

# Starke Salonfamilie

„Die spektakuläre Außenfront sagt es schon. Hier arbeitet ein besonderes Friseursteam. Die coole Ästhetik des Salondesigns wird wunderbar ergänzt durch eine hohe emotionale Ausstrahlung. Dass es Spaß macht, hier zu arbeiten und Kunde zu sein, weiß man, wenn man, wie unsere Testkundin, den rappenden Salon erlebt.“

Wolf Davids



Photos: Jan Kobel | Redaktion: Brigitte Wulff

- 1 Salon-Entree mit funktioneller Rezeption und mobilen Plätzen
- 2 Wenige Stufen tiefer das Zentrum aller Bedienungsabläufe mit Tageslicht von oben
- 3 Michael Hagemann (links hinten) mit seinem starken Team
- 4 Ästhetik im abgetrennten Kosmetik-Behandlungsraum
- 5 Corporate Design in allen Printmedien

„Wir sind das verrückteste Friseur-team, das es gibt“, sagt Michael Hagemann stolz. Was er damit meint, klingt weniger verrückt, aber schon außergewöhnlich: Bis auf zwei wurden alle Mitarbeiter von ihm persönlich ausgebildet. Er „liebt“ sie einfach so sehr, dass er jedem fertigen Azubi die Weiterbeschäftigung anbietet. 50 Prozent der Kosten des halbjährlichen Starter-Seminars bei Meinighaus übernimmt das Unternehmen. Arbeits- und gemeinsame Freizeit-Unternehmungen sind von einem hohen Spaßfaktor und echten Freundschaften geprägt. Jeder setzt sich für jeden ein – privat und fachlich. Die multinationale Crew besucht gemeinsam Englischkurse und präsentiert sich in einer Sprachschule für Politiker und Diplomaten. Bei diesem aufgeschlossenen Betriebsklima ist es kein Wunder, dass dieser Funke auch bei der Bereitschaft überspringt,

anspruchsvolle Weiterbildung und Wettbewerbe zu besuchen und grundsätzlich mehr zu tun. Entsprechend gern folgt jeder den Qualitätsanforderungen des Chefs nach besten Kräften. Mit der 2005 durchgeführten Zertifizierung hat Michael Hagemann bewiesen, dass auch höchste Managementstandards erfüllt werden. Sein Know-how und im Besonderen sein Steckpferd „Rezeption“ vermittelt er in Salonschulungen und Seminaren.

## MONATLICH 815 KUNDEN

„Die Investition in unseren Internet-auftritt lohnt sich täglich“, erklärt uns Michael Hagemann. Aus 15.000 Klicks täglich (Google-AdWords) resultieren 30 neue Kunden im Monat. „Wir können viele von anderen Friseuren enttäuschte Frauen von unseren Leistungen überzeugen.“ Sie erleben wie selbstverständlich z. B. das Service-Make-up von geschulten Azubis und die Auffrischung der Augenbrauenfarbe mit jeder Farberbehandlung. Bei jeder Bedienung steht die Demonstration von Professionalität im Vordergrund. Viele kommen „nur“ zum Augenbrauenzupfen für zehn Euro, aber fast jeder kauft Augenpflegeprodukte (insgesamt 16,5 Prozent Verkaufumsatz!). „Meine Zukunftsziele: meinen Bekanntheitsgrad in Bonn weiter zu erhöhen und nach Meinung unserer Kunden zu den Besten zu gehören. Der Kundenzuwachs wird mit Sicherheit einen Umzug in größere Räume nötig machen.“

## AUF EINEN BLICK

Michael Hagemann,  
Rathausgasse 20, 53111 Bonn,  
Tel. (02 28) 65 27 16,  
www.michael-hagemann.de

Lage 1 a Größe 110 qm im EG  
Bedienplätze 12 Team 13 Mitarbeiter, davon 2 Meister, 3 Gesellen (auch Visagisten), 5 Azubis, 1 Teilzeitkraft, 1 Receptionistin, 1 Kosmetikerin  
Öffnungszeiten Mo bis Mi 9 bis 18.30 Uhr, Do 10 bis 19 Uhr, Fr 9 bis 19.30 Uhr, Sa 8.30 bis 15 Uhr  
Preise Schnitt: ab € 38, Farbe: ab € 33 Euro Extras Haarpflege, Kosmetik, Anti-Age-Ästhetik-Behandlungen, Hochzeits-Service

