

NR. 01 JANUAR 2021
TILLÆG: MESTERSIDER



dofk.

FAGBLADET FOR
FRISØRER & KOSMETIKERE

TREND
UDLAND
INSPIRATION
REPORTAGE
NYHEDER

**2020 VAR FAND'ME UHYGGELIG.
NU SER VI FREMAD OG ØNSKER
HELE FRISØRBRANCHEN
ET FANTASTISK 2021.**



parkstyling.com



PARK
styling

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

epiic

hair care

Vi er klar – er du?

Nu lancerer vi epiic haircare - et nyt og banebrydende dansk hårplejebrand udviklet af frisører til frisører og stylist

epiic haircare er resultatet af en vision om at skabe en serie af professionelle, bæredygtige hårplejeprodukter produceret med omtanke for både mennesker og natur.

Den unikke produktserie er designet med inspiration i det helt specielle, nordiske lys og det rene og lette, skandinaviske udtryk. Smukt og enkelt.

Produkterne er sammensat af naturlige og skånsomme ingredienser, som giver den helt specielle luksuriøse SPA-følelse, der gør den daglige brug til en ekstraordinær oplevelse.



epiic haircare - for natur og miljø

- ✓ første danske brand med emballage fremstillet af OWP™ - fuldt sporbar via QR-kode
- ✓ naturlige ingredienser og helt fri for sulfater og parabener
- ✓ "Cosmos Organic"-certificering af flere produkter
- ✓ 100% vegansk og naturligvis ikke testet på dyr



epiic haircare - for din forretning

- ✓ komplet linie af high performance produkter; care, leave'in, styling og finish
- ✓ lækkert design med appel til den kvalitetsbevidste, fashionorienterede kunde
- ✓ særdeles attraktive forhandlervilkår
- ✓ stærkt uddannelsesprogram fra prisbelønnet akademi
- ✓ udvikling og aktiviteter for hele "epiic-familien"



epiic
hair care

by



HAIR & TECHNOLOGY

INDHOLD

12 DRØMMEN OPNÅET EFTER 20 ÅR

Rikke Damm Brøndum tog efter ti år, med den 1-årige frisøruddannelse og en læreruddannelse, beslutningen om, at hun ville være "rigtig" frisør.

16 HVAD SKAL DET VÆRE...?

Det var dette spørgsmål i en annonce i Fagbladet, som frisør Amanda Kyed og SOSU-assistent Emilie Møller, begge havde reageret på

24 VM GULD

Louise Hartmann fra By Hartmann i Ringe på Fyn, vandt OMC Online World Championship 2020 i kategorien 'Ladies Commercial Salon Cut'.

28 DU SKAL LEVE DIT BRAND

"Kundeservice er oversat og undervurderet." Det siger Susanne Løgstrup Amdisen fra MindYourBusiness.

40 MED FOKUS PÅ BÆREDYGTIGHED

Det er tanken bag epic hair care, der er et helt nyt, dansk brand.

48 BRANCHENYT

Branchenyt bringer dig de seneste produktnyheder.

50 AKTIVITETSKALENDERT

Kalender for nationale og internationale arrangementer



32 KOSMETIKER MED STORT K

Mens Marianne var dagplejemor, tog hun en uddannelse som negletekniker og fik startet en klinik hjemme.



“En gave til mig selv, mine medarbejdere og i den grad også til vores kunder”

Kicki Merkel valgte i sommeren 2020 at blive partner hos ZENZ Organic Hairdressing. Læs om hendes oplevelse med at blive en del af et fagligt fællesskab og få det bagland, hun manglede.



Kicki og hendes ansatte har allerede deltaget i flere kurser hos ZENZ. Her billeder fra et kursus om hårfarve og håranalyse i salonen i Nykøbing Falster.

En del af et fagligt fællesskab

“Jeg føler, at det er en gave til mig selv, mine medarbejdere og i den grad også til vores kunder.” Sådan fortalte Kicki Merkel, da hun i sommeren 2020 blev en del af fællesskabet hos ZENZ. I snart 10 år har Kicki været selvstændig og drevet sin egen frisørsalon i Nykøbing Falster. Nu har hun været igennem transformationen og fået nye, større lokaler til hendes salon ZENZ Organic Hairdressing by Kicki Merkel. Her fortæller hun, hvordan hendes oplevelse har været:

Glade kunder og nye kunder

“Vores kunder har taget rigtig godt imod de nye lokaler, nye produkter og nye behandlinger. De synes, at det er rigtig lækkert, at vi nu bl.a. har fået massage i vaskestolene, fodbad ved farvebehandlinger, ny lækker kaffemaskine og større fokus på vores luksusbehandlinger. Vi har også fået flere nye kunder efter vi blev en del af ZENZ.”

Multifunktionelle produkter

“Nu har vi været en del af ZENZ i et stykke tid, og udover at vi har de smukkeste lokaler i tråd med de andre ZENZ saloner, så er vi også vildt begejstrede for produkterne. I starten skulle vi vænne os til, at det er en lille serie, men når man først lærer multifunktionaliteten, så er der ingen begrænsninger.”

Hjælp til markedsføring

“Det jeg elsker allermost, ved at blive en del af ZENZ, er hjælpen med det administrative. Der er et fantastisk team af dygtige folk, der hjælper med alt lige fra markedsføring, nyhedsbreve, hjemmeside osv. Det er så vigtig en del af vores branche. Der er kun 24 timer i døgnet og som en lille selvstændig frisør har man så mange kasketter. Derfor er det så fedt, at kunne tage nogle af disse kasketter af. Jeg føler stadig, at jeg er selvstændig, men jeg har virkelig fået

det bagland, jeg manglede. Det sætter jeg virkelig stor pris på.”

Inspiration og undervisning

“Udover det administrative, så er jeg vild med al den undervisning vi får i ZENZ Academy – både fysisk og online. Det at sikre sine medarbejdere, så de kan blive ved med at dygtiggøre sig, er virkelig fedt. Vi har jo elever og der er det også en fordel, at de kan modtage undervisning, så ikke man står med det hele selv.”

VIL DU OGSÅ VÆRE EN DEL AF VORES FÆLLESSKAB? VI SØGER PARTNERE I HELE DANMARK

ZENZ er Danmarks største og hurtigst voksende grønne frisørkæde, hvor alle ligeværdigt arbejder sammen for at udvikle og skabe respekt om frisørfaget. Som partner i ZENZ står du aldrig alene. Du bliver en del af et fællesskab, der bygger på faglighed, kreativitet og økonomisk sikkerhed.

Et partnerskab med ZENZ sikrer dig et sundt arbejdsmiljø, unikke produkter, sparringspartnere og lokal markedsføring. ZENZ kan give dig den bedste løsning, hvor vi sikrer at dine behov og ønsker bliver opfyldt. Kontakt os for at høre mere.

+45 53 53 84 05 | sales@zenzorganic.com | zenzorganic.com



ZENZ Organic understøtter FN's mål for bæredygtig udvikling

LEDER

Nedlukning igen

Sikke en "juleferie" og sikke en begyndelse på det nye år...

Endnu engang har frisørerne måttet låse døren til salonen og sende personalet hjem. Jeg kan ikke sætte ord på, hvor ked af det jeg er på jeres vegne.

Der er ingen tvivl om, at vi er nødt til at slå den virus ned og forsøge at holde den nede, indtil vi alle er blevet vaccineret. Ellers vil det gå helt galt. Men det er jo heller ikke det, vi opponerer imod. Det er de økonomiske vilkår, vi bliver budt af den regering, som lige nu dikterer vilkårene for alle selvstændige i Danmark. De vilkår, som gør, at skal dette fortsætte noget tid endnu, så er der mange, der ikke kan holde til det økonomisk.

Det er skræmmende at se, at de fleste af de nuværende ministre aldrig har været ude på det danske arbejdsmarked. Mange af dem kommer fra FH (det gamle LO), og andre kommer direkte fra de højere uddannelsesinstitutioner. Det gør, at de simpelthen ikke evner at sætte sig ind i, hvordan det er at have investeret alle sine sparepenge i en virksomhed og i dag kæmpe for at bevare sit levebrød og sit "barn". Vi er knap kommet os over den første nedlukning, før vi igen er ramt. Nogle endda for 3. gang.

Jeg ved godt, at Mette Frederiksen deler vandene. For nogle er hun en helt, og andre kan næsten ikke være i sig selv, når de ser hende.

Men jeg har skrevet til Mette Frederiksen og har naturligvis ikke fået et svar. Det havde jeg nok inderst inde heller ikke forventet. Men jeg gør, hvad jeg kan, og sammen med SMVDanmark skal vi nok gøre alt det, vi kan for at hjælpe jer.

Jeg kan se på vores Facebook side, hvor jeg har været på hele "ferien" 😊, at frustrationerne er store. Det er fuldt forståeligt, men jeg er nødt til at

understrege, at jeg ikke selv kan bestemme, hvornår vi i dofK kan komme i pressen. Det er altså medierne, der henvender sig.

Jeg synes, at min retorik er ganske klar, når jeg er i pressen, men anarkist bliver jeg aldrig.

Jeg ved, at jeg står forrest i dofK. Derfor er det heller ikke småting, jeg får stukket i hovedet fra nogle af vores medlemmer, og det er fuldt forståeligt.

Jeg tager gerne jeres frustrationer på mig, blot I husker, at dette er lige så stor en udfordring for mig, som for jer, og jeg gør ALT, hvad jeg kan for at hjælpe jer. Det skal I aldrig tvivle på, og jeg glæder mig til, at vi igen kan leve et normalt liv.

DANSK VERDENSMESTER

Midt i dette kaos kan vi da heldigvis også finde et lyspunkt. Danmark har nemlig fået en verdensmester i OMC.

Ladies Commercial Salon Cut-kategorien blev vundet af Louise Hartmann fra By Hartmann i Ringe på Fyn. Stort tillykke til dig, Louise! Du er en super dygtig konkurrencefrisør, og det har du endnu engang vist os, og dermed også vist, at vi i Danmark har nogle af verdens dygtigste frisører.

Jeg vil slutte med et stort ønske og håb om, at jeg næste gang ikke skal fylde min leder med "Corona". Lad os krydse fingre og arbejde for, at vi snart er tilbage i salonerne igen.



Connie Mikkelsen

Connie Mikkelsen
Formand

BLACK LIGHTENING!

Kontakt os for en

GRATIS

prøvepakke

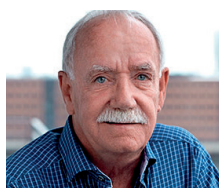


PURE ELEMENTS

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: XXL Team
Fotograf: David Arnal
Make-up: Pía Quin
Styling:
Jose Vicente Martine



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

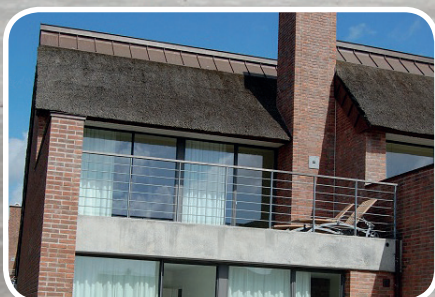
Huset er nyrenoveret. Har en dejlig opholdsstue, køkken med alt hvad man har brug for, samt opvaskemaskine. Badeværelse, 3 soveværelser med i alt seks sengepladser. Der er skiftedag: søndag.

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



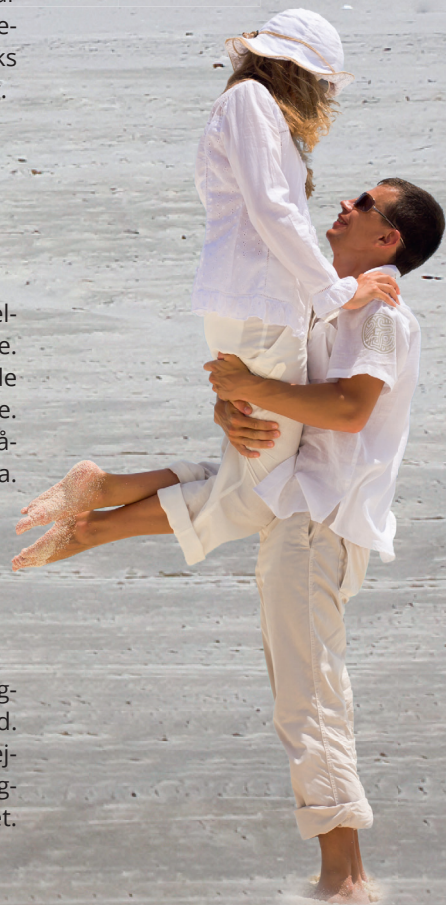
GL. SKAGEN

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 ferieejendom. Arkitekttegnet og af højeste kvalitet. Lejligheden ligger tæt på havnebyens hyggelige maritime miljø ved Vesterhavet. Der er skiftedag: lørdag.



DRØMMEN OPNÅET EFTER 20 ÅR OG KRONET MED BRONZEMEDALJE VED SVENDEPRØVEN



Det er aldrig for sent at få opfyldt sine drømme, selvom man har taget en masse omveje derhen. Rikke Damm Brøndum tog efter ti år, med den 1-årige frisøruddannelse og en læreruddannelse, beslutningen om, at hun ville være "rigtig" frisør. Og så var det tilbage på skolebænken.

Rikke Damm Brøndum var med sine 34 år væsentligt ældre end de piger, der normalt søger læreplads som frisør-elev hos Katrine Bjerring, der driver salonerne Passion by Bjerring i Børkop og Brejning ved Vejle. Hun kom for to år siden med den 1-årige frisøruddannelse og ti års erfaring fra faget samt en makeupartistuddannelse, hun havde taget i Prag, hvor hun havde boet i tre år med sin mand og sine tre drenge. Hun havde faktisk også taget en læreruddannelse i Danmark, men var blevet helt sikker på, at det var indenfor frisørfaget, at hendes fremtid lå.

"Jeg har altid ville være frisør. Men da jeg som 18-årig ikke kunne få en læreplads, så blev det kun til en 1-årig privat frisøruddannelse, og selvom jeg har arbejdet nogle år indenfor faget, så var det svært at få arbejde med så lidt uddannelse. Samtidig havde jeg det også sådan, at hvis jeg skulle arbejde i faget i de næste 30-40 år, så skulle det være ordentligt,



og derfor ville jeg have den 4-årige uddannelse,” siger Rikke Damm Brøndum.

Hun søgte derfor læreplads hos Katrine Bjerring, der ejer Passion by Bjerring, men inden da havde hun talt med Hansenberg i Kolding, hvor frisører uddannes. De ville gerne give merit for nogle af de fag, hun havde haft på læreruddannelsen, og derfor kunne hun tage den 4-årige uddannelse på bare to år.

Katrine Bjerring valgte at tage hende ind, selvom hun ikke lignede de andre elever, hun havde haft. Måske faktisk lige netop fordi hun ikke lignede de andre.

”Det er første gang, at jeg har taget en elev ind, der har den 1-årige uddannelse bag sig. Jeg gjorde det, fordi jeg syntes, det var spændende at få en anden vinkel på det, og jeg kunne faktisk godt finde på at gøre det igen. Mit mål er ikke, at hele mit personale skal ligne hinanden.

“Men da jeg som 18-årig ikke kunne få en læreplads, så blev det kun til en 1-årig privat frisøruddannelse”

Faktisk går jeg efter, at vi skal være forskellige,” siger Katrine Bjerring.

KRÆVER YDMYGHED OG RUM TIL AT FEJLE

Både mester og lærling lægger dog ikke skjul på, at der har været udfordringer ved at skulle starte som elev så sent og med en del erfaring i bagagen.

”Det har jo været på både godt og ondt, for jeg havde nogle evner, der var lidt rustne, men også nogle ting, der skulle ændres eller forbedres, og det har da krævet en ydmyghed fra min side at kunne tage ind, at jeg er blevet rettet på, selvom jeg troede, jeg kunne” siger Rikke.

Den del kan Katrine godt genkende.

”Det er klart, at der er forskel på den 1-årige og den 4-årige uddannelse, så eleven skal kunne lægge sin stolthed fra sig og erkende, at man er her for at lære noget. Jeg forventer jo faktisk, at mine elever laver fejl i processen,” siger Katrine.

Hun lægger ikke skjul på, at hver elev kommer og tilfører noget til salonerne. ”Rikke kan noget andet, end det de unge piger kommer med. Hun er en erfaren menneskekender, og hun er helt fantastisk til kundekontakt. Så Rikke har jo også givet mig noget, med den måde ►



“Jeg er på den rette hylde, og det er bare det her, jeg skal”

hun er på, og det hun kan” siger Katrine Bjerring.

DRØMMEN KRONET MED BRONZEMEDALJE

Rikke glæder sig over, at hun har været elev i en salon med flere dygtige uddannede frisører, der gør meget ud af at tjekke hver eneste klipning, eleverne laver og også har stort fokus på kurser og uddannelse. Så efter 2 års læretid var hun i november klar til at tage svendepróven,

som hun bestod med en bronzemedalje. Noget kun 2 af holdet på 22 elever fik.

”Jeg har ikke fortrudt. Jeg er på den rette hylde, og det er bare det her, jeg skal. Endelig efter 20 år har jeg fået den uddannelse, jeg drømte om”, siger Rikke Damm Brøndum, der bor i Børkop med sin familie og også fortsætter med at arbejde i Passion by Bjerrings salon i Børkop.

Både Katrine og Rikke vil anbefale andre, der kun har den korte uddannelse at kaste sig ud i det og få den ”rigtige” frisøruddannelse, og Katrine vil også anbefale andre mestre at give eleven en chance.

”Det skal man gøre. Det er meget federe at have en uddannelse, hvor man kan få et job og blive anerkendt for sit arbejde, og det bliver man kun med den 4-årige uddannelse. Og mestrene skal turde tage nogle chancer, for det er oftest der, at det bliver allerbedst” siger Katrine Bjerring, der taler af erfaring. Hun har nu uddannet syv elever - fire har fået bronze, tre har fået ros til svendepróven. Og lige nu er to nye elever i gang i hendes saloner.

Wave formers

DEN **NEMME** MÅDE AT SKABE
PERFEKT **BØLGET** HÅR PÅ!

Med dette sjove værktøj kan du skabe smukke,
stilfulde bølger med disse nemme trin!

STEP BY STEP:

1. Før du starter, skal du sørge for, at håret er fugtigt.
2. Træk krogen gennem bølgeformeren.
3. Tag et lille stykke hår (2x2 cm), hold på siden af bølgeformeren og træk håret helt igennem
4. Gentag indtil du er færdig
5. Lad håret tørre (sov med dem, tør med hårtørre - eller bare vent)
6. For at fjerne dem skal du holde håret ved rødderne, klemme begge sider af bølgeformerne med den anden hånd og trække ud.

PAKKE
199,-
Vejl. ud. pris.
398,-



24 stk. i en pakke
45 cm lang



VORES TIP :

Perfekte bølger der forbliver?
Brug Wave Formers som et værktøj, når du laver en permanent behandling!
www.trontveit.dk



VORES TIP :

For at opnå de bedste resultater skal du spraye håret med en Beach spray ATTITUDE inden du trækker dem ind i en bølgeformer.
www.trontveit.dk

VIL DU GERNE
OPFRISKE DIT HÅR
MED EN **NY STIL?**

ELLER ER DIT HÅR GLAT, FLADT
OG UDEN VOLUMEN ?

PRØV **WAVE FORMERS!**

Det
**PERFEKTE
PRODUKT**
til videresalg!



TRONTVEIT

KONTAKT OS FOR BESTILLING:

Tlf. 60 70 73 11

HVAD SKAL DET VÆRE..?

Vil du fortælle unge, hvorfor det er fedt at være faglært? Det var dette spørgsmål i en annonce i Fagbladet, som frisør Amanda Kyed og SOSU-assistent Emilie Møller, begge havde reageret på, da de i efteråret 2020 blev rollemodeller for at inspirere unge, der snart skal til at vælge deres kommende uddannelse.

“Man kan godt have kompetencer inden for flere forskellige fag, og ikke kun være god til én ting.”

Fagbladet mødte Amanda og Emilie på Hyllehøjsskolen i Middelfart. Selv om de begge gjorde en ligeværdig indsats, er det i sin egenskab som frisør, at vi har fokuseret på Amanda i denne artikel.

Begge var de kommet for at fortælle lidt om deres egen uddannelse, om hvordan de har fundet frem til den og klaret vejen dertil. Det var ikke bare to foredrag, men mere end drøftelse, hvor klassen ved hjælp af spørgsmål fra de to kvinder, der for ganske få år siden sad i nøjagtig samme situation som 8.a. på Hyllehøjsskolen, blev involveret med deres egen fremtid.

Lektier, karakterræs og skoletræthed kunne spores blandt eleverne. Men da talen om fremtid og uddannelse blev igangsat, var der smil, energi og ikke mindst håb at spore blandt de unge skoleelever, der lyttede til de kompetente rollemodeller.

Følelsen af at sidde på en stol og tænke – ”Jeg bliver nok aldrig til noget” - blev for en stund skiftet ud med tanken om at komme i gang og selv se muligheden for at træffe valg for fremtiden.

Er der nogen, der ved, hvad EUD og EUX står for? Er der nogen, der ved, hvad en elev og en lærling er? Er der nogen, der ved, hvad en mester er?

Med disse og mange andre spørgsmål fik Emilie og Amanda gang i en søvrig klasse, der tydelig viste, at de var søde unge mennesker men samtidig usikre og særdeles uvidende om den fremtid, der lurte lige om hjørnet.

Med mange gode eksempler, personlige erfaringer med både kriser og nedture samt succes'er og opture, og endnu flere spørgsmål, formåede både Emilie og Amanda, i løbet af en enkelt skoletime,

at give eleverne noget at tænke over, og ikke mindst nyt mod på livet. Godt gået! Her er nogle af de mange gode vink, eleverne fik med på vejen:

- Mærk godt efter før I tager et valg
- Følg hjertet, og gør hvad I selv synes og føler for
- Træf selv valg for at undgå fælden i at gøre, som vennerne gør for at kunne hygge sig sammen med dem
- Man kan godt have kompetencer inden for flere forskellige fag, og ikke kun være god til én ting

Efter oplægget fra begge rollemodeller blev eleverne delt op i grupper og fik mulighed for at drøfte nogle emner, og efterfølgende dele det med klassen via spørgsmål og svar.





LIDT OM AMANDA:

Hun er en meget flittig pige, som har vundet DM i Skills, og hun blev endda udtaget til Euro Skills, som desværre blev aflyst pga. Corona.

Amanda har været elev i Holk Intercoiffure i Kolding, og er nu ansat som svend i samme virksomhed.

Vejen til en uddannelse som frisør var ikke helt let for Amanda. Da hun gik i de sidste klassetrin i folkeskolen, anede hun ikke, hvad hun skulle og lod sig derfor drive med i en gymnasieuddannelse. Efter en måned droppede hun ud af uddannelsen, tog et sabbatår og blev tilknyttet en ungdomsskole med en masse praktik, for ad den vej at finde ud af, hvad hun havde af muligheder, og hvad hun havde lyst til.

Det var faktisk først der, at det gik op for Amanda, at der var andre muligheder end en gymnasial uddannelse.

Ofte bliver der skelet til, hvad ens veninder gør, mere end at man selv prøver at finde frem til, hvem man er, og hvad man egentlig selv brænder for.

AMANDAS PERSONLIGE ERFARING

Hvordan engagerer man en flok skoletrætte unge mennesker, med hånden under hovedet som eneste støtte til at holde hovedet højt?

Det har Amanda opskriften på - man fortæller nemlig om sig selv, helt ærligt!

- Jeg er udlært frisør og arbejder for min mester i en salon i Kolding. Herudover har jeg også valgt at starte min egen virksomhed. Jeg har samarbejde med nogle forskellige fotografer, hvor jeg

bidrager med hår og make-up til de af fotografernes kunder, som ønsker at få gjort lidt ekstra ud af billedet.

Vejen for mig til at blive frisør var ikke en lige linje. Da jeg sad i deres stol i 8. klasse, var jeg mega skoletræt, og var der kun halvdelen af tiden, og jeg gad heller ikke lave lektier. Jeg blev syg i stedet for. I niende klasse, kort før min afgangseksamen, gik jeg ned med stress og blev indlagt på sygehuset. Jeg orkede ingenting, og da slet ikke at være på skolen eller læse til eksamen. Men jeg skulle have min eksamen, så jeg blev udskrevet sammen med en sygeplejerske, som tog med mig på skolen og hjalp mig gennem forløbet. Efter sommerferien, hvor jeg var kommet lidt oven på igen, ville jeg gerne følge mine klassekammerater. De tog på efterskole, så det gjorde jeg selvfølgelig også. Det blev et år med både godt og ▶



skidt. Jeg pressede mig selv og gennemførte en 10. klasse, der i virkeligheden ikke rigtig sagde mig noget. Det endte ud i en depression og en masse angst.

Igen er det en sommerferie, der hjælper mig til at se lidt lysere på tingene og komme videre. Endnu en gang er det vennerne, jeg følger og ender på gymnasiet i 1. G. – der går jeg ca. en måned. Jeg lavede ikke lektier én eneste dag og tænkte "Kan jeg gøre det her i tre år...?" Det blev et NEJ, så jeg droppede ud, tog et sabbatår, og lavede en masse forskellige ting. Jeg arbejdede bl.a. på en maskinfabrik, hvor jeg samlede og stablede dele, som blev pakket og sendt ud til kunder. Det var lidt for kedeligt for mig, så jeg prøvede efterfølgende

“Uddannelse foregår ikke kun på en skolebænk”

at være den, der hjælper kunder ved prøverummet i en H&M, og jeg langede også hotdogs over disken i et cafeteria. Endelig blev jeg hjælpepige i en nystartet frisørsalon, hvor ejeren desværre ikke havde råd til at ansætte mig, men det gav mig alligevel noget at stå op til om morgenen og et indhold i livet, som jeg kunne relatere til. Både det, at kunne 'nørde' med et fag, tale med kunder samt det at yde en service, andre sætter pris på, fik mig til at vælge det fag, jeg er så glad for i dag – frisørfaget.

HVORFOR HAR DU VALGT AT BLIVE ROLLEMODEL?

Jeg vil gerne være den person for unge mennesker, som jeg ikke selv havde, da jeg stod i samme situation og skulle vælge en uddannelse.

Hvis man gerne vil undgå at spille et år af sit liv og mindske den forvirring, der kan være, mens man overvejer sin fremtid, så vil jeg gerne hjælpe og besvare de spørgsmål, mange unge står med.



HVAD HAVDE DU SOM PERSONLIGE VALGMULIGHEDER?

Maskiningeniør eller frisør.

HVAD GIVER DET DIG AT KOMME UD OG ARBEJDE MED UNGE MENNESKER?

Jeg synes, det er megainspirerende at mærke, at jeg har noget at give dem, og at de får noget ud af det, jeg formidler til dem.

De er ikke selv bevidste om, at de har brug for hjælp, og det giver mig livsglæde og en følelse af værdi, at jeg kan være med til at prikke til dem og deres overvejelser.

HVAD MØDER DU AF SPØRGSMAÅL FRA SKOLEELEVERNE?

Der er nogen, der efter vores indlæg, spørger mere ind til, hvordan man kommer i gang med de forskellige uddannelser, og nogle af dem endda hvordan man bliver frisør. Jeg kan give dem en del gode råd og måske også en tro på, at det kan lykkes for dem. Jeg henviser dem selvfølgelig til deres uddannelsesvejleder for yderligere information, men jeg kan mærke, at jeg får sat gang i tankerne hos dem.

Hvis det er jobbet som frisør, der bliver spurgt til, så fortæller jeg gerne om vigtigheden af at komme ud som hjælpepepige i en salon, at komme ud efter skoletid,

måske hjælpe med at gøre rent, for på den måde at smage på faget og miljøet og finde ud af om det stadig er noget, man vil. Jeg siger også til dem, at det er svært at afgøre, hvad man har lyst til fra en skolebænk.

HVAD SVARER DU, HVIS DE SPØRGER, OM DET ER NEMT AT FÅ EN ELEVPLADS SOM FRISØR?

Så svarer jeg, at det er, hvad man gør det til. Jeg har selv været ude med ca. 50 ansøgninger, men det var, hvor jeg bare sendte dem på mail og ikke gjorde videre ud af det. Men det var ud fra de to ansøgninger, som jeg virkelig havde gjort noget ud af, brugt mange timer på ►



at gøre unikke og afleveret personligt, at jeg fik min læreplads. Jeg var kun ude personligt med de to ansøgninger og stod derefter med muligheden for to lærepladser, og skulle nu selv vælge. Jeg fortæller eleverne, at hvis man ikke gider at bevæge sig ud til en salon med en ansøgning i hånden, og sige "Hej, her er jeg", så kan det godt blive lidt svært. Frisørfaget er et personligt fag, hvor der er stor menneskelig kontakt, og hvis man ikke har lyst til at møde en mester i øjenhøjde med en ansøgning, så bliver det nok også lidt svært at betjene kunderne i det daglige.

HAR DU EN OPSKRIFT PÅ, HVAD DE BØR GØRE RENT PRAKTISK?

Ja, jeg foreslår, at man efter folkeskolen vælger at tage Grundforløb 1 på en erhvervsuddannelse med blandede fag. På den måde kan man spore sig ind på, hvad man vil og har lyst til. Der er man-

ge, der gerne vil frisørfaget, men når de så ser, hvad det er det går ud på, vælger de et andet erhvervsfag, der tiltaler dem mere. Så det er godt, at man har det halve år til at finde det, man har lyst til.

HVAD KAN DU BRUGE DIT VALG SOM ROLLEMODEL TIL I DET DAGLIGE FRISØRARBEJDE I SALONEN?

Jeg synes, jeg vokser som menneske og tilegner mig erfaring, når jeg er ude blandt de uddannelsessøgende. Her kan jeg dele ud af mine oplevelser og på den måde være med til at rådgive andre. Det styrker også mine kompetencer at stå over for mennesker, man aldrig har mødt før og bede dem om at lytte til det, man siger, plus det at give råd i stedet for at modtage råd. Når jeg så har unge

kunder i stolen til dagligt, synes jeg, at jeg har fået en bedre baggrund for at tale med dem, også om andet end frisør-snak.

ER DET ET NATURTALENT, DU HAR?

Nej, nej, hvis man havde set mig i september måned, hvor vi som rollemodeller skulle deltage i en træningsweekend, så ville man have sagt, at jeg overhovedet ikke kunne stille mig op over for andre og rådgive. Men det har programmet lært mig, og det har helt sikkert styrket mig på mange områder. Vi gennemgik en workshop, hvor vi blandet andet skulle fortælle vores egen historie og baggrund og så arbejde os videre ud fra det. Jeg kan godt sige, at jeg har været gennem en personlighedsudvikling. ►

HP

HAIR PAINT

PERMANENT COLOUR CREAM

ORGANIC
CARE COMPLEX



Id

HAIR

NYT FORBEDRET FARVESYSTEM

OP TIL 70% MINDRE AMMONIAK · CREMET FORMEL, RÆKKER LÆNGERE
KOMPATIBELT MED TIDLIGERE HAIR PAINT · GOD TIL SENSITIV HUD



*Interview med Mathilde
og Sebastian fra 8.a.
- Hyllehøjskolen.*

**“Lyt til din mavefornemmelse
- vælg med hjertet”**

HVAD FIK I UD AF DET?

S: En masse viden. Især det, at man ikke behøver at blive kastet ud i tingene, men har mulighed for at forsøge sig frem.

M: Jeg kunne godt lide, at man fik viden om at videreuddannelse ikke bare er mere skole, som f.eks. gymnasium, men også en mere praktisk uddannelse.

VED I ALLEREDE, HVAD I VIL VÆRE?

S: Ja, jeg vil gerne være filmklipper og grafiker.

M: Nogenlunde. Jeg tror gerne, jeg vil være ergoterapeut. Derfor havde jeg også stor gavn af at tale med Emelie.

ER I SKOLETRÆTTE?

S: Ja

M: Det er da ikke fordi, jeg er udpræget glad for at skulle i skole hver dag.

**HVAD BETØD DET FOR JER AT
LYTTE TIL EN ROLLEMODEL?**

S: Det var rigtig godt. De åbnede sig op.

M: Man fik en fornemmelse af, at det ikke er nemt, men at det kan lykkes, også selv om der kan komme nogle bump på vejen. Det gav stor motivation for os.

**HVAD BYDER DEN NÆRMESTE
FREMTID PÅ?**

S: 9. og 10. klasse.

M: Det samme her. Jeg føler, det hele er lidt stresset, selv om jeg kun går i 8. klasse. Indtil nu har lærerne bestemt for mig, hvor jeg skal sidde, hvad jeg skal lave af lektier, og så lige pludselig, bliver vi kastet ud i at skulle træffe nogle store valg, der får betydning for resten af livet. Så jeg glæder mig til at få lidt ro de næste par år og gøre mig klar.

Hvis du som mester sidder og læser denne artikel, og tænker, hvordan kan jeg og mine ansatte fungere som rollemodeller i hverdagen, så gør I det sikkert allerede. Men du kan sikkert også hente inspiration fra rollemodeller som Amanda og Emilie og få lyst til at give især unge mennesker et yderligere skulderklap og en venlig kommentar med på vejen. Det har alle brug for – og det er lige, hvad et rigtigt godt fag som frisørfaget også mestrer!



***OiSTER*FORALLE**

...også til salonen

**PRISER
FRA**

49,-

Inkl. moms

✓ Ingen binding

✓ Nem nummerflytning

✓ 0 kr. i oprettelse

Bestil i dag på
oister.dk/erhverv

oiSTER®

VM GULD

Stort tillykke til Louise Hartmann fra By Hartmann i Ringe på Fyn. Hun vandt OMC Online World Championship 2020 i kategorien 'Ladies Commercial Salon Cut'.



En glad guldvinder - Louise Hartmann

Det fysiske VM i Paris 2020 blev aflyst på grund af Corona.

Derfor afholdt OMC et Online World Champion Ship, hvor deltagerne skulle udføre deres arbejde på mannequin-dukke og efterfølgende få taget flotte billeder.

Billederne blev sendt til OMC og bedømt af nedsatte OMC juryer, og den 1. januar 2021 var der et 2-timers uddelings show og præsentation af vinderne på OMC's Instagram.

Dette var den første konkurrence, man har prøvet at afholde online, og der var en overvældende deltagelse af mere end 2.000 deltagere fra over 50 lande med over 10.000 fotos i 38 kategorier. OMC planlægger et Online European Championship her til foråret.

Vi ønsker Louise stort tillykke og vi er glade for, at vi kan vise os ude i verden, som nogle af de bedste!





dofk mesterbrevskurser

Arbejds miljø

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 produktdata, ligesom du bliver klædt på til Arbejdstilsynets risikobaserede tilsyn i salonen.

Dato:

7. juni 2021

Pris:

1.750,00

Tilmeldingsfrist:

3. maj 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.

Boost din salon

- og dig selv

v/ Kate Sørensen, Erhvervspsykolog (dag 1-3)
& Pia Børsting, Børsting Consult (dag 3).

Dato:

19. + 20. april 2021

31. maj 2021

Pris:

5.950,00

Tilmeldingsfrist:

19. marts. 2021

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

Markedsføring

Lær at markedsføre din virksomhed



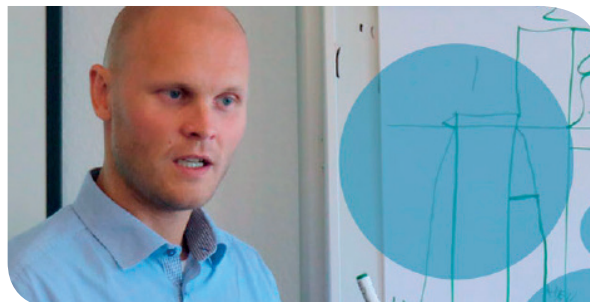
Mette Nissen Pedersen, Essens Kommunikation

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:	14. + 15. juni. 2021
Pris:	4.100,00
Tilmeldingsfrist:	3. juni. 2021

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

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

DU SKAL LEVE DIT BRAND - I SALONEN OG PÅ DE SOCIALE MEDIER

"Kundeservice er overset og undervurderet." Det siger Susanne Løgstrup Amdisen fra MindYourBusiness. Hun tror på salg gennem service, og hun slår fast, at man skal skabe en rød tråd fra SoMe universet til den fysiske oplevelse, kunden får i salonen. Mangler sammenhængen i stemning og udtryk, skuffer man i stedet sin kunde.

"Rigtig mange frisører er rigtig gode på de sociale medier. De er visuelle og kreative og instagram-profilerne er flotte og inspirerende. Men ofte er der ingen sammenhæng mellem det, der lægges op på SoMe og det, kunderne oplever i salonen. Og det skal der være", mener Susanne Løgstrup Amdisen fra MindYourBusiness.

Susanne har arbejdet med detailhandel i 30 år. Hun har været selvstændig, været ansat hos Ikea i mange år samt hos Bestseller. I dag hjælper hun små og store virksomheder med at få styr på deres fysiske butikker, og hun hjælper med at sikre, at der er en rød tråd fra butikkens SoMe til udtrykket og stemningen i den fysiske butik.

"På de sociale medier viser frisørerne lækre produkter og lækre klipninger og farvninger, og fremstiller dem naturligvis attraktivt. For det trækker kunder til salonen. Men lever stemningen i butikken ikke op til det fede univers, der er skabt



Susanne Løgstrup Amdisen fra MindYourBusiness.

på de sociale medier, risikerer man i stedet, at kunden bliver skuffet og måske endda går igen", siger Susanne. Det handler bl.a. om udtrykket i salonen og ikke mindst om stemningen. Hvordan

er varerne præsenteret, hvordan tager man imod kunderne, og er medarbejderne med til at løfte både stemning og indtryk.

"Der er ingen særlig formel for, hvordan salonen skal se ud, eller hvad den skal afspejle. Man skal bare sørge for, at den afspejler det, man gerne vil have den til, og så skal man gennemføre det. For det er let at skabe et udtryk online, men så sker der tit noget offline, hvor der går for meget drift i den, og man ikke får gjort sig bevidst om, hvilke signaler man sender, og hvilken oplevelse kunden har.

Derfor er det vigtigt, at man gør op med sig selv, hvilket brand, man gerne vil være. Og hvad man vil være kendt for skal fremgå klart og tydeligt", forklarer Susanne. Så en avantgarde frisure skal ikke vises på Instagram, fordi den er fed. Man skal vise det, der er vigtigt for kunderne at se.

DET BEGYNDER MED VÆRDIGRUNDLAGET

- Hvem vil vi være
- Hvordan vil vi gøre det
- Hvem er vi til for
- Hvilke produkter vil vi tilbyde kunderne

Det er de spørgsmål, man skal stille sig selv. Og Susanne mener i princippet ikke, det er vanskeligt, for det er værdigrundlaget for salonen. Det, man gerne vil med den.

"Er det på plads, og får man skabt den rigtige kultur, der er summen af det, man gør, så kommer resten af sig selv", siger hun. Og der skal være en sammenhæng mellem det visuelle og det kulturelle, ellers hopper kæden af.

Kulturen i en salon bunder i det mindset, der er i salonen, og er man ikke velfunderet omkring, hvad man gerne vil være

kendt for, og hvorfor kunderne har valgt salonen, risikerer man at tiltrække "de forkerte" kunder og "de forkerte" medarbejdere i forhold til det, man vil. Derfor er brand-strategien utroligt vigtig, og det er vigtigt, at de mennesker, der arbejder i salonen, lever brandet.

Susanne mener, man er nået rigtig langt, hvis man svarer på de fire spørgsmål. Og uanset om man er ejer/leder i en lille salon eller i en større kædekoncept, er processerne de samme. "Der er altid en vision og en mission, og det er her ud fra værdierne udspringer".

Det kan være lidt sværere at få værdierne levendegjort. Både for sig selv og ikke mindst for medarbejderne. Derfor er det virkelig vigtigt, at man får ansat de rigtige medarbejdere.

"Én forkert rekruttering kan gøre så stor skade, at det er svært at rette op på".

"Det er vigtigt, at den stemning, man slår tonen an til på SoMe også findes i salonen. Et rigtig godt eksempel er hos Frisør DUPONT DUPONT, hvor man netop signalerer den afslappede, gode stemning i SoMe-billederne og i allerhøjeste grad bestræber sig på at skabe den samme atmosfære i salonen."



DEN RØDE TRÅD

Den røde tråd igennem hele det visuelle udtryk skal være der. Fra Instagram og Facebook til salonen – og det gælder fra det første fysiske møde, hvor man siger hej til kunden. "Stikker det i alle retninger, bliver det utroværdigt. Det skal være tydeligt og genkendeligt".

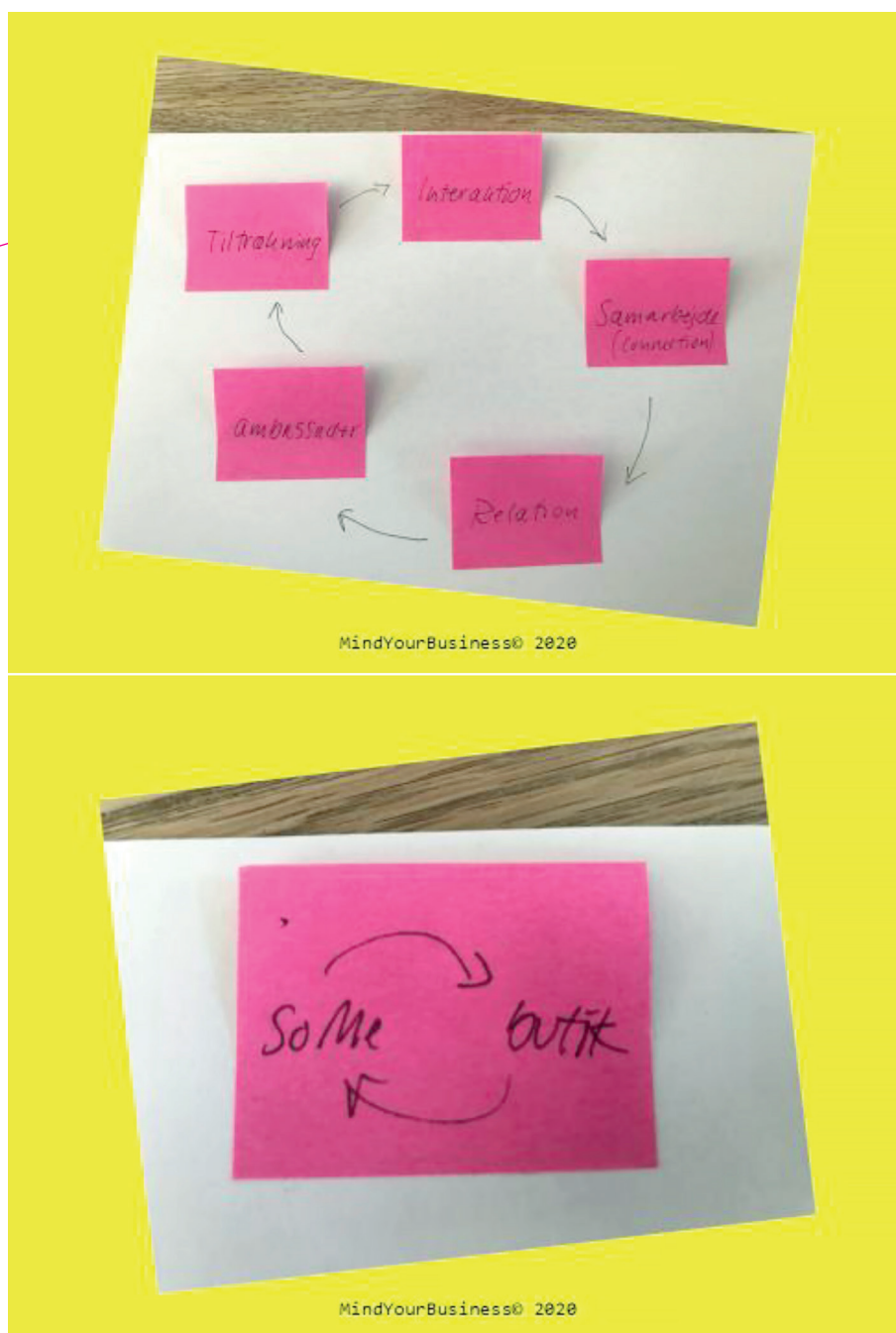
Faktisk handler det om at få skabt et univers, for så kan man meget lettere udvikle inden for rammerne af det univers. "Undersøgelser viser, at kunders tilfredshed handler 20 pct. om produktet og 80 pct. om alt andet fra stemningen til medarbejderne og det visuelle udtryk omkring produkterne. Så falder det scenarie, som man har bygget op i kundens bevidsthed, til jorden, viser undersøgelser, at 67 pct. vælger at gå igen. Og det er da ærgerligt at have brugt krudt på at trække kunder til – ikke mindst fordi det faktisk er den største driftsmæssige udgift efter lønnen – for så at ramme forkert".

Det er langt den bedste forretning at have kunder, der kommer igen og igen. De fortæller om deres oplevelse i deres netværk, og den gode omtale fra nogen, man kender, kan ingen markedsføringsbudgetter hamle op med.

"Drømmescenariet for mig er, at man tænker både brand-strategi og kunde-servicestrategi ind i sit butikskoncept fra begyndelsen. Så har man en rettesnor og et opslagsværk, man kan bruge, hvor det er defineret, hvad man vil, og hvad man gerne vil have ud af det. Fra de små detaljer; hvordan man siger hej, hvordan man aflæser kunden, om der altid er friske blomster på disken m.v. til de store linjer. Men i det daglige er det de små ting, der rykker mest".

SPØRG KUNDERNE

En rigtig god idé er ganske enkelt at spørge kunderne om, hvordan de ople-



Susanne beskriver samspillet mellem SoMe og salon som et loop. En ring, hvor det hele spiller sammen og skaber en holistisk helhed.

ver salonen og servicen. Både dem, der vælger salonen til og dem, der vælger den fra, og f.eks. ikke genbooker. Kan man få svar fra dem i forhold til, hvor man ikke præsterer, kan man jo tage stilling til, om det er noget, der skal fikses eller fjernes.

"Mange går med en forventning om, hvad kunderne vil have. Men spørg dem. Det kræver ingen forudsætninger, men det kræver nok lidt mod", siger Susanne

med et smil, for hun mener også, det er langt bedre at spørge direkte end at sende et spørgeskema ud på mail. Susanne beskæftiger sig også med 'mystery shopping', og det kan bruges i både små og store saloner netop, hvis man ikke synes, man selv vil spørge kunderne. Svarene fra kunderne og oplevelse med 'mystery shopping'-oplevelsen kan efterfølgende ligge til grund for en sparring.

“Det er langt den bedste forretning at have kunder, der kommer igen og igen.”

”Netop frisørfaget kan være lidt nørdet. Det er mennesker, der brænder for deres fag og for at klippe og style, og som måske indimellem kan glemme den fulde kundeoplevelse. Det handler egentlig om at kigge lidt op fra motorrummet, og finde et fælles sprog med kunderne”, lyder det fra Susanne.

Hun understreger dog også, at ingen saloner er sat i verden for at tilfredsstille

alle. ”Prøver man på det, så falder man igennem og er utydelig og uklar i forhold til, hvad det er, man gerne vil. Så vær målrettet i tilgangen til det visuelle og i forhold til salonens kultur og hav troen på, at man på den måde tiltrækker de kunder, man gerne vil. For ved de, hvilket univers, de kan stille krav ind i, bliver det også meget lettere at få tilfredse kunder. Dét, der i sidste ende skaber fremdrift og udvikling. Kundeservice er overset

og undervurderet. Men jeg tror på salg gennem service. Det skaber langvarige relationer til kunderne og bæredygtige virksomheder på lang sigt”.



KOSMETIKER MED STORT K

Marianne blev efter gymnasietiden uddannet som butiksassistent, men det harmonerede ikke så godt med en mand med stor rejseaktivitet og 2 børn, som kom lige efter hinanden. Marianne valgte i stedet at blive dagplejemor, og havde dette arbejde i 16 år. Mens hun var dagplejemor, tog hun en uddannelse som negletekniker og fik startet en klinik hjemme. Når det sidste dagplejebarn var hentet, kunne den første kunde komme til i klinikken.

Årsagen til, at hun overhovedet kom i gang med at lave negle, kom sig af, at hun selv havde fået lavet negle over flere gange med et dårligt resultat. Det kommenterede hendes mand med ordene: "Arhh, det må man da selv kunne finde ud af..."

Som sagt, så gjort. Det fik Marianne til at Google sig frem til en uddannelse eller et kursus, ganske vist egenbetalt med den nette sum af kr. 12.000, og det fik hende iværksat.

På et tidspunkt blev det hele dog for meget for Marianne, der nu var oppe på en arbejdsuge på 48 timer, før hun kunne fortsætte med mand, børn og hjem. Hertil må vi også lige tilføje, at Mariannes mand arbejdede på Nordsøen, og at hun derfor ofte var ene om at køre børnene til sport og andre fritidsaktiviteter, og at Marianne tilmed også fungerede som træner i den lokale fodboldklub.

Det er der ingen, der kan holde til, så pludselig en sommerdag i London knækkede filmen, og Marianne var klar

over, at hun skulle sadle om og finde på noget andet at lave i sit liv.

Ejeren af en nyopstartet klinik kontaktede selv Marianne og tilbød hende arbejde med 20 timer om ugen. Det var desværre en alt for stor nedgang i økonomien, og i første ombæring takkede Marianne nej til arbejdet. Men hun surmulede tilpas længe nok til, at hendes mand blev træt af at se på det, og til sidst udbød: "Så gør det da for h....."

Hun skyndte sig at kontakte klinikken igen for at høre om muligheden stadig stod åben, og ja, hun kunne starte i juni måned i 2012.

Det gik godt, og ret hurtigt blev Marianne spurgt, om hun kunne tænke sig at lære at udføre nogle af de andre opgaver i klinikken og komme i lære som kosmetikerassistent. Det gjorde hun så i en alder af 42 år.

En helt ny verden åbnede sig for Marianne, og hun opøvede hurtigt færdigheder, som hun ikke havde troet muligt, ej heller tænkt på, bare nogle få år forinden.

F.eks. gav det Marianne et kick at kunne betjene kunder med massage og virkelig mærke den store påvirkning en god behandling kan have. Mange ankom stressede og i et alt for højt gear, for blot efter en halv eller hel time senere at være helt afslappede på behandlerbriksen - klar til at drage videre med fornyede kræfter og energi. Tiden gik, og i 2014 blev Marianne færdig som kosmetikerassistent og med en hel masse anden erfaring med i bagagen.

I juli måned 2015 åbnede hun og en kollega fra lærepladsen en ny klinik, i de nuværende lokaler, i dejlige Hasseris, i den vestlige del af Aalborg. Her arbejder de sammen indtil august 2018, hvor den ene medejer træder ud af virksomheden, og Marianne så vælger at drive klinikken videre alene.

Det var også omkring sommeren 2018, at klinikken virkelig fik etableret sig som et navn og også økonomisk konsolideret, så der var mulighed for at få udbetalt en indehaverløn, om end ikke stor, så dog ►

Marianne Krogshave, fra Hasseris
Skin Lounge Aps, beliggende i Aalborg.



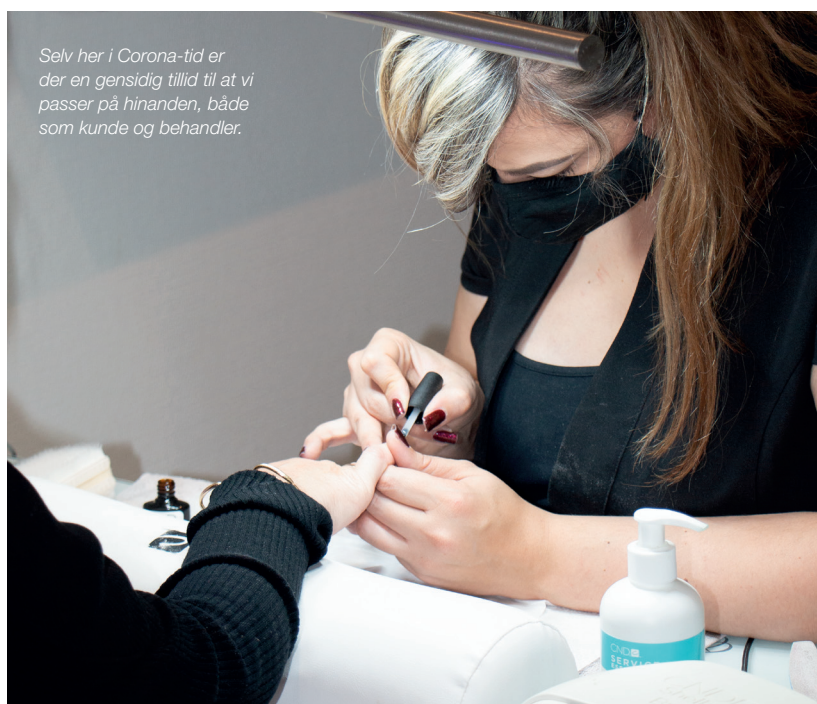


Jeg vil gerne hjælpe, støtte og vejlede, men jeg har også helt klart en forventning om at mine ansatte bidrager og gør deres bedste.

“Arhh, det må man da selv kunne finde ud af...”

reel. Marianne husker tilbage på sin voksenalder, hvor hun ofte tænkte: "Hvis jeg skal arbejde for en løn, så kan jeg lige så godt arbejde for mig selv".

Den første periode alene ved roret gik med at finde nyt personale, der kunne erstatte en særdeles kompetent kollega, som jo bare kunne det hele. Og efter lidt panik, en fejlansættelse og lidt mere erfaring nåede Marianne frem til, hvor hun er i dag - med 5 ansatte og en hjælper.



Selv her i Corona-tid er der en gensidig tillid til at vi passer på hinanden, både som kunde og behandler.

*Jeg kan ikke undvære dofk.
Ligesom jeg har brug for en bank
og en revisor, når vi taler om
penge, så har jeg brug for dofk,
når jeg skal drive forretning.*

INTERVIEW

KAN DU BRUGE DINE EGNE ERFARINGER SOM ANSAT?

Ja, jeg føler jeg er god til at vise empati for de udfordringer, mine ansatte møder i livet. Jeg har selv ofte prøvet noget lignende og ved, at man kan komme ud på den anden side, selv når vi taler depression og angst. Det gør jo så også, at jeg nok er typen, der roser med den ene hånd og slår med den anden. Forstået på den måde, at jeg føler med dem og forstår dem, men samtidig også ved, at de skal motiveres til at komme videre. Jeg vil gerne hjælpe, støtte og vejlede, men jeg har også helt klart en forventning om, at de bidrager og gør deres bedste.

HVORDAN ER DET I DENNE CORONATID?

Til trods for Coronaen og dens påvirkning viser tallene, at det ser fint ud, endda med en lille stigning i forhold til sidste år ved samme tid, så jeg klager ikke. Det er okay, og vi hænger sammen. Men havde der ikke været en pandemi, og havde jeg ikke haft personale med en længere sygdomsperiode, så havde det nok set endnu mere positivt ud, og min revisor ville blive så glad! Jeg kunne selvfølgelig også have haft en solid bundlinje, hvis lønniveauet i min klinik lå på samme niveau som andre steder i byen, men jeg kan jo huske, hvordan jeg selv havde det som ansat, så derfor går jeg ikke på kompromis med lønnen. Jeg ved, mine medarbejdere får en god løn hos mig, og jeg forventer da

også, at jeg selv snart kan stige i løn og komme op på deres niveau.

HVILKE FORDELE SER DU VED ET MEDLEMSKAB AF DOFK?

Jeg kan ikke undvære dofk. Ligesom jeg har brug for en bank og en revisor, når vi taler om penge, så har jeg brug for dofk, når jeg skal drive forretning. Alt lige fra personaleansættelse, lønninger, indberetninger til forskellige myndigheder og meget mere, er alt sammen noget, jeg har brug for hjælp til. Ønsket om ordnede forhold for både personale og kunder, samt tryghed i hverdagen, får jeg opfyldt gennem mit medlemskab hos dofk.

Når kunderne træder ind ad døren, er det første, de møder, logoet fra dofk, og jeg har også lagt vægt på samme synlighed på vores nye hjemmeside. Det er helt bevidst, for vi vil gerne skille ud, at vi har ordnede forhold.

ER DU SÅ FÆRDIGUDDANNET NU?

I aften når jeg kommer hjem, deltager jeg i et 2-timers webinar. Det handler om kemi, eller helt nøjagtigt om syre, og hvordan vi kan bruge det i klinikken. I gamle dage forbandt man de forskellige syrebehandlinger med svie og smerte, at det godt kunne brænde lidt, men i dag





kan disse behandlinger foretages uden, man brænder folks hud af. Vi deltager i alle de kurser, vi kan og vil, så vi har stadig lyst og mod på at lære mere, også selv om en pandemi byder os at blive undervist fra en computerskærm.

Vores efteruddannelsesmuligheder læner sig mest op ad produkter og deres anvendelse. Vi har ikke så mange tilbud til, hvordan vi bruger vores hænder. Det er ikke altid det lokale Tech College' skyld, ofte skyldes det også for ringe tilslutning.

HAR DU EN SPECIEL STYRKE (FORCE)?

Ja, jeg tror, at det, at jeg ser kundernes potentiale og betragter dem som mine venner, gør, at kunderne møder en stemning og en glæde i klinikken, som igen resulterer i, at de heldigvis har lyst til at

komme igen. Selv her i denne Corona-tid er der en gensidig tillid til, at vi passer på hinanden, både som kunde og behandler.

HVOR MANGE TIMER BRUGER DU PÅ DET ADMINISTRATIVE?

Så lidt som muligt. Jeg hader det, så jeg har en mor, der hjælper mig med det arbejde. Hun er pensioneret advokatsekretær, men er først for nylig stoppet med at arbejde, så hun er stadig skarp. Hun klarer nogle gange lange og seje telefonopkald for mig, så jeg kan koncentrere mig om det egentlige arbejde. Samtidig vil jeg også gerne rose både dofk og Hairtools for stor venlighed og imødekommenhed, når vi har brug for hjælp.

ER DU KOLLEGIAL?

Øh nej, det er man ikke i vores branche. Jeg husker f.eks. en reception i den klinik, hvor jeg blev udlært. Jeg havde en forventning om at nu kom alle fra branchen og hilste på. Det var jeg jo vant til fra andre brancher, men der kom ikke en eneste. Det overraskede mig! Men jeg har forsøgt at lave noget kollegialt samarbejde, f.eks. med Carina Lundtoft fra Zoom by Zoom, hvor hun som frisør leverede hårarbejdet, og jeg som kosmetiker leverede makeupper. Det fungerer sådan set fint nok, men det er svært at holde pengene hjemme, hvis man skal køre langt, eller hvis det er en medarbejder, man skal lønne i stedet for sig selv. Det er et godt koncept, hvor vi kan supplere og fodre hinanden, men jeg ►



“Det er helt bevidst, for vi vil gerne skilte med at vi har ordnede forhold.”





“Vi deltager i alle de kurser vi kan og vil, så vi har stadig lyst og mod på at lære mere”

har droppet projektet, og nu henviser vi i stedet til hinanden.

HVORDAN FÅR MAN FLERE KOSMETIKERE SOM MEDLEMMER AF DOFK?

Den er svær. Mange kosmetikervirksomheder er jo små, og har ofte slet ikke nogen elever. Det er måske også et problem, at man som kosmetiker ikke kan dele en behandling. Frisøren kan f.eks. dele en behandling op i en hårvask, farve og klipning. Her kan en elev sagtens hjælpe til, hvorimod kosmetikeren klarer alle behandlingens funktioner selv. Mine kunder køber min ro, ekspertise og mit nærvær, f.eks. til en ansigtsbehandling, og den kan jeg ikke samtidig dele med en elev under oplæring. Så det er en dyr historie at ansætte en elev, for det varer længe, før indtægten møder udgifterne.

Omvendt, når så en klinik gerne vil vækste og tager en elev, så har de virkelig brug for en forening som dofk.

En anden ting er også, at det er svært for mig at forstå, at det kun skal tage 2,5 år at blive kosmetiker, når det godt må tage 4 år at blive frisør. Der er brug for at kosmetiker uddannelsen udvides med minimum et halvt år og gerne mere. Det vil muliggøre, at de perioder, eleven er på skole, vil blive spredt ud over et større tidsrum af året og derved ikke påvirke virksomheden så hårdt. Måske vil det også være gavnligt med lidt mere virksomhedsdrift i undervisningen. Det lyder selvfølgelig lidt selvmodsigende, men i stort set alle de elevansøgninger, jeg modtager, står sætningen - “...Og så drømmer jeg om at få min egen klinik”.

Det er helt fint, at de unge har ambitioner og er stærkt motiverede, men hvis de ikke bliver orienteret om alle de udfordringer og omkostninger, der er ved at blive selvstændig, så ender eventyret alligevel for dem ganske få år efter, de har gjort forsøget - enten på grund af det store arbejdspress, den lille indtjening i forhold til timerne, eller også får de deres første barn. Her var det måske en god idé, at en del af skolens undervisning også omhandlede positive og negative sider ved det at være selvstændig, så en udlært elev bedre var i stand til at træffe sit valg for fremtiden.

PENSION FOR SELVSTÆNDIGE

BEVAR FRIHEDEN

- HUSK AT SIKRE DIG SELV I TIDE!



Mister du evnen til at arbejde, er det vigtigt med forsikringer, der kan hjælpe dig! Pension for Selvstændige, der er dofks samarbejdspartner, tilbyder forsikringer og pensionsordninger skræddersyet til selvstændige.

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

NYT DANSK HIGH FASHION BRAND MED FOKUS PÅ BÆREDYGTIGHED OG ØKOLOGI

Danmark får et nyt high fashion brand indenfor eksklusiv hårpleje, hvor professionelle, high performance hårplejeprodukter går hånd i hånd med stærkt fokus på dokumenteret bæredygtighed og økologi. Det er tanken bag epiic hair care, der er et helt nyt, dansk brand fra den ambitiøse danskejede virksomhed Pact Nordic, som ejes af danske frisører og rutinerede branchefolk.



Med epiic hair care har virksomheden tænkt 360 grader rundt om både frisørerne og forbrugerne, så de nu kan vælge et brand, der tager et konkret ansvar for naturen og miljøet. Et brand, der tilbyder en komplet serie af innovative, højtydende salonprodukter og samtidig giver frisørerne en komplet værktøjskasse til både faglig og personlig udvikling.

VI RYDDER OP I VERDENSHAVENE

Hos epiic hair care er bæredygtighed, økologi og hensynet til naturen ikke bare buzzwords. Det nye brand går som det første i Danmark all-in på brug af genbrugsplast i OWPTM-konceptet, der betyder, at vi fjerner samme mængde plastik fra verdens oceaner og floder, som vi benytter i vores emballager.

- Vores børns fremtid er truet af en overflod af plastik i verdens have og floder. Samtidig risikerer truede dyrearter til lands og vands helt at forsvinde. Det

kan vi simpelthen ikke være bekendt, fortæller Jan Christensen, CEO og stifter af epiic hair care.

Derfor har man besluttet fra start af, reelt at gøre noget ved problemet.

- Som det første danske brand inden for hårpleje er vores emballage til de mange epiic hair care-produkter derfor fremstillet af genbrugsplast i OWPTM-konceptet, der fjerner selvsamme mængde plastik fra verdens oceaner og floder. Det unikke ved OWPTM er, at man via en QR-kode på vores produkter kan se præcis, hvor i verden plastikken er indsamlet, fortæller Jan Christensen.

DET NYTTER RENT FAKTISK

epiic hair care har allerede sat det første positive aftryk i naturen.

- Med blot den første produktion af emballage til epiic hair care er der brugt

genbrugsplast svarende til over tre millioner plasticsugerør. Det er noget, der gør en kæmpe forskel for både dyrelivet og lokalbefolkningerne dér, hvor plastikken er opsamlet, fortæller Jan Christensen.

Derudover er epiic hair care lykkedes med at forene kravene til high performance hårpleje i høj spa-kvalitet med brugen af naturlige, og så vidt muligt rent økologiske ingredienser, hvilket har betydet at en række produkter fra epiic hair care allerede har opnået den strenge europæiske certificering "Cosmos Organic". Samtidig er produkterne 100% veganske og uden SLS, parabener og kunstige tilsætningsstoffer.

EGET PRISBELØNNET AKADEMI

Epiic hair care er udviklet af nogle af branchens mest anerkendte og prisbelønnede frisører, som gennem en årrække har undervist danske og europæiske



frisører i både trends og frisørfaglige teknikker - samt i udvikling af frisørsaloner i at blive stærke og bæredygtige forretninger.

Dén erfaring har de taget med sig i epiic hair care, hvor en af hjørnesteenene overfor frisørerne netop er undervisning via epiic hair cares eget akademi.

- Vi vil med epiic hair care ikke blot bringe et nyt produkt ud i de danske frisørsaloner. Vi vil tage hånd om vores kunder og bidrage til, at de som del af epiic hair care-familien kan udvikle sig både fagligt og forretningsmæssigt og dermed styrke deres position i markedet, fortæller Kristian Bertelsen, Creative Director i epiic hair care.

Epiic haircare's første 21 produkter kom på gaden i december 2020 i en række udvalgte frisørsaloner i Danmark.



Jan Christensen, Marianne Henriksen og Kristian Mørch Bertelsen

LEBEN

BY CHRISTIAN RÍOS



Photography: Esteban Roca

Styling: Christian Ríos

Make up: Nacho Sanz

Hair: Christian Ríos





MALAK

By Gema Moreno



Hair: Gema Moreno
Photography: Edu Gómez
Styling: Álvaro De Omledo

DUSK ALLURE

By Antonio Palladino





Hair: Antonio Palladino

Stylist: Sue Fyfe-Williams

Photography: Desmond Murray

Make Up: Jo Sugar / Bianca Bonjour



BODYOGRAPHY ANTI-BACTERIAL SANITIZING SPRAY

BodyographyPRO Anti-Bacterial Sanitizing Spray virker øjeblikkeligt for effektivt at eliminere bakterier fra kosmetik produkter, tester displays, make-up sæt, arbejdsområder og hænder.

Kontakt: Design Professionel, tlf: 86249055



FAN PALMS WET BRUSH

Fan Palms Wet Brush har fine, faste og fleksible børstehår, dækket med gyldne bløde spidser. Vores fine børstehår løber let gennem dit våde hår og hjælper med at løsne knuder – uden at skabe brud på håret. Børsterne føles guddommelige i din hovedbund, og hjælper samtidig med at stimulere hovedbunden.

Kontakt: ICON Hairspa A/S, tlf: 57660300



ROBANDA - MOOD LIPS USA

Mood Lips fra USA, ændre farve alt efter kemien i dine læber (pH). De indeholder antioxidanter vitamins A, C, & E, og Aloe Vera for at beskytte og give fugt. Læbestiften holder hele dagen (ca. 12 timer) uden at blive slidt af. Hver farve giver en rødlig nuance, der kan ændre sig i løbet af dagen.

Kontakt: Design Professionel, tlf: 86249055



BODYOGRAPHY SKIN SLIP FULL COVERAGE CONCEALER

En cremet langtidsholdbar krakkelérfri flydende concealer. Vægtløs og fuldt dækkende, lysner området under øjnene, blødgør huden og skjuler mørke pletter og rødmen. Formuleret med 35% teint lysnende pigmenter, der skaber et stærk og fleksibelt dække, der er holdbar og komfortabelt i op til 24 timer.

Kontakt: Design Professionel, tlf: 86249055



NO FRIZZ VANISHING OIL

No Frizz Vanishing Oil er en silikonefri olie til beskyttelse mod krus og manglende fugt. Den udjævner hårstrået og genopretter hårets tab af lipider, så det kommer til at fremstå sundere, stærkere og blankere. Velegnet til alle kruset udsatte hårtypen.

Kontakt: ICON Hairspa A/S, tlf: 57660300



PLAY WAX ATTITUDE

En ny type voks, der er super lækker og blød i hånden, men har godt medium hold i håret. Den bløde konsistens gør den nem at fordele i håret. Når håret er sat som ønsket, hærdner voksen så håret har et flot medium hold. Play wax er 100% vegansk og godkendt til grøn salon. 100 ml i tube.

Kontakt: Trontveit, tlf: 60707311

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 TRYKASGER,
PLAKATER OG MEGET MERE PÅ FF.DK



ff.dk

BECHER'S
FRISØRUDSUGNING
www.frisorudsugning.dk

Vi renser, måler og
monterer punktud-
sugningsanlæg 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

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

permavent.dk

NYHED

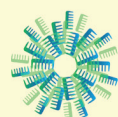
Nyt unikt design

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

Havrevængt 10 • 7870 Roslev
Phone: +45 9740 6133
salg@permavent.dk • permavent.dk



FRISØRREVISOR

Udredning af dine krøllede regnskaber

Skal vi holde et gratis møde?
Kontakt os for et
uforpligtende møde

Find os her: www.frisorrevisor.dk



NY HJEMMESIDE!

- det behøver ikke være svært...

ff.dk

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 dofk medlemmer)

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

LÆS MERE PÅ FF.DK
ELLER RING TIL OS PÅ 97 22 48 85

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 2021

20.-21. mar. Trekantsområdet Frisørvalg inviterer til kursus med dofk Creative i København med Jan Larsen og Finn Ellegaard. Lørdag kl. 14.00-16.00, søndag kl. 10.00-12.00. Pris kr. 1.450/Mester - kr. 1.950/ansat inkl. overnatning, morgenmad, 2-dages look and learn, middag inkl. vin/vand og frokost søndag. Tilmelding senest 12. februar 2021. Se mere på invitation sendt ud per mail.

SEKTION FYN 2021

10. mar. 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

SEKTION KØBENHAVN 2021

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 tilmelding 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. Tilmelding og afmelding via appen, mail kbh@dofk.dk eller tlf 38872804.

SKAB

ff.dk

VINTERSTEMNING I SALONEN!

Trænger du til at markere den skiftende årstid fra sommer til vinter i dit gadeskilt eller i salonen, så se vores "vinterplakater".



1



2



3



4



5

GADESKILT + 2 PLAKATER

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



6

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

”Og så kan vi altid opsige dit lån.
Mod et mindre gebyr. Eller et større...”



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

Hvorfor altid gå ned i banken med hatten i hånden, når du kan gå online? På SMVerhvervslån.dk kan du på få minutter søge om lån til vækst og udvikling. Går dit lån igennem, bliver det til fast rente, til fair vilkår og uden ubehagelige overraskelser.

SMVerhvervslån er en online platform, hvor virksomheder med behov for penge til vækst og udvikling – bliver matchet op med virksomheder og investorer, der ønsker et bedre og mere stabilt afkast gennem udlån. Helt uden om banken - det bliver mellem jer, virksomhederne, helt bogstaveligt.

Fordele for låntagere:

- Lån fra 200.000-5 mio. DKK
- Afbetal på 6-60 måneder
- Fast rente i hele lånets løbetid
- Samme vilkår i hele perioden
- Ingen årlig genforhandling

SMVerhvervslån
- lån mellem virksomheder