fra private udbydere.

BESKRIV EN TYPISK DAG – ER DER NOGET SPECIELT FOR OMRÅDET HER?

Jeg tror ikke, der er noget særligt spe-
cielt for området her - jeg tror, vi ligner så
mange andre byer.

Man kan måske sige, at vi er begyndt at
bruge lidt mere tid på vores behandlin-
ger. Vi er meget bevidste om, at der skal

være ordentlig tid til hver kunde, og at
kvaliteten på vores arbejde skal være høj.
Desværre er kvaliteten ikke så høj gen-
snitligt. Førhen var det jo kun frisører
med baggrund i den 4-årige uddannelse,
der åbnede saloner i byen. Nu ser vi des-
værre mange andre med en helt anden
baggrund og en helt anden kvalitet.

HVAD ER DU STOLT AF I DIN SALON?

Kunderne siger, næsten dagligt, at det
er rart at komme hos os - at der er en
god atmosfære i salonen. Det gør mig da
stolt som mester.

HVAD ER GODT HÅNDVÆRK FOR DIG?

I dag kan meget løses via en computer
eller en maskine, men det kan man ikke
i vores fag. Det gør mig stolt som frisør,
at jeg mestrer et håndværk, som alle har
brug for.



HVORDAN MARKEDSFØRER DU DIG? SOCIALE MEDIER?

Annoncer i lokalavisen bruges jo stort set ikke mere. Nu er det mere Facebook, Instagram osv. vi bruger som platform til at vise de billeder, vi selv tager i salonen. Jeg har investeret i udstyr, så vi selv kan tage både før- og efterbilleder i god kvalitet, og jeg bruger også selv energi på at lægge det på medierne.

Vi gør det for at følge med tiden og for ikke at gå i stå eller blive kedelige.

HVAD BETYDER PRODUKTSALG FOR SALONEN?

Det betaler vores husleje. Det er også en del af det gode håndværk, og det at holde faget ved lige, at vi tilbyder de rigtige produkter til kunderne. Den service, de får, skal også indeholde rådgivning i brugen af produkter, der passer lige netop til deres behov og ønsker. Det giver kunden

en bedre oplevelse af behandlingen, når de kan tage hjem og opleve, at de har nemmere ved at pleje og sætte deres hår. Det er med til at forlænge den gode oplevelse, helt fra salonen og hjem på badeværelset.

HVORDAN HOLDER DU DIN UDDANNELSE VED LIGE, OG HVORDAN HOLDER I JER ORIENTERET?

Lidt gør vi jo. Vi tager på kurser hvert år, men ikke nu i denne Corona-tid. Meget af det vores leverandører tilbyder, og hvad der ellers er, kigger vi selvfølgelig på, men vi lader os også inspirere af nettet, hvor der faktisk kan være meget godt, som man kan lære noget af.

HAR DU HAFT BRUG FOR DOFK?

Ja, jeg bruger dem tit i forbindelse med ansættelse, afskedigelse, barsel og alle

de andre ting, som hører til at drive en salon. Selv om jeg har været i gang i mange år, så er der stadig ting, man kan være i tvivl om, og så er det dejligt med et godt netværk i ryggen. De er altid supergode til at hjælpe, og hvis den person, man taler med, ikke lige har svaret, så finder de hurtigt frem til en, der kan, eller også bliver man ringet op senere samme dag. Det fungerer rigtig godt.

HVAD KAN LAUGET GØRE FOR AT ØGE INTERESSEN FOR DERES ARBEJDE?

Hos os er laug et ved at dø ud. For nogle år siden hørte vi om, at vi måske skulle slås sammen med Hillerød. Jeg tror, det er svært, for produktleverandørerne skaber også mange gode ting, man kan deltage i, og hvis kommunikationen ikke er så stor eller god, os frisører imellem her i Helsingør, så vil interessen jo blive mindre. I gamle dage skete der meget i

lauget, og vi så mange nyheder præsenteret ad den vej, men hen over årene, er det lige som om, det er smuldret. Det kunne være rigtig rart, hvis man havde et fællesskab og talte lidt mere med sine kolleger, end vi gør nu. Ofte er det ikke et kursus, vi har brug for, men måske mere hyggearrangementer, hvor man kan tale med kollegaen henne om hjørnet og drøfte nogle af de udfordringer, vi alle står med i hverdagen.

HVAD LAVER DU OM 10 ÅR?

Jeg står her i salonen.

HAR DU ET GODT RÅD TIL EN, DER GERNE VIL VÆRE SELVSTÆNDIG FRISØR?

Man skal være klar over, at man aldrig kan lægge det fra sig. Det er ligesom et barn, der følger en hver eneste dag. Som selvstændig har man valgt en levevej, der hele tiden skal næres og passes. Man kan ikke bare gå hjem fra arbejde eller holde ferie og så glemme alt. Sådan er det ikke. Det er hele tiden med i tankerne. Det skal man være klar over og villig til. Generelt møder de fleste i samfundet et sikkerhedsnet, så man ikke dumper igennem, men det gælder bare ikke for de selvstændige. Nogle år sker der uforudsete ting, oftest på medarbejdersiden, der gør, at selv om man har knoklet hårdt, ender man alligevel ud med en bundlinje, man gerne så bedre. Hvis jeg skulle gøre noget som helst anderledes, end det jeg har gjort, ville det nok være at have arbejdet nogle flere år som assistent andre steder, før jeg blev selvstændig.

ER DER NOGET, DU SPECIELT VIL FREMHÆVE?

Ja, jeg synes, det er rigtig vigtigt for vores fag, at salonerne rundt omkring begynder at tage nogle flere elever. Det er simpelthen for svært at få ordentlig, kvalificeret arbejdskraft. Der er også alt for mange, der stopper i faget, når de er færdiguddannet. Det er både synd og skam, for det er jo et fag og en kunnen, man kan tage med sig rundt i hele verden.

Det overrasker mig også, at der faktisk heller ikke er ret mange, der søger, når der tilbydes elevpladser. Jeg bliver lidt nervøs for, hvordan det ser ud for selve faget om 10-20 år, hvis der ikke er ret



”Det gør mig stolt som frisør, at jeg mestrer et håndværk, som alle har brug for.”

mange, der gider at være rigtige frisører mere.

Da jeg startede, syntes jeg ikke, at jeg havde råd til at have elever. Nu har jeg slet ikke råd til at lade være. Jeg har gjort det, i den senere tid, at jeg har taget lidt mere modne piger i lære. Deres livserfaring gør, at de har nemmere ved at træde ind i min butik og ind i faget. Når de kommer, er de mere målrettede og klar på virkelig at ville lære noget. Uanset om det er en yngre eller mere moden elev, så har jeg en fremgangsmåde, der virker for mig og min salon. Vi starter selvfølgelig med at øve hårvask, farve bryn- og vipper, og når de kan det i løbet af nogle uger, så fylder jeg mere på. Dernæst tager vi et dukkehoved og øver helfarvninger, og når jeg kan se, at de har forstået teknikken ved at stå med pensel og kam, så går vi videre til, at de kan stå med en model. Det kan være familie og venner, og når det så også lykkes, så fortæller vi det på vores Facebook-side, og præsenterer på den måde vores elev

og hendes kunnen. Vi har mange kunder, der følger os, og det er også den vej, vi finder nye modeller til vores elever. Jeg sørger altid for at have tid til at støtte og hjælpe eleven, og det virker fint, også selv om jeg har kunder ved siden af. Når jeg så selv er tilfreds med det farvearbejde der bliver udført, så bliver der åbnet for eleven i vores online-booking, gerne med 30-40% rabat. Hele dette forløb tager kun 2-3 måneder, og så er eleven klar til at lære mere - f.eks. striber og senere igen klippeteknikker, og priserne for de behandlinger hun efterhånden mestrer, bliver så herefter tilbudt kunderne uden rabat.

Emilie, en af mine elever, har nu været i lære i et år og otte måneder, og hun har mere eller mindre sin egen kundekreds. At have elever giver en kæmpe glæde og motivation i hverdagen, hvor man ser unge mennesker udvikle sig, samt oplever tilfredsheden og styrken ved at lære fra sig.



” Når man vil være frisør på **førsteklasse** kan man ikke undvære Hairtools.

Sofie, Tina & Victor Dupont & Dupont Taastrup

 HAIRTOOLS





GUOCO

Hair: Emma Simmons
Photo: Tony Le Britton
Styling: Bernard Connolly
Make-up: Paula Maxwell Makeup Advisory

dofk mesterbrevskurser

Lederkursus

Bliv en bedre leder



Kate Sørensen, Erhvervspsykolog

På lederkurset vil du få indsigt i grundlæggende ledelse:

- Hvad skal kendetegne mit personlige lederskab?
- Hvordan vælger jeg mine kampe med omhu – og vinder?
- Hvordan vedligeholder og udvikler jeg mit vigtigste aktiv – mig selv?
- Hvordan tilpasser jeg min lederstil?
- Hvordan sikrer jeg en hensigtsmæssig kommunikation og konflikthåndtering?
- og du vil få byggestenene til at få udarbejdet din forretningsstrategi:
- Hvad er min drøm og ambition for min forretning?
- Eksekvering – hvordan får jeg ting til at ske?

Dato:	25. + 26. jan. 2021 01. + 02. mar. 2021
Pris:	8.250,00
Tilmeldingsfrist:	4. jan. 2021

Arbejdsmiljø

Bliv klædt på til opgaven



Pia Børsting, Børsting Consult

På kurset tages afsæt i praktisk viden om, hvordan arbejdsmiljø kan medvirke til trivsel og vækst blandt medarbejderne og samtidig bidrage til at øge effektiviteten i salonen. Fokus er hovedsageligt på, hvordan arbejdsmiljøarbejdet i salonen kan løses på en let tilgængelig og pragmatisk måde, blandt andet via en arbejdsmiljøhåndbog, som udleveres til deltagerne under kurset.

Som deltager får du opdateret din viden om bl.a. håndtering af arbejdsmiljøet i frisørbranchen omkring brugen af kemiske produkter, hudbelastninger, indeklima og ergonomi. Du får hjælp til gruppering af frisørprodukter og indhentning af produktdatablade, ligesom du bliver klædt på til Arbejdstilsynets risikobaserede tilsyn i salonen.

Dato:	7. juni 2021
Pris:	1.750,00
Tilmeldingsfrist:	3. maj 2021

Alle kurser holdes hos dofk Jylland, Dytmærskens 14, 2. th, 8900 Randers. Tilmelding på tlf. 86 43 48 11

Tilmelding til kurserne er bindende
Mødetid dagskurser – kl. 9.30 – 17.00
Mødetid todagskurser – 1. dag kl. 9.30
til 2. dag kl. ca. 16.00 (inkl. overnatning)
Priser er inkl. fortæring, kursusmateriale
og overnatning (leder- og økonomikurser).

Ved tilmelding til kurser, over 1 dags
varighed, opkræves halvdelen af
kursusgebyret ved tilmelding, resten af
kursusgebyret opkræves senest 6 uger før
kursets afholdelse.

Alle medlemmer i dofk kan tilmelde sig de
enkelte kurser uanset hvilken sektion man
er medlem i.

dofk udsteder kursusbevis

Læs mere på dofk.dk

Markedsføring

Lær at markedsføre din virksomhed



Mette Nissen Pedersen, Essens Kommunikation

Kurset i markedsføring er for selvstændige frisører og kosmetikere, der vil forbedre deres digitale kompetencer, styrke deres kunderelationer og være kendte for det, de er gode til i deres lokalmiljø. Deltagerne bliver undervist i at tiltrække nye kunder, men i den grad også i at fastholde de eksisterende kunder.

Dato: 15. marts 2021
 Pris: 1.750,00
 Tilmeldingsfrist: 1. marts 2021

Økonomi

Optimer driften i din virksomhed



Thomas Hedegaard, Kvist & Jensen A/S

Forøg din fortjeneste og lær at forstå dit regnskab. Regneark til bl.a. beregning af provisions løn, omsætning pr. assistent samt beregning af kostpris på dine behandlinger, vil blive gennemgået på økonomikurset.

På kurset vil der være en gennemgang af regnskabstal, bogføring, selskabsform m.m. og du vil blive klædt på til mødet med din revisor. Der vil kun være emner på dagsordenen, som er relevante for faget og som relaterer sig til din hverdag.

Dato: 01. + 02. feb. 2021
 Pris: 4.100,00
 Tilmeldingsfrist: 15. jan. 2021

kurser for enkeltstående

Boost din salon

- og din økonomi

v/ Thomas Hedegaard, Kvist & Jensen A/S

Dato: 8. marts 2021
 Pris: 1.750,00
 Tilmeldingsfrist: 19. feb. 2021

Få overblik over din økonomi, og hvordan du læser og forstår dit regnskab.

Der vil blive gennemgået fordele/ulemper ved selskabsform kontra privat virksomhed samt principper for lagerstyring. På kurset vil der desuden være en kort gennemgang af lønomkostninger ved overvejelser om ansættelse af personale.

Ud over ovenstående vil der være rig mulighed for spørgsmål om stort og småt i forhold til salonens økonomi.

BALAYAGE INSPIRATIONSAFTEN

Den 20. oktober afholdt YSP - Your Salon Partner, vores første af mange 'Giving Back Un-plugged' events i vores Studio i Herlev. Hvis COVID-19 ellers tillader det, så er YSP klar fra foråret med kurser i stort set alle aspekter af frisørbranchen, med nogle er de bedste frisører fra udland og indland.



På billederne ses fra venstre: Michael Hornshøj, Josefine Le, Camilla Tandrup, Tom Skou og Jenniffer de la Cruz.



Vores tanke er, at ved at give kreativitet og inspiration tilbage til branchen, opnår vi det partnerskab med kunderne, som vi ønsker. Vi har et brændende ønske om at lave samlingspunkter som f.eks. Fredagsbar, hvor man møder sine kollegaer fra andre saloner, får inspiration, sparrer med hinanden og samtidig få en hyggelig aften ud af det.

Tirsdag aften kl. 19.00 kom vores 33 gæster til vores Studio i Herlev. De blev modtaget med håndsprit og påbud om mundbind, som vi selvfølgelig havde i rigelige mængder. Alle kunne tage maskerne af siddende – forholdsreglerne var

præcis som på en restaurant. Alt mad og drikke blev omhyggeligt uddelt i portions-anrettede poser.

Josefine Lé var sammen med Camilla Tandrup på scenen, hvor de med Temaet Balayage viste de fem modeller frem, som alle over dagen blev farvet og stylet og lignede superstjerner.

Josefine beskrev og demonstrerede, hvordan hun i hendes salon bruger sine teknikker, som hendes kunder elsker, og derfor har hun tre måneders ventetid. Camilla viste de seneste trends og teknikker fra make-up- og stylistverdenen, krydret med historier om det at arbejde

på kendte mennesker, som hun til dagligt styler på tv.

Vi glæder os til at annoncere vores kursuskatalog, hvor både Josefine og Camilla er med Tom Skou fra YSP på Danmarksturné, hvor vi kommer hele landet rundt og også en tur til Færøerne.

'Giving Back Un-plugged', er en undervisningsform, hvor vi ønsker, at alle skal få det med hjem de forventer. I en afslappet atmosfære, hvor der er tid og plads til nørderi, og hvor vi gør vores yderste for at besvare kursisternes spørgsmål, vise alle teknikkerne til den enkelte kursist



både visuelt og praktisk. Vi tager de frustrationer op der kan være i hverdagen, og vil skabe plads til at kunne blive stærkere og bedre til præcisionsarbejde. Det kan være i forhold til klip, farveteknikker, at opnå de rigtige nuancer i forhold til det grundlag man har at arbejde med, lægge make-up, styling eller at lave opsætning af langt hår.



CORONAFORBRUG OG KRISEADFÆRD

Anne Glad stiller skarpt på danskernes forbrug under Coronaen og på, hvordan vi kan forvente, det vil udvikle sig i den kommende tid. Hun har fundet en række positive effekter, vi tager med os videre ud i verden, og som kan skabe nye muligheder for den kreative detailhandel. Det gælder også frisørerne.

“For selv om håret ikke kan klippes digitalt, er det her på nettet, at mange kunder begynder deres rejse”

”Når verden bliver for uoverskuelig, forpupper vi os, og lige nu ser vi en Corona-’cocooning’”. Det siger livsstilsekspert Anne Glad, der har brugt Coronatiden til at kigge på forbrug og adfærd hos danskerne.

”Det er min anden krise. Den første var finanskrisen i 2008-10, hvor det samlede forbrug faldt 30-40 pct. fra 2007 til 2008, og da Coronakrisen satte ind, mimerede vi de tal næsten en-til-en”, siger Anne Glad. Hun taler også om krisehygge, hvor vi går fra at være ekstroverte til at være introverte, og fra at tænke globalt til at tænke lokalt. ”Men frem for alt holder vi os til det, vi kender, og vi indhyller os i hjemmeliv af den stille slags”, fastslår Anne.

Hun fortæller, at salget af tv er gået op med 66 pct. i forhold til året før, så mens der blev sat en prop i det generelle forbrug, var der ingen grænser for, hvor meget teknologi danskerne købte.

En anden klar tendens i forbindelse med Corona er, at med den mere introverte livsstil kommer også et større fokus på

selvforsyning. ”Vi strikker og syr som aldrig før, vi gør-det-selv, Bilka har haft et all-time stort salg af maling, bugning boomer, og hen over sommeren var alle shelters bookede”, fortæller Anne. Samtidig understreger hun, at dét, vi står i nu, jo ikke ’bare’ er en krise - det er en pandemi, hvor vi har et fælles fjendebillede, hvor vi introducerer en ny ydmyghed, og hvor samhørighedsfølelsen plantes.

Også det kan frisørerne bruge positivt. For frisøren er netop lokal, og samtidig kan frisøren også købe ind på argumentet om, at kunderne i en krisetid går efter det, de kender. Frisørerne er nemlig eksperter i at skabe loyale kunder, og det skal de understøtte og ikke mindst udnytte.

Men hun mener også, at Corona er en ’disruption’, der kan udnyttes positivt på det mere personlige plan.

”Vi har skåret ned på aftaler i kalenderen, og det har givet os tid til at reflektere over livet. Vi stiller skarpt, og vi gentænker vores arbejdsliv og ser det måske i et nyt lys”.

DIGITALT KVANTESPRING

Samtidig har Corona udløst et digitalt kvantespring, mener Anne Glad. Vi har for alvor lært at bruge Teams og Skype, og vi behøver ikke længere rejse så meget. Men det betyder også, at har man som salon ikke en effektiv og brugbar hjemmeside, så er det med at komme i gang! Salonen skal præsenteres, og produkterne skal vises, og der skal skabes digitale, loyale kunder, for nu mere end nogensinde, er det på nettet, forbrugerne finder deres inspiration og måske deres nye frisør, for selv om håret ikke kan klippes digitalt, er det her på nettet, at mange kunder begynder deres rejse.

Det er i øvrigt vigtigt, at man her netop slår på det lokale, på det naturlige, og at man formår at fortælle kunderne, at man går op i, at kunderne skal føle sig Corona-trygge med masser af håndsprit, løbende afspritning og rengøring og mundbind, hvis kunden ønsker det. For det er ting, der betyder noget for rigtig mange lige nu.

Ydermere har vi fået en ny sundhedsfortælling og et nyt sundhedsideal, og ►



"Et faldende forbrug tvinger os til at vurdere benhardt, om noget er 'nice to have' eller 'need to have', siger hun. Og for frisørerne gælder det, at de skal sørge for at ligge i 'need to have'-segmentet.



Forbrugerne tænker lokalt frem for globalt under Coronakrisen, og det kan frisørerne bruge positivt. For frisøren er netop lokal, og samtidig er frisørerne eksperter i at skabe loyale kunder, og det skal de understøtte og ikke mindst udnytte. Foto fra Dupont & Dupont i Taastrup, der netop arbejder med det lokale såvel som med de loyale kunder.

det afspejler sig i trenden. "Vi skal være sunde, stærke og raske. Vi vil i højere grad efterspørge produkter, der er risikofrie, og hvis det er muligt produkter, der er danske", siger Anne Glad.

For frisørerne betyder det, at det naturlige look får en større indflydelse. Håret skal se sundt og velplejet ud. Det behøver hverken at se fønnet eller stilet ud, og der skal ikke længere så mange produkter i håret. Det velplejede, naturlige er trenden, og det stiller store krav til frisørens klippeteknik. Det understøttes af John Erik Skovbæk fra Stender på Strøget, der fortæller, at han klart fornemmer, at kunderne nu vil se naturlige ud, at de ikke vil have så mange produkter i håret, men at de i stedet forventer, at klipningen holder frisuren.

FÆLLESSKABET ER BLEVET STØRRE

En anden tendens, der ses i Coronatiden, er, at fællesskabet er blevet større. "Faktisk mener 43 pct. af danskerne, at fællesskabet er blevet mere vigtigt i

Coronatiden", siger Anne Glad, og det betyder også, at forbrugerne i højere grad vil støtte op om de mindre, lokale butikker og frisørsaloner.

Og så fortæller Anne Glad, at 70 pct. af danskerne trods alt mener, forbruget stille og roligt vil blive det samme som før, mens 20 pct. mener, det aldrig vil blive det samme.

**“Men det betyder også,
at har man som salon ikke en effektiv
og brugbar hjemmeside,
så er det med at komme i gang!”**

"Et faldende forbrug tvinger os til at vurdere benhårdt, om noget er 'nice to have' eller 'need to have'", siger hun. Og for frisørerne gælder det, at de skal sørge for at ligge i 'need to have'-segmentet. De skal med andre ord gøre sig selv relevante ved at have kontakt til kunderne, bruge den kundeklub, man har fået etableret, holde events – måske endda online, og i det hele taget sikre, at butikken er top-of-mind hos forbrugerne.

"Min holdning er, at forbruget indenfor 2-3 år vil ligge på samme niveau som før Corona", slutter Anne Glad.

Hvad der nok ikke forandrer sig, er de forbrugsmønstre, der er blevet boostet under Corona, så for frisørerne gælder det at holde fokus på det lokale, fokus på det digitale og fokus på håndværket.

PENSION FOR SELVSTÆNDIGE

PENSION · FORSIKRING · SUNDHEDSSIKRING



- Sparer du nok op til din pension?
- Er omkostningerne på et fornuftigt niveau?
- Og er der nogen, der holder øje med, at dine vilkår hele tiden er blandt de bedste?

Hvis du har styr på alt dette, skal du bare lige tjekke, at dine forsikringer ved sygdom og død også er på plads og til rimelige priser... eller du kan læne dig tilbage og lade dofks samarbejdspartner, Pension for Selvstændige, tage sig af det hele.

Book et gratis pensionstjek hos en af vores lokale pensionsrådgivere. Så ved du, hvor du står.

Ring til Pension for Selvstændige på 33 93 86 00 eller læs mere på www.pfs.dk/dofk



Følg os på:



@pensionforselvstaendige

 Pension for
Selvstændige

VI SIKRER FRISØRERNE I FREMTIDEN

"Det er vigtigt, at frisørerne forholder sig til pension, men lige så vigtigt er det at forsikre sig på vejen derhen. Man forsikrer sin bil og sin telefon, men glemmer ofte virksomhedens vigtigste aktiv – sig selv", siger Peter Beck-Bang fra Pension for Selvstændige, der har til opgave at sikre, at frisørerne har den bedste pension og de bedste forsikringer på markedet.

"Det er vigtigt, at frisørerne forholder sig til pension og sørger for, at der er penge, når man engang trækker sig tilbage, men det er lige så vigtigt, at man forsikrer sig på rejsen derhen og forholder sig til de forsikringsmuligheder, der er". Det mener Peter Beck-Bang fra Pension for Selvstændige.

"Man sørger som regel for at forsikre sin bil og sin elektronik, men mange glemmer at forsikre det største aktiv i virksomheden; nemlig sig selv".

Pension for Selvstændige har eksisteret i 30 år, og man har et specielt forhold til netop frisørerne. Ikke mindst har dofk støttet op om PFS i alle årene, man har også været - og er i dag - med i PFS' bestyrelse. Samtidig har man i mange år har været nabo til dofk København på Smallegade i lokaler, man overtog fra dofk. Den 1. oktober i år flyttede PFS dog til nye lokaler stadig på grænsen til Frederiksberg men i den nyetablerede Carlsberg Byen.

"Vi blev i sin tid stiftet af det, der i dag er SMVDanmark samt Dansk Byggeri og TEKNIQ. I dag formidler vi pension og forsikring til stort set alle selvstændige, ligesom vi stadig samarbejder med organisationerne om at skaffe deres medlemmer gode pensioner og forsikringer. Godt 35.000 ordninger er i dag en del

af Danmarks største private- og frivillige pensionsordning, PFS, der således forvalter en samlet formue på 28 mia. kroner, og ganske naturligt: Jo flere vi er, jo mere power har vi til at få den bedste ordning til den bedste pris", forklarer direktør Lars Kvistskov Larsen.

Han supplerer med at forklare, at PFS har tre ben at stå på:

- Vi formidler vigtigheden af, at man som selvstændig tager stilling. Det er ikke nødvendigvis alle, der har behov for en pension. Men det er vigtigt, at man forholder sig til det. Og en forsikring bør alle have.
- Vi giver et pensions- og forsikrings-tilbud, så der ikke skal forhandles individuelt.
- Vi er vagthunden, der sørger for, at pensionen og forsikringen er tidssvarende og at det altid er den bedst mulige. Pensioner er for de fleste noget, der skal overstås. Noget man tegner, tilmelder Betalingsservice og i øvrigt helst ikke tænker mere på, før man er 65 år. Det er ikke noget, man følger med i. Men det gør vi for vores kunder.

"PFS' pensionsordninger er samlet i Danica Pension, og vi holder løbende øje med markedet og holder løbende

møder med Danica. Som deres absolut største kunde har vi naturligvis også en vis forhandlingskraft i forhold til vilkår for de tilbud, vi står på mål for".

Aftalen med Danica genforhandles normalt hvert 5. år, men Lars fortæller, at man løbende benchmarker aftalen i forhold til andre pensions- og forsikrings-selskaber. "Vi holder dem med andre ord i ørerne", siger han med et smil.

I samarbejde med Danica holdes events, når tiderne tillader det, over hele landet, hvor interesserede kan møde op og få information om forsikring og pension. Samarbejdet med Danica betyder også, at uanset hvor man bor i landet, kan man få personligt besøg af en chefrådgiver, der netop er specialiseret i at hjælpe selvstændige.

"Det er lidt mere komplekst at rådgive om pension og forsikring for selvstændige, fordi det bl.a. også handler om skat, hvornår man har brug for pengene med videre. Men vi formidler gerne kontakten til Danicas rådgivere", fastslår Lars.

OPRETHOLD LEVESTANDARDEN

Mange vælger pensionen eller forsikringen fra, fordi man har en idé om, at det er alt for dyrt. Men det, man investerer i, er, at man kan opretholde den levestan-



*Peter Beck-Bang fra
Pension for Selvstændige*

**“Vi vil gerne invitere alle jer gode kolleger
med på en tur ind i vores verden”**



Kirsten Søndergaard, Peter Beck-Bang, Anette Lindqvist og Lars Kvistskov Larsen

dard, man har, også når man pensioneres, eller hvis man f.eks. skulle miste sin erhvervsevne.

"Vores forsikringsbasispakke koster 2.000 kr. om måneden, og den er fradragsberettiget, så den reelle pris er 1.300-1.400 kr. om måneden. Med den er man rimeligt dækket ind med forsikringer – blandt andet med en "tab af erhvervsevne" forsikring på op til 230.000 kr. om året.

SUNDHEDSSIKRING FOR DOFK-MEDLEMMER

Helt specielt for dofk's medlemmer tilbyder PFS en sundhedssikring for 1.492 kr. om året, og 1.081 kr. om året for ansatte.

Mange frisører får over årene slidt ryg, skuldre og fingre, og netop her kan sundhedssikringen være en hjælp til at komme videre.

Sundhedssikringen dækker bl.a. konsultation og forundersøgelser samt efterfølgende behandling. Den dækker ophold på hospital eller klinik samt kirurgisk behandling, kontrol, genoptræning, behandling hos fysioterapeut med videre.

Hos PFS håber man på, at sundhedssikringen kan være med til at åbne bl.a. frisørernes øje for, hvor vigtigt det er generelt at forsikre sig.

I HELT NYE LOKALER

PFS er som nævnt netop flyttet til helt nye lokaler. Bl.a. fordi man gerne ville have bedre plads til at holde arrangementer in-house, og ikke mindst tilbyde samarbejdspartnere at kunne holde møder i lokalerne.

Hos PFS sidder er der til daglig fire ansatte: direktør Lars Kvistskov Larsen, Peter Beck-Bang, der er kommunikationsansvarlig samt projektleder Anette Lindqvist og Kirsten Søndergaard, der er ansvarlig for bogholderi og finans. Dertil kommer 5-6 eksterne specialister og ca. 40 eksterne chefrådgivere tilknyttet aftalen med Danica, der udelukkende beskæftiger sig med rådgivning af selvstændige i forhold til pension.

Og når man har indgået en aftale om pension eller forsikring, har Danica en speciel afdeling, der netop beskæftiger sig med PFS' medlemmer; heriblandt frisører, og hvor medarbejderne altid er

klar til at svare på spørgsmål og hjælpe med eventuelle ændringer.

Og netop den gode service har spillet ind i valg af samarbejdspartner. "Vi ønsker, at vores kunder selvfølgelig skal have en billig pension og forsikring, men nok så vigtigt er det, at de får en god service", lyder det. Og Peter fortæller, at Danica har meget få sager i Forsikringsklagenævnet, hvilket netop beror på den gode service og forståelse for kunderne.

"Vi er så heldige, at vi ikke skal måles på, hvor mange pensionsordninger vi får solgt, men at vi kan koncentrere os om at skabe de bedste vilkår for de selvstændige. Vores succes afhænger derfor også af, om organisationerne går all-in, som dofk gør det", fastslår Lars Kvistskov Larsen.

"Vi har ikke et salgspres hængende over os. Vi skal yde den bedste service for de 35.000 ordninger, vi repræsenterer".



OiSTERFORALLE

...også til salonen

**PRISER
FRA**

49,-

Inkl. moms

✓ Ingen binding

✓ Nem nummerflytning

✓ 0 kr. i oprettelse

Bestil i dag på
oister.dk/erhverv

oiSTER®



ADN Collection
Elise Antoine

Hair: Elise Antoine
Photo: Pawel Wylag
Make-up: Natasza Bigos
Stylism: Gosha Kuser
Production: MKproduction & Christophe Gaillet



ADN Collection
Elise Antoine



Forebyg allergi i frisørfaget

Af Lene Stiil, med-grundlægger, AllergyCertified

Frisørfaget er det fag, der taber foran alle andre fag. Alle. I hvert fald når det gælder, hvor lang tid man typisk arbejder med sit fag. Ikke meget mere end otte år bliver det til i gennemsnit. Og det er vel at mærke inklusiv læretiden. Vi gentager lige – OTTE år. Lidt under halvdelen af frisørerne stopper ganske enkelt i faget. De lægger saks og kam fra sig, og hvis de er heldige, går de i gang med at uddanne sig til noget andet. Cirka halvdelen af dem der stopper, angiver hudeksem og allergi forårsaget af kemikalier som grunden til, at de stopper. Det er ikke bare alarmerende, det er også dumt, da det er helt unødvendigt.

Vi har besøgt den nyåbnede ZENZ salon i Roskilde, hvor Cecilie Bendix Schaarup-Jensen er bestyrer. Cecilie tog en snak med AllergyCertifieds toksikolog Ewa Daniél om allergi og frisører.

Hvorfor får frisører allergi?

Ewa: Vi ser typisk, det sker, når man arbejder med produkter hver dag, hvor der stadig er Methylisothiazolinone (MI) eller Methylchlorisothiazolinone (MCI) i eller produkter hvor Nikkel-indholdet er højt.

Cecilie: Jeg begyndte at få symptomer ret hurtigt efter, jeg var begyndt på uddannelsen. Efter at have døjet med kløe og rød hud igennem længere tid, tog jeg til lægen. Her kunne de ikke hjælpe, så jeg fik en tid hos en hudlæge til en lappetest. Den viste, at jeg er allergisk overfor præcis de stoffer – MI, MCI og Nikkel.

Hvilke symptomer skal man være obs på?

Cecilie: For mit vedkommende begynder det som en kløe typisk på mine ben og arme. Mine øjne kan også løbe i vand. Det er meget generende og ubehageligt.

Ewa: Jeg bliver ofte spurgt, om der kommer nogle forvarsler på hudallergi. Altså kan man ligesom se, der er noget på vej og så nå at stoppe med at bruge et bestemt produkt. Det kan man desværre ikke. Der sker det, at huden bliver sensibiliseret uden kroppen reagerer egentligt allergisk. Og når man så først er blevet sensibiliseret overfor et stof og efterfølgende møder stoffet igen, kommer den allergiske reaktion. Så vi taler altid om forebyggelse, da det er forholdsvis ligetil at forebygge hudallergi.

Hvad kan man gøre som frisør og frisørelev for at forebygge at få allergi?

Ewa: Altså jeg synes jo, det vigtigste er at bruge produkter, der ikke indeholder allergener. Derudover er det afgørende at bruge handsker, så man undgår direkte hudkontakt.



Cecilie Bendix Schaarup-Jensen, bestyrer i ZENZ Roskilde, og Ewa Daniél, toksikolog hos AllergyCertified

Cecilie: I løbet af elevtiden får vi også at vide, det er vigtigt at bruge handsker. Alligevel har jeg hørt flere historier om, at der nogle steder er begrænsninger på antallet af handsker og man derfor opfordres til at bruge handskerne flere gange.

Ewa: Ja, det giver så slet ingen mening, for jo mere og oftere du bruger en handske, jo større er risikoen for, at de allergene stoffer trænger igennem handskerne og alligevel får kontakt med huden. Det er jo helt galt.

Er erhvervsbetinget allergi også en udfordring, når man får fri?

Cecilie: Ja, for mit vedkommende skal jeg jo undgå de stoffer, jeg er allergisk overfor, og det skal jeg uanset om jeg er på arbejde, derhjemme eller på besøg hos familie og venner.

Ewa: Forskellige studier har vist, at din livskvalitet falder, hvis du får allergi. Det skyldes hovedsageligt, at du er bange for at give allergien videre til andre – hvilket i parentes bemærket ikke kan lade sig gøre. Eller du er flov over din hud, når du har et allergisk udbrud. Og også fordi du ofte flere gange om dagen, bliver mindet om, at du har en kronisk sygdom, fordi du bliver nød til at tænke over, om du udsætter din hud for de stoffer, du ikke kan tåle. Så det er SÅ meget bedre at forebygge allergien og undgå at få den end at skulle leve med den resten af livet.

Cecilie: Det kan jeg kun skrive under på. Jeg synes, det er så vigtigt at vi i frisørbranchen får talt om allergi, og de kemikalier vi bliver udsat for.



Cirka 27% af den voksne befolkning er allergisk overfor et eller flere stoffer. Hudallergi er en kronisk sygdom. Alle kan udvikle hudallergi, og alle kan forebygge hudallergi. AllergyCertified er grundlagt i 2014 af to danske kvinder. Organisationen har nogle af de strengeste sundhedskriterier på markedet. For eksempel bliver produkterne ikke kun vurderet ud fra allergener, der bliver også set efter, om der er klassificerede hormonforstyrrende eller kræftfremkaldende stoffer i produkterne. AllergyCertified har certificeret cirka 1.500 produkter. Indtil videre.



ZENZ Organic Hairdressing er Danmarks største grønne frisørkoncept med egne saloner og egen produktserie. ZENZ Organic Products er en komplet serie af eksklusive salonprodukter baseret på naturlige og certificerede økologiske ingredienser af højeste kvalitet. Serien bruges af professionelle frisører i hele verden og en stor del af produkterne er certificeret af AllergyCertified.

ZENZ Organic Products forhandles af Sæther: +45 44 39 08 18 / kundeservicepro@saether.dk



NADIA BOUCHIKHI

Collection Fall/Winter 2020-2021

Photo: Daniel PISTER
Hair: Nadia BOUCHIKHI
Makeup: Kathleen HENOCQUE
Hair Assistant: Sandrine WEIER
Stylist: Angela COSENTINO





MOP - MODERN ORGANIC PRODUCTS

YSP - Your Salon Partner har efter 10 års fravær fornøjelsen af at gen-introducere denne fantastiske grønne brand til vores dansk frisør, som er både sulfatfri, parabenfri og glutenfri. Kontakt Tom Skou fra YSP for yderligere information og være blandt de første for at sikre sig denne fantastiske serie.

Kontakt: YSP - Your Salon Partner på tlf: 42481481



ORGANETHIC PURE CARE SILK ALOE

Den perfekte lille serie som tilføjer det tørre hår masser af fugt samt glans. Serien indeholder bl.a. aloe vera som også er med til at holde hovedbunden i topform

Kontakt: Pure Elements på tlf: 50599252



REUZEL - REFRESH NO RINSE BEARD WASH

REFRESH No Rinse Beard Wash er en leave-in skægrens. Den blødgør og genopfrisker dit skæg, uanset hvor du er. Hurtigt at bruge da det ikke skal skylles ud.

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



DIVA ATMOS DRY

Ny generation af føntørre med 10.000 omdrejninger pr minut, Lettere, mere effektiv og helt fantastisk.

Stille, meget stærk og innovativ.

Diva Atmos Dry inkl. Softstyler og 2 næb

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



PAUL MITCHELL INVISIBLEWEAR STYLING

3 nye stylingprodukter fra INVISIBLEWEAR giver dig et undone look: INVISIBLEWEAR Velvet Cream, INVISIBLEWEAR Air Gel og INVISIBLEWEAR Cloud Whip indeholder velvet flower, som plejer samt definerer håret uden at efterlade det stift.

Kontakt: G&G Danmark A/S - Paul Mitchell Danmark på tlf: 39402040



TEA TREE LAVENDER MINT

7 nye pleje og styling produkter til krøllet hår fra Tea Tree Lavender Mint serien. Produkterne indeholder essentielle olier som: monoi olie, pequi olie og jojoba olie der nærer og plejer håret samt har en anti-frizz effekt.

Kontakt: Paul Mitchell Danmark / G&G Danmark A/S på tlf: 39402040



PROTECTIVE LIPID CAPSULES

LA BIOTHÉTIQUE's nye lipidserumkapsler beroliger straks tør, irriteret hud og tilfører de næringsstoffer, som huden mangler for at være blød, spændstig og velbeskyttet — såvel mod ydre miljøpåvirkninger som mod « digital aging » pga. Blue Light fra computer – og tv – skærme.

Kontakt: La Biosthetique på tlf: 74694000



CACTUS SHAMPOO NO. 17 OG CACTUS CONDITIONER NO. 18

ZENZ Organic Products præsenterer en ny shampoo og conditioner med olie fra figenkaktus, der har et meget højt fugtighedsniveau.

Olien blødgør håret, arbejder aktivt og beriger det med vigtige og essentielle vitaminer og mineraler. Svanemærket, registreret af Vegan Society og med en sød duft af fersken og cedertræ.

Kontakt: Sæther på tlf: 44390818



LONG HAIR RANGE

Long Hair — La Biosthetique's nye plejeserie til langt hår tilbyder præcis pleje og all round-beskyttelse. Håret skal plejes omhyggeligt og skal have en sund glans. Dette stiller høje krav, som opfyldes præcist af de 8 målrettede produkter, som tilsammen udgør La Biosthetique's nye Long Hair – serie.

Kontakt: La Biosthetique på tlf: 74694000



REUZEL CLEAN & FRESH BEARD SERUM

Reuzel Clean & Fresh Beard Serum efterlader skægget let og friskt. Med Vitamin E der styrker skægget og Argan olie der blødgør og reparerer.

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



ADN Collection

Elise Antoine

Se mere på side 38-40.

permaVent.dk

NYHED

Nyt unikt design

Vi lancerer et helt nyt design, som vil give de individuelle løsninger, unikke muligheder for et endnu bedre arbejdsmiljø.

- Mindre el-forbrug
- Effektiv udsugning
- Nemmere rengøring
- Billigere installation
- Længere holdbarhed
- Flot design

PermaVent
- for et bedre arbejdsmiljø

Hærevangsgade 10 • 7870 Roslev
Phone: +45 9740 6133
salg@permaVent.dk • permaVent.dk

BECHER'S FRISØRUDSUGNING

www.frisorudsugning.dk

Vi renser, måler og monterer punktudsugningsanlæg i hele Danmark og sørger for, at det opfylder Arbejdstilsynets krav.

**RENSNING & SERVICE
MÅLING & JUSTERING
SALG & MONTAGE**

Rune Becher • Tlf. 23 25 85 24 • rune@frisorudsugning.dk

**TIDSBESTILLINGSKORT
TIL SALONEN**

- vælg et standard look, eller få designet dit helt personlige kort fx. med eget logo!

500 stk. fra
kr. 499,-
Ekskl. moms og forsendelse

SE OG BESTIL ALLE TRYKSAGER:
PLAKATER OG MEGET MERE PÅ FF.DK

ff.dk

Tidsbestilling:

dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl
dag	d	/	kl

Salon NAVN
Tel: 1234 5678 eller 9102 4321

Slibning af frisørsakse
Salg af frisørartikler

Slibi

20 års erfaring

Vi kan slibe alle typer og mærker af frisørsakse

Tel: 20 20 18 83 • www.slibi.dk

NY HJEMMESIDE!
- det behøver ikke være svært...

Få en hjemmesideløsning der fungerer på både computer, tablets og mobil.

Systemet er nemt og du kan selv overtage styringen når hjemmesiden først er lavet.

Pris 4.999,-
(for dof.k medlemmer)

Prisen inkluderer: forside, op til 5 undersider og 1 kontaktformular.

ff.dk

SALON HAIR STYLE

**BESTIL OG SE MANGE FLERE GODE TILBUD TIL DIN FRISØRSALON
PÅ FF.DK ELLER RING TIL REPROHUSET PÅ TLF. 9722 4885**

FERIE I SKØNNE DANMARK

FRA 1. MARTS HAR ALLE DOFK MEDLEMMER MULIGHED FOR BOOKE FERIE ELLER WEEKEND I ET DOFK EJET SOMMERHUS/LEJLIGHED ET STED I DANMARK

Ferieboligerne er ejet af dofk Sjælland og dofk Jylland. Medlemmer af disse afdelinger har fortrinsret til at booke frem til 1. marts.

SPØRGSMÅL OG EVENTUEL RESERVATION:

Dofk Sjællands hus, ring 58 53 30 55

• Bornholm

Dofk Jyllands lejligheder, ring 86 43 48 11

• Gl. Skagen • Rømø

Du kan læse mere, se priser og billeder af ferieboligerne på vores hjemmeside: www.dofk.dk under medlemsfordele.



BORNHOLM

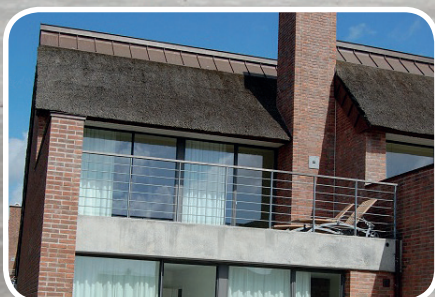
Huset er nyrenoveret. Har en dejlig opholdsstue, køkken med alt hvad man har brug for, samt opvaskemaskine. Badeværelse, 3 soveværelser med i alt seks sengepladser. Der er skiftedag: søndag.

Faciliteter bl.a.: Tv, internet og cykler.



GL. SKAGEN

Der er 4 sovepladser, fordelt på 2 værelser med en dobbeltseng i hvert værelse. Derudover er der sammenhængende køkken og stue, samt et badeværelse. Lejligheden er beliggende på 1. sal. Gåafstand til "Solnedgangspladsen" er ca. 10 min. Der er skiftedag: lørdag.



RØMØ

I naturskønne omgivelser på Rømø, ligger denne dejlige og lyse ferielejlighed. Arkitekttegnet og af højeste kvalitet. Lejligheden ligger tæt på havnebyens hyggelige maritime miljø ved Vesterhavet. Der er skiftedag: lørdag.



AKTIVITETSKALENDER

FOR NATIONALE OG INTERNATIONALE ARRANGEMENTER

NOGLE ARRANGEMENTER KAN VÆRE AFLYST ELLER UDSKUDT GRUNDET
COVID-19, SÅ TJEK OP MED DE LOKALE ARRANGØRER!

EVENTS 2021

18.-22. marts. Cosmoprof



29.-30. maj. TopHair. top-hair-international.com



Find mere information om kommende events på ff.dk/events.

SEKTION JYLLAND 2020

18. nov. Herning Frisør Laug inviterer til julehygge på Fox and Hounds, Østergade 19, 7400 Herning kl. 19.00. Indbydelse følger på mail.
18. nov. Vestjysk Frisør Laug inviterer til Look and Learn kursus med Louise Hartmann i samarbejde med Design Professionel på Hotel Skjern, Bredgade 58, 6900 Skjern. Spisning kl. 18.30, kursus start 19.00. Pris kr. 300/person inkl. spisning og kaffe/the. Elever halv pris kr. 150. Tilmelding til Salon K tlf. 97354373/mail salon-k@skjern-net.dk senest 11. november.
2. dec. Aarhus Frisør Laug inviterer til Det Årlige Andespil for mester og familie i Tivoli Friheden, Restaurant Terrassen. Dørene åbnes kl. 18.00. Der spilles om legat på kr. 3000 og masser af vin, ænder og amerikansk lotteri, gløgg og æbleskiver. Pris kr. 160 inkl. 2 plader. Tilmelding på tlf. 30565340.

SEKTION FYN 2020-21

26. nov. dofk Fyn afholder Ordinær Generalforsamling i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV kl. 19.00. En let anretning serveres kl. 18.30. Tilmelding nødvendig senest 4. november på tlf. 63173440 eller mail fyn@dofk.dk
- 18.-20. jan. dofk Fyn inviterer til Advanced Kendis-dage med Mackinder Hair i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV fra kl. 10.00-16.00. For mere information kontakt dofk Fyn.
27. jan. dofk Fyn inviterer til Hairtech aften i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV fra kl. 19.00-21.00. For mere information kontakt dofk Fyn.
10. feb. dofk Fyn inviterer til En Kendis-aften med Kristinn Oli i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV fra kl. 19.00-21.00. For mere information kontakt dofk Fyn.
3. mar. dofk Fyn inviterer til En Kendis-aften med Helle Baumann, Svendborg i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV fra kl. 19.00-21.00. For mere information kontakt dofk Fyn.
8. mar. dofk Fyn inviterer til En Kendis-dag med Søren Hedegaard, København i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV fra kl. 9.30-13.00. For mere information kontakt dofk Fyn.

SEKTION SJÆLLAND 2020

3. dec. Køge Frisør Laug inviterer til Julefrokost på Restaurant Duevang Deluxe, Sankt Gertruds Stræde 2, 4600 Køge kl. 18.00. Tilmelding på tlf. 56653723. Pris 250/person - indbetales på konto 2360 0360132897.

SEKTION KØBENHAVN 2020-21

19. nov. Generalforsamling i dofk København kl. 19.00 afholdes virtuelt. Send din e-mail til kbh@dofk.dk og du vil modtage et link.
Tilmelding pr. telefon 38872804 eller mail kbh@dofk.dk

7. dec. Filantropisk Laug inviterer til Julefest 2020
AFLYST GRUNDET COVID-19!

27. jan. Show med Design Professionel - for alle medlemmer og deres ansatte kl. 19.00 på NEXT København, Rentemestervej 17, 2400 København NV. Der serveres en let anretning kl. 18.30.
Tilmelding er bindende. Ved udsættelse af vil man blive opkrævet kr. 200.
AFLYST GRUNDET COVID-19!

7. apr. Storytelling - foredrag og miniworkshop v/Anja Vilgaard fra Get Ajour - for alle medlemmer i dofk. Kl. 18.00-21.00 i Smallegade 10, 1. sal, Frederiksberg. Der serveres en let anretning. Til- og afmelding via appen, mail kbh@dofk.dk eller tlf 38872804.



GUOCO
Emma Simmons
Se mere på side 24-25.

KALENDERKORT 2021

Vælg et standard kalenderkort med dit navn og telefonnummer eller få dit eget logo på, så dit kalenderkort bliver unikt!



FARVER

250 stk	Pris 1.250,-
500 stk	Pris 1.495,-
1000 stk	Pris 2.500,-

SORT/HVID

250 stk	Pris 895,-
500 stk	Pris 1.250,-
1000 stk	Pris 1.990,-

ff.dk

VED ONLINE KØB FOR OVER 1.000 KR.
ER FRAGTEN GRATIS!



EOS MEN

ALÚMINA COLLECTION

HAIR: PILAR ZARAGOZÁ Y LETICIA MARTÍNEZ

PHOTOGRAPHY: DAVID ARNAL

STYLING: EOS MEN

PRODUCTS: AMERICAN CREW Y REVLON PROFESSIONAL

MODELS: ALFREDO, ALBERTO, JORGE, OSCAR

KAMPAGNEPLAKATER

ff.dk

BESTIL PÅ FF.DK



GADESKILT + 2 PLAKATER

Få et sort gadeskilt samt
2 stk. dofik kampagneplakater til
din salon (plakat str. 50x70 cm)

PRIS KR.
1.200,-

ekskl. moms og forsendelse

Plakater i løssalg:

- 1 stk. kr. 325,-
- 2 stk. kr. 425,- pakketilbud
- 3 stk. kr. 585,- pakketilbud
- 4 stk. kr. 720,- pakketilbud

ekskl. moms og forsendelse



BESTIL OG SE MANGE FLERE GODE TILBUD TIL DIN FRISØRSALON
PÅ **FF.DK** ELLER RING TIL REPROHUSET PÅ TLF. 9722 4885

”Din virksomhed har
virkelig gang i hjulene.
Men du kan ikke få et lån.”



Træt af banker, som du ikke rigtigt kan regne med?

SMVerhvervslån er lån mellem virksomheder uden om banken.
Til en fast rente på fair vilkår - uden ubehagelige overraskelser.

Ansøg på [SMVerhvervslån.dk](https://SMVerhvervslaan.dk)