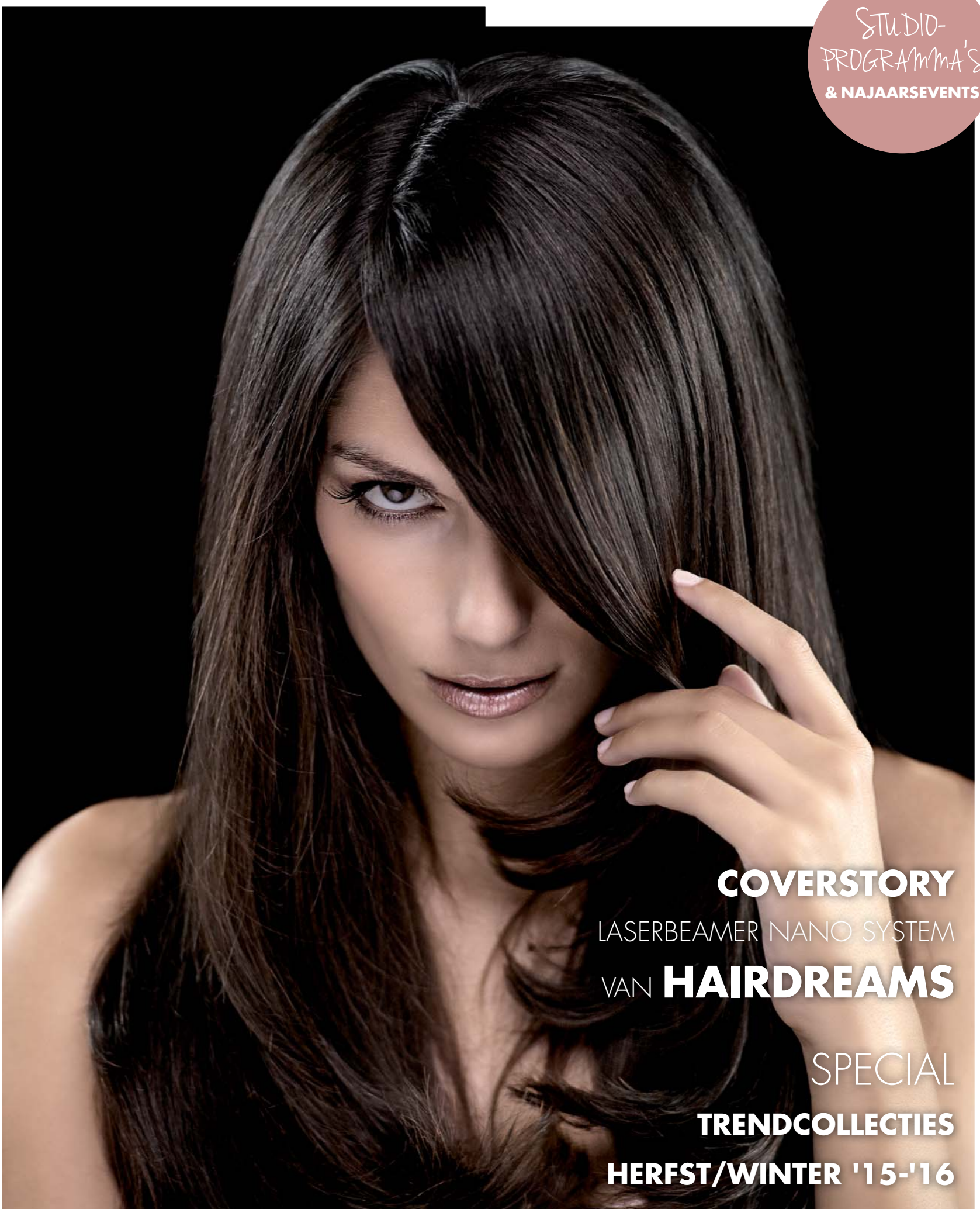
Vakinformatie voor de totale Kappersbranche | September 2015 | 13e jaargang no.4 | Prijs € 10,50

de kapper

STUDIO-PROGRAMMA'S
& NAJAARSEVENTS



COVERSTORY
LASERBEAMER NANO SYSTEM
VAN **HAIRDREAMS**

SPECIAL
TRENDCOLLECTIES
HERFST/WINTER '15-'16

Tweemaandelijks Vaktijdschrift - Erkenningsnummer (P708170)

ARE YOU READY
FOR HAIRLOXX?

HAIRLOXX PROFESSIONAL HAIREXTENSIONS

5 jaar universitair microscopisch onderzoek naar de ultieme hairextensions heeft geleid tot de ontwikkeling van Hairloxx Professional. Hoogwaardige hairextensions gemaakt van 100% human Indian hair met haarschubben. Voor klitvrije hairextensions die de kleur en vochtbalans behouden. Met 23 kleuren in diverse lengtes kunt u uw klant keer op keer verrassen met een bijzondere look. Hairloxx Professional is voor de zelfverzekerde vrouw die weet wat ze wil!

Naast hairextensions ontwikkelt Hairloxx Professional ook kappersproducten waaronder tools en een complete haarverzorgingslijn.

Ervaar wat Hairloxx Professional voor u kan betekenen. Bel met Hairloxx Professional: +31 (0)85 7600 820

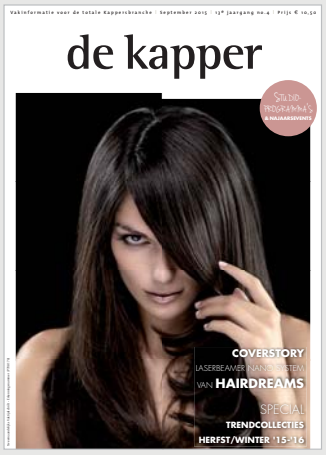
HAIRLOXX

Professional Hairextensions

Bel voor provincies Zeeland, Noord-Brabant en Limburg:
Rebel Hairstuff, JohnBeerens.com | Edwin Baelemans, T. +31 (0)6 469 199 96 | Patrick van den Hout, T. +31 (0)6 469 199 97

Voor de overige provincies:
Algolweg 18E, 3821 BH Amersfoort | The Netherlands | T. +31 (0)85 760 08 20 | sales@hairloxx.com | www.hairloxx.com

Bel voor België: Funcky Hairstuff, JohnBeerens.com | Ronald Mommers, T. +32 473 123 619



Vakinformatie voor de totale kappersbranche

Verantwoordelijke uitgever Nederland:
GPmedia BV
Van Schaeck Mathonsingel 8
6512 AP Nijmegen, The Netherlands
Telefoon: +31 (0)24 3246146
Telefax: +31 (0)24 3246144
E-mail: info@gpmedia.nl
Internet: www.gpmedia.nl
www.dekapper.biz

Verantwoordelijke uitgever België:
De Mey Micheline
Eekhoutdriesstraat 67
9041 OOSTAKKER (B)

Uitgever:
Peter Peeters

Redactie:
Jos Kennis (hoofdredacteur)
j.kennis@gpmedia.nl

Advertentieverkoop:
GPmedia BV
Gerdo van de Peppel (verkoopleider)
g.peppel@gpmedia.nl
Jeroen Koebrugge (media-adviseur)
j.koebrugge@gpmedia.nl
Tarieven op internet: www.gpmedia.nl

Alle orders worden afgesloten en uitgevoerd conform de Regelingen voor het Advertentiewezen, gedeponeerd ter griffie van de Arrondissementsrechtbanken en bij de Kamers van Koophandel.

Abonnementen:
www.gpmedia.nl
of via info@gpmedia.nl
Per jaar in Nederland € 42,-
Per jaar in Europa € 51,-
Losse verkoop € 10,50

Het abonnement kan elk gewenst moment ingaan.

Vormgeving:
Studio Intensive
Telefoon: +31 (0)24 3246140
info@studio-intensive.com
www.studio-intensive.com

Druk:
Geers Offset (België)

ISSN:
1872-9363

© Copyright 2015
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie microfilm of welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

De Kapper besteedt de grootst mogelijke aandacht aan de juistheid van de informatie die in het vaktijdschrift wordt opgenomen. Fouten zijn echter niet volledig uit te sluiten. De uitgever en de auteurs zijn dan ook op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade, van welke aard ook, die is ontstaan als gevolg van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de bedoelde informatie.

De Visie

Nieuws uit de sector, ondernemerstips, marketing, interieur, interviews, columns, educatie, events en uiteraard heel veel (inter)nationale hairfashion trends voor komende herfst en winter: tijdens de afgelopen twee maanden heeft het team van De Kapper zijn uiterste best gedaan om deze september-uitgave net zo gevarieerd te maken als de branche zelf. Hiertoe waren we nog eens extra gemotiveerd doordat we veel enthousiaste reacties hebben mogen ontvangen op onze vernieuwde layout, die we voor het eerst presenteerden met de vorige juni-editie. Hartelijk dank aan alle lezers die ons hierover een 'thumbs up'-berichtje hebben gestuurd, wat voor ons natuurlijk pure energie is waar we weer een tijd in de zesde versnelling mee vooruit kunnen!

Een en ander heeft bij mij nog maar eens bevestigd dat het bijzonder verfrissend kan zijn om het roer zo nu en dan eens een flinke slinger te geven. Dat geldt voor ons, maar zeker ook voor u als saloneigenaar. Enerzijds moeten veranderingen vooraf altijd goed zijn doordacht en voorbereid, maar anderzijds moet je op een gegeven moment ook gewoon de excuses aan de kant schuiven, de knoop doorhakken en gáááán!

Als we een suggestie mogen doen: veel salons zouden hun rendement verder kunnen opschroeven door slimme, gepersonaliseerde marketingacties op touw te zetten en het is dan ook geen toevalligheid dat we in deze uitgave enkele specialisten op dit gebied aan het woord laten. In een interview met Peggy Passage (p. 10-11) bijvoorbeeld geeft zij aan dat niets beter werkt dan acties die tot doel hebben dat iemand die al klant is, beloond wordt wanneer hij of zij een nieuwe klant bij u aandraagt. Wanneer zo'n actie

Excuses aan de kant en gáán!

goed in elkaar steekt kan dit de grootte van uw klantenkring een serieuze boost geven en dat kan aan het eind van het jaar natuurlijk een zeer positief effect hebben op de omzet- en winstcijfers. Een goede database van uw huidige klantenbestand is hiervoor echter essentieel, dus mocht u twijfels hebben over de volledigheid van dit bestand: zorg ervoor dat u deze gegevens binnen korte tijd wel op orde heeft, want het is de basis voor verdere groei.

Nog zo'n marketingspecialist is Laurens van de Vijver, die als algemeen directeur van Wave International leiding geeft aan ruim honderdvijftig vestigingen van Cosmo Hairstyling en Team Kapsalon. Onder het motto 'nee heb je, ja kun je krijgen' hebben we Laurens gevraagd om columnist voor De Kapper te worden en ik heb even twee vreugderondjes door het pand gemaakt toen hij dit verzoek met 'ja' beantwoordde. Zijn eerste bijdrage vindt u op pagina 46. Welcome to the club Laurens en ongetwijfeld kunnen we allemaal nog wat van je leren.

Veel kijk- en leesplezier toegewenst met dit septembernummer!

Jos Kennis

Jos Kennis
Hoofdredacteur De Kapper

P. 10 Interview Peggy Passage

Al meer dan vijftig jaar is de familie Passage wereldwijd succesvol met Pivot Point, een educatief systeem voor kappersscholen èn hairstylisten. Pivot Point Benelux staat sinds 2005 onder leiding van Peggy Passage. In een uitgebreid interview verduidelijkt zij dat Pivot Point zich meer dan ooit richt op salons: "De focus op scholen bestaat al jaren, maar nu gaan we een stap verder door ons meer dan voorheen op kapsalons en individuele hairstylisten te richten. Daarbij is ons doel om hen optimaal te ondersteunen. Dit doen we met een gevarieerd en merkonafhankelijk educatieprogramma en de bijbehorende leermiddelen, maar ook met het automatiseringssysteem Shortcuts, de ergonomische scharen van Exthand, ondernemersadvies en screenings van salons."

P. 20 Coverstory Hairdreams

Er is volop nieuws van het Oostenrijkse merk Hairdreams, dat gespecialiseerd is in hoogwaardige haarverlenging- en volumesystemen. Zo is er een nieuw trendboek met innovatieve stijlen en inspirerende creaties voor komende herfst en winter. Een ander belangrijk nieuwsfeit is de internationale introductie van het Laserbeamer Nano System, waarbij de nieuwste nanotechnologieën worden ingezet om de Hairdreams te plaatsen. Dit nieuwe inzetsysteem is volstrekt veilig, bespaart kapper en klant veel tijd en zorgt voor een prachtig natuurlijk resultaat.

Trendcollecties herfst/winter 2015-2016

Verspreid over deze uitgave van De Kapper vindt u volop informatie over de nieuwe trendcollecties voor komend najaar en winter, variërend van inspirerende avant-garde looks tot meer commerciële haarmodetrends die direct in praktijk gebracht kunnen worden.

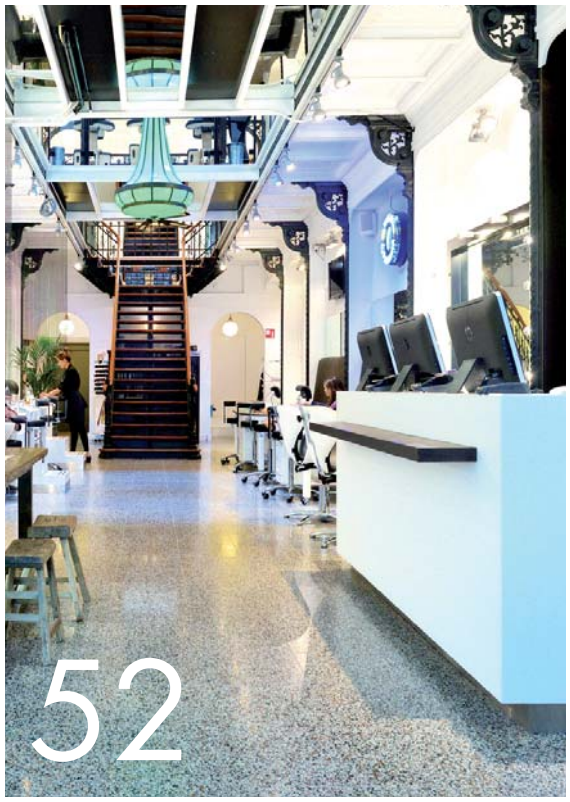
P. 25 KISPOM8FORMEN

Ter aanvulling op de KIS All-in-one shampoo en de Hardhold Powergel lanceert KIS in de herencollectie Keramen nu de Pom8ForMen. Deze is verkrijgbaar in een stoere en gebruiksvriendelijke baliedisplay met daarin vijf verpakkingen.

P. 26 Salondesign in Louis XIV-stijl!
Salon Ambience is wereldwijd toonaangevend op het gebied van salonmeubilair en –inrichting. Nieuw in de collectie zijn de stoel Camille, spiegel Versailles en receptiebalie Boutique die alle drie over een koninklijke uitstraling beschikken.

P. 44 North American Hairstyling Awards 2015
Ieder jaar opnieuw is het een hoogtepunt in de internationale kappersbranche: de uitreiking van de North American Hairstyling Awards (NAHA) in Las Vegas. Texaan Robert Grimes ging er met de hoofdprijs vandoor en daarnaast werden er in twaalf andere categorieën awards uitgereikt.

NAHA 2015, Marlo Steenman, categorie Haircolor



P. 52 Salon X: Aveda Lifestyle Experience Salon, Den Haag
Fred Nieuwenhuijzen heeft onlangs in Den Haag één van de eerste Aveda Lifestyle Experience Salons van Europa geopend. Hiervoor was Nieuwenhuijzen de eigenaar van verschillende kapperszaken. Hij werkt al zeventien jaar samen met Aveda, dat zich onderscheidt door de natuurlijkheid en milieuvriendelijkheid van de producten. Vaktijdschrift De Kapper sprak met Fred over zijn loopbaan, trainingen en serviceverlening.

e-kwip introduceert scharen 'GOP' en 'Magenta'

Het merk e-kwip specialiseert zich in hoogwaardige kapperstools en -scharen met frisse designs. De nieuwste twee scharen heten GOP en Magenta Limited Edition.

De e-kwip GOP bestaat uit een combinatie van een chiro-vorm en een 3D-ergonomisch handvat voor een prettig en ontspannen gevoel bij het knippen. De vingersteun is gemaakt in Japanse stijl. De schaar is verkrijgbaar in de maten 5,0", 5,5" en als 5,75" uitdunschaar.

Magenta en groen
Opvallender is de Limited Edition schaar 'Magenta'. Dit is een ergonomische schaar met een teflon coating in magenta en groen. Deze schaar wordt geleverd in de maat 5,5", samen met een magenta of groene kam. Beide scharen zijn van Japans staal met een vlakke schroef.

Voor meer informatie en verkoopadressen bij u in de buurt:
Haaro GmbH, Tel. +49 (0)212 3825620, www.haaro.de

Wahl introduceert Moser T-Cut

Wahl Nederland brengt met de Moser T-Cut een nieuwe trimmer op de markt. Deze sluit naadloos aan bij de andere trimmers van Wahl, zoals de Wahl Beret, de Wahl Detailer, de Wahl Super Micro en de Wahl Sterling II.

De Moser T-Cut heeft een sterke motor, een hoog toerental en een breed snijmes dat veilig en dicht op de huid scheert. Deze combinatie is tot stand gekomen in samenwerking met diverse professionele heren- en black hair kappers. Het apparaat is daardoor ideaal voor super kort scheren en figuurscheren.

Voor meer informatie en verkoopadressen bij u in de buurt neemt u contact op met:
Wahl Nederland
Tel. 0571-268360
www.tondeuse.nl

Supra Fasson perfect voor korte coupes met undercut

Klassieke mannenkapsels met korte zij- en achterkanten zijn terug van weggeweest. Tondeo introduceert daarom in september een uitdunschaar waarmee kappers soepel en precies de zij- en achterkanten kunnen bijknippen: de Tondeo Supra Fasson.

Niet alleen bij heren, maar ook bij dames is het klassieke korte kapsel met modieuze undercut weer helemaal in. Om deze look te creëren is handigheid en vakmanschap van de kapper vereist. Exacte en soepele overgangen worden met een kam en een geschikte effileerschaar in model geknipt. De Tondeo Supra Fasson is hier perfect voor geschikt.

Eigenschappen
Bijzonder aan deze schaar zijn de twee klassieke vingerhaakjes. Door de symmetrische vorm kan de schaar omgedraaid worden voor een soepele knipbeleving en is deze voor links- en rechtshandigen geschikt. De schaar is ook geschikt voor uitdunnen, extensions en meer.

Meer informatie
en verkoopadressen:
Tondeo
Tel. +49 (0)212658625
www.tondeo.de

De grootste aanbieder van hairextensions met het meest complete aanbod

Dé hairextensions leverancier van Nederland, België & Duitsland

Breed aanbod A-merken en toebehoren

Voor 17:30 besteld, morgen in huis! Geen voorraad in de salon benodigd

Gegarandeerd de laagste prijs en beste kwaliteit

Online op rekening bestellen

Opleidingen en ondersteuning in marketing

Bezoek van accountmanager mogelijk

Telefonische support op werkdagen

Starten met het aanbieden van hairextensions in je salon?

Neem contact met ons op!
T: 074 2780449
E: info@greathairextensions.nl

Wist je dat...
een extensionsbehandeling het hoogste rendement oplevert voor jouw salon?

Great Hair Extensions.nl

HET MEEST COMPLETE ASSORTIMENT – BREED AANBOD A-MERKEN EN TOEBEHOREN

Great Hair EXTENSIONS · BALMAIN HAIR COUTURE · EURO SOCAP HAIR EXTENSION · DIBIASE HAIR EXTENDED REVOLUTION · dante couture LUXURY REMY HAIR EXTENSIONS · BaBylissPRO · iso professional · TANGLE TEEZER · NIOXIN

Beauty Live Kalkar: 21 + 22 november

Het weekend van 21 en 22 november (10.00 – 18.00 uur) mag u alvast met rood omcirkelen in uw agenda. Op die data wordt in het Duitse Kalkar, net over de grens bij Nijmegen, namelijk de derde editie van de beauty-, wellness- en kappersbeurs 'Beauty Live' gehouden.

Beauty Kalkar onderscheidt zich doordat de beurs ernaar streeft om de Duitse en Nederlandse beautybranche samen te brengen. De deelnemende bedrijven zijn dus uit beide landen afkomstig. Zij presenteren zich op een oppervlakte van maar liefst zesduizend vierkant meter en ook is het evenement een ideale gelegenheid om nieuwe contacten te leggen, trends te spotten en inspiratie op te doen. Interessante randactiviteiten zijn de nagelwedstrijd German Nail Award 2015, een modeshow van Embron Bedrijfskleding en nog veel meer!

Meer informatie:
www.messekalkar.de

Vaktijdschrift De Kapper mag een groot aantal kaarten voor Beauty Live weggeven! Wilt u de beurs bezoeken? Laat het ons weten en u krijgt twee kaarten toegestuurd. Stuur hiervoor een mail met uw KvK-nummer en postadres naar j.kennis@gpmedia.nl

Treatwell overgenomen voor € 34 miljoen

Het Nederlandse Treatwell is een online boekingsplatform voor kapsalons en wellness-centra. Er zijn 2.500 bedrijven bij het platform aangesloten. Onlangs werd het voor 34 miljoen euro overgenomen door het Britse Wahanda, een ander boekingsplatform dat in heel Europa actief is.

De overname van Treatwell is de vierde overname in zes maanden voor Wahanda en versterkt diens positie als Europees marktleider. Beide bedrijven zijn 'booming': Treatwell is sinds zijn lancering elk jaar met ongeveer 425% gegroeid en Wahanda groeit met 300% per jaar.

Reacties

Beiden zijn tevreden met de overname. Wahanda's CEO Lopo Champalimaud zegt: "We zijn verheugd om onze krachten te bundelen met Treatwell, het team heeft veel talent." Laurens Groenendijk, de oprichter van Treatwell, laat weten: "Door het samengaan zijn we nu de onbetwiste leider op de Europese markt. Wij zijn trots om deel uit te maken van dit avontuur."

Meer informatie:
Treatwell
Tel. 020-7900190
www.treatwell.nl

Alle kappers knippen weer in de plus

Salonautomatiseerder Da Vinci houdt voortdurend de omzetcijfers van bijna duizend kapsalons in de gaten om de trends te analyseren. Begin 2015 was er al een stijgende lijn te zien, die zich gelukkig heeft doorgezet in het tweede kwartaal.

Vooral april en mei waren goede maanden voor de kappers met een omzetstijging van respectievelijk 5,4% en 6,4%. In mei was er weliswaar een daling van 3,4% te zien, maar mei telde dit jaar wegens feestdagen 9,8% minder openingsdagen dan het jaar ervoor. De omzet per dag steeg ook in deze maand. De stijgende lijn lijkt dus constant. Daarbij valt op dat de kleine kapsalons (met een jaaromzet van minder dan €175.000) ook weer een plus lieten zien in mei. Dit was voor het eerst sinds januari 2009, en betekent dat alle kappers weer plussen.

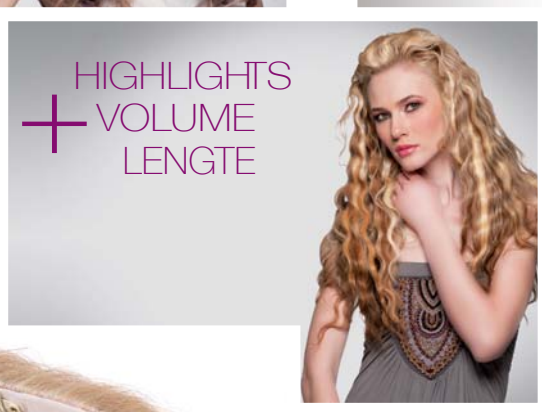
Meer informatie:
Da Vinci International
Tel. 0575-552700
www.dvi.nl

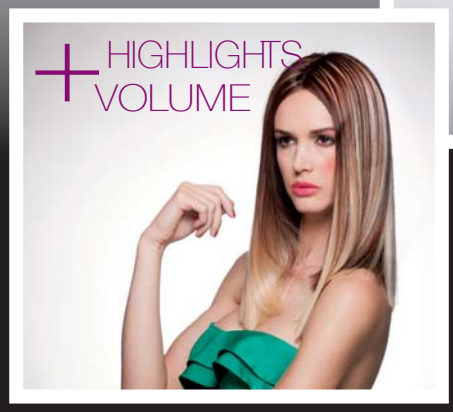
JUST TEMPLE REMY HAIR

SEISETA

KLEUR, VOLUME & LENGTE

ONZICHTBARE CLIP-ON





Ontdek meer over Seiseta

MADE IN ITALY

EURO☆SOCAP®
HAIR EXTENSION

Tel. 0475-342903 - info@eurosocap.nl - www.eurosocap.nl

KLEUR - HIGHLIGHTS - OMBRE EFFECT
DIRECT OP DE AANZET

- SNEL - MAKKELIJK - HERBRUIKBAAR
- ONZICHTBAAR
- RISICOLOZE KLEURMETAMORFOSE
- 35 KLEUREN
- 50/55 cm

Fotografie: Maaike van Esch

Al meer dan vijftig jaar is de familie Passage wereldwijd succesvol met Pivot Point, een educatief systeem voor kappersscholen èn hairstylisten die zichzelf verder willen ontwikkelen. Pivot Point Benelux staat sinds 2005 onder leiding van Peggy Passage, wiens oom Leo in de jaren vijftig naar de VS emigreerde en Pivot Point van daaruit groot maakte. In een uitgebreid interview verduidelijkt Peggy dat Pivot Point zich meer dan ooit richt op salons: "De focus op scholen bestaat al jaren, maar nu gaan we een stap verder door ons meer dan voorheen op kapsalons en individuele hairstylisten te richten. Daarbij is ons doel om hen optimaal te ondersteunen. Dit doen we met een gevarieerd en merkonafhankelijk educatieprogramma en de bijbehorende leermiddelen, maar ook met het automatiseringssysteem Shortcuts, de ergonomische scharen van Exthand, ondernemersadvies en screenings van salons."

Hoe ben je in de kappersbranche terecht gekomen? Hoe is je loopbaan tot nu toe verlopen?
"Ik ben als het ware opgegroeid in de kappersbranche. Mijn vader heeft Pivot Point jarenlang vertegenwoordigd in België en als kind speelde ik dus al met oefenhoofden. Na de afronding van een marketingopleiding en een studie informatica ben ik naar Chicago gegaan, waar de eigen school van Pivot Point International gevestigd is. Toen ik klaar was met deze kappersopleiding ben ik begin 2004 voor Pivot Point België gaan werken. Een jaar later heeft mijn vader de leiding aan mij overgedragen en weer twee jaar later zijn we met Pivot Point ook in Nederland gestart. Mijn vader zelf is overigens nog steeds betrokken bij de organisatie. Voor Pivot Point International vervult hij verschillende taken, onder ander op het gebied van kwaliteitsbewaking."

"Pivot Point geeft 360 dagen per jaar kapperstrainingen"

Pivot Point biedt kappersopleidingen en educatieve materialen aan kappersscholen aan. Zijn er ook trainingen voor kappers die hun diploma allang op zak hebben maar zich verder willen ontwikkelen in hun vakgebied?
"Ja, en die activiteit willen we de komende jaren verder gaan uitbreiden. Nu al verzorgen we 360 dagen per jaar kapperstrainingen, zowel voor salons en individuele kappers als in opdracht van merken en franchiseketens. De trainingen worden gegeven in een studio in Amersfoort, in ons eigen educatiecentrum in Aarschot (B) en natuurlijk ook op locatie in salons."

"Ons nieuwe cursusprogramma voor komende herfst en winter is te vinden op pivotpoint.nl. Dit bestaat uit basic trainingen in knip-, föhn- en opsteektechnieken en uit advanced trainingen voor ervaren hairstylisten. Daarnaast zijn er creatieve of special trainingen, te weten een lang haar-training, trend dames, Meta Men en Personal Coaching. Veel van deze trainingen worden in Aarschot gegeven, wat vanuit Eindhoven ongeveer een uur rijden is. Voor Nederlandse kappers die verder dan 120 kilometer van Aarschot wonen, bieden we bij een tweedaagse training een gratis hotelovernachting aan. Ook hierdoor weten Nederlandse kappers de Pivot Point Academy in Aarschot goed te vinden!"

"Wanneer het gaat over opleidingen voor kappers is het goed om te weten dat we niet zomaar een aantal trainingen aanbieden, maar voor kappers ook een compleet opleidingsplan kunnen samenstellen. Hierin wordt vooraf vastgelegd wat de doelstellingen zijn en op welke gebieden de hairstylist zich verder wil ontwikkelen. Ook krijgen deze cursisten een jaar lang toegang tot ons volledige aanbod van online educatie plus een evaluatie na afloop."

"Tot slot maakt Personal Coaching deel uit van ons educatieaanbod. Wanneer een kapper of een team van medewerkers bijvoorbeeld specifieke wensen heeft op het gebied van scholing, dan zorgen wij hiervoor. Hierbij gaat het dus om trainingen op maat, die we graag ontwikkelen op basis van de behoeftes van de klant. De laatste tijd komen er steeds meer aanvragen binnen die verband houden met efficiënt werken. Dat is begrijpelijk, want in de salons is er gewoon geen tijd meer om een coupe uitgebreid bij te werken. In de 'efficiency'-trainingen leren we kappers dus om vooraf te bedenken welke stappen er gezet moet worden om het gewenste resultaat te bereiken en deze vervolgens ook in de praktijk te brengen."

Veel kappers volgen trainingen bij hun vaste leverancier of bij het merk waarmee ze werken. De trainingen van Pivot Point zijn natuurlijk anders omdat deze merkonafhankelijk zijn. Is dit in jouw ogen een groot verschil?
"Bij ons staat de vaktechniek boven alles, zonder dat er commerciële belangen meespelen. Wanneer we een kleurtraining geven, maken we natuurlijk gebruik van het kleurmerk waarmee de salon gewend is te werken maar dat wil nog niet zeggen dat we de trainingen gebruiken om bepaalde producten bij kappers te promoten. Verder zie je bij veel merken natuurlijk dat ze presentaties geven waarin het showelement een belangrijke rol speelt. Dat is een verschil met de Pivot Point-trainingen, want ook hier geldt dat de vaktechniek bovenaan staat."

Onlangs heb je de 'mystery shopper' geïntroduceerd in de kappersbranche. Kun je daar wat meer over vertellen?
"Screening van salons bieden we al langer aan. Daarbij brengen we bijvoorbeeld in kaart op welke manier een salon verder verbeterd kan worden, waar de sterke en zwakke punten van de medewerkers liggen en hoe een salon de efficiency en rentabiliteit verder kan verhogen. Sinds kort bieden we deze screening ook aan

door een mystery shopper in te zetten, want dat blijkt in de praktijk heel goed te werken. De slogan die hierbij hoort is 'Spiegeltje, spiegeltje aan de wand. Hoe word ik gezien door de klant?' De mystery shopper komt eenmalig of bijvoorbeeld tweemaal per jaar als 'klant' in de salon en brengt vervolgens verslag uit van dit bezoek. De kosten die hieraan verbonden zijn, vallen erg mee. Per bezoek wordt een bedrag van € 126,- gerekend, inclusief de rapportage."

"Zowel voor saloneigenaren als voor de medewerkers kunnen de bevindingen van de mystery shopper soms best confronterend zijn, maar juist hierdoor is dit zo'n goede methode om zwakke punten aan te pakken en het niveau van de zaak verder te verhogen. Bij iedere 'control check' wordt op tien verschillende thema's gelet, die allemaal in de eindrapportage worden meegenomen. Wanneer medewerkers weten dat de mystery shopper periodiek een bezoek aan de zaak brengt, stimuleert hen dit om scherp te blijven."

"Veertig procent van de kappers heeft nek-, schouder-, rug- of polsklachten. Exthand-scharen zijn ontwikkeld om deze klachten te verminderen en te voorkomen"

Iets heel anders is dat Pivot Point vanaf deze maand de kappersscharen van het Franse merk Exthand aanbiedt. Waarom is dat? Per slot van rekening zijn er al zoveel andere merken.
"De Exthand-scharen verschillen enorm van vrijwel alle andere scharen. Bij de ontwikkeling ervan is veel onderzoek gedaan naar de lichamelijke klachten van kappers. Die rapporten zijn behoorlijk schokkend. Zo geeft veertig procent van de kappers aan last te hebben van schouder-, rug- of gewrichtsklachten. Ook is de zogeheten 'RULA'-test ingezet, waarbij op een wetenschappelijke manier wordt vastgelegd in hoeverre een bepaald model kappersschaar het lichaam belast. Hieruit bleek dat de meeste kappersscharen zeer belastend zijn voor bijvoorbeeld rug, schouders, elleboog en pols. De Exthand-scharen scoorden vele malen beter. Wel moet ik hieraan toevoegen dat het enige gewenning vergt om met een Exthand-schaar te werken, maar zeker kappers die al klachten hebben zweren erbij. De prijzen van de scharen variëren van € 70,- voor een leerlingenmodel tot € 700,- voor het meest exclusieve model. Voor alle scharen geldt dat een instructiedemo bij de prijs is inbegrepen. Op exthand.nl zijn ook veel video's te vinden waarin de werking van de scharen wordt gedemonstreerd en wordt uitgelegd hoe ze de lichamelijke belasting minimaliseren."

Afgelopen jaar heb je de salonautomatisering van Shortcuts in de Benelux geïntroduceerd. Waarin onderscheidt het systeem zich van andere geautomatiseerde systemen voor salons?
"Shortcuts is een geweldige tool om in de salon efficiënter te werken, waardoor er eenvoudigweg meer winst wordt gemaakt. Een toonaangevend bedrijf als Salon B bijvoorbeeld werkt er al jaren mee."

"Kenmerkend voor het systeem is dat alle verschillende onderdelen met elkaar zijn geïntegreerd. Met andere woorden: de online agenda, het kassasysteem, het voorraadbeheer, de sms-functie voor afspraakverificatie en een systeem waarin klanten – desgewenst anoniem – feedback kunnen geven: werkelijk alles is met elkaar verbonden en dat werkt natuurlijk heel prettig."

"Ook zijn er hierdoor veel mogelijkheden voor klantgerichte acties. Vier van deze acties worden standaard meegeleverd. Daarbij gaat het om een verjaardagsactie, een actie die gericht is op klanten die voor het eerst in de salon zijn geweest, een actie gericht op klanten die al een bepaalde tijd niet meer in de salon zijn geweest en een actie die bestaande klanten beloont voor het aandragen van een nieuwe klant, wat overigens een zeer effectieve manier is om de groep vaste klanten te vergroten. Verder voorziet Shortcuts in een spaarsysteem, waarmee vaste klanten punten kunnen sparen. Ook is het bijvoorbeeld weer mogelijk een e-mailing te versturen met een bepaalde aanbieding waarbij een x-aantal punten verdiend kunnen worden. Met andere woorden: de mogelijkheden zijn eindeloos, mits de database met klantgegevens goed op orde is. De Shortcuts-slogan 'Werk slimmer in plaats van harder' is dus zeker geen loze kreet. In plaats daarvan kan het systeem voor veel salons echt de basis zijn om verder te komen."

Meer informatie: Pivot Point Nederland
Tel. 0499-330910, www.pivotpoint.nl
www.exthand.nl, www.shortcutssoftware.nl

Overlijden **Chris Boerland** schok voor de kappersbranche

Eind juli overleed voormalig ANKO-voorzitter Chris Boerland onverwacht op 68-jarige leeftijd. Dit nieuws was een schok voor de sector omdat hij als ondernemer en als bestuurder zeer veel voor de sector heeft betekend.

Chris was eigenaar van een succesvolle salon in het Drentse Klazienaveen. In 1985 werd hij lid van het dagelijks bestuur en tevens penningmeester van de ANKO. In 2002 werd hij gekozen tot vice voorzitter en in de periode 2007-2010 nam hij het voorzitterschap op zich. In deze jaren stond Chris aan de basis van een verdere professionalisering van de kappersorganisatie.

Zeer kenmerkend voor Chris Boerland was zijn enorme gedrevenheid. Als ANKO-bestuurder heeft hij zich altijd met hart en ziel ingezet om de belangen van de sector en van ondernemers te verdedigen. Deze inzet droeg eraan bij dat de Wereldkampioenschappen kappen in 1990 in Rotterdam gehouden werden. Ook de collectieve reclamecampagne 'Kijk eens wat vaker in de spiegel van de kapper' is mede op initiatief van Chris een groot succes geworden.

Vanaf de oprichting in 1998 was Chris actief betrokken bij Coiffure EU, de Europese werkgeversorganisatie voor kappers die er onder meer voor strijd om de btw op kappersdiensten in heel Europa op het lage tarief te krijgen. Van deze organisatie was hij voorzitter in de jaren 2005-2011. Daarnaast was hij bestuurder voor MKB Nederland, het HBA en oprichter van de regionale politieke partij LEF!

Vaktijdschrift De Kapper wenst de familie Boerland alle sterkte toe om het verlies van Chris een plek te geven.

Marketingrapport **Kappersbranche 2015**

In juli heeft onderzoeksbureau Van Es Marketing Services het nieuwe Marketingrapport Kappersbranche 2015 gepubliceerd. Dit rapport biedt een actueel en compleet overzicht van het inkoopgedrag, de leveranciers en hun marktposities, het mediagebruik en belangrijke ontwikkelingen in de Nederlandse kappersbranche.

Vooral voor producenten, agenten, groothandels en branche-gerelateerde organisaties biedt het 62 pagina's tellende rapport een schat aan informatie over de sector. Bij diverse thema's uit het rapport worden de onderzoeksresultaten vergeleken met voorgaande edities van het Marketingrapport Kappersbranche, dat verschenen is in 2004, 2005, 2008, 2011 en 2013. Verder wordt in het rapport bij veel thema's een onderscheid gemaakt tussen kappers die overwegend in eigen huis werken, ambulante kappers en kapsalons die in een bedrijfspand zijn gevestigd. Ook dit stelt toeleveranciers in staat om in te spelen op actuele trendmatige ontwikkelingen in de sector.

Meer informatie is te vinden op www.marktdata.nl

Natural Hair Company lanceert snelle 'natural weaves'

Het jonge bedrijf Natural Hair Company heeft een revolutionaire inzettechniek ontwikkeld om weaves op een makkelijke en snelle manier aan het eigen haar te bevestigen. De weaves bestaan uit honderd procent natuurlijk haar en mengen zich onzichtbaar in het eigen haar.

Alleen het beste haar wordt gebruikt voor de weaves van Natural Hair. Na een streng selectieproces is de klant verzekerd van uitzonderlijke kwaliteit haar dat vrijwel identiek is aan het eigen haar.

De weaves worden in elke gewenste kleur of kleurcombinatie geleverd. Bij de techniek van Natural Hair worden geen chemische middelen gebruikt, waardoor de producten veilig zijn en deze het haar niet beschadigen. De inzet-rand is flinterdun, wat resulteert in een volle en natuurlijke uitstraling. Binnen een uur heeft uw klant een compleet nieuw kapsel dat makkelijk aan te passen is aan haar specifieke voorkeuren.

Voor meer informatie:
Natural Hair Company
Tel (06) 11779901
www.naturalhaircompany.nl

WWW.ESLABONDEXX.NL

WWW.HAIR-DIVISION.COM

HAIR DIVISION - AMBACHTEN 16 - 5711 LC SOMEREN - 0493-495361 - INFO@HAIR-DIVISION.COM

DÉ POMMADE MET GRIP VAN KERAMEN, VERKRIJGBAAR BIJ DE KAPPERSGROOTHANDEL

WWW.KAPPERS.EU

Zesde editie **FNV MOOIDag** rondom thema 'Op Stoom'

De FNV MOOIDag vindt dit jaar plaats op maandag 12 oktober in Amersfoort. Het is de zesde editie van het evenement voor iedereen die werkzaam is in de uiterlijke verzorging en persoonlijke dienstverlening. De dag is dus speciaal bedoeld voor kappers, schoonheidsspecialisten, visagisten, nagelstylisten, pedicures en wellness-medewerkers.

Het thema voor de FNV MOOIDag is 'Op Stoom'. Het toekomstperspectief voor de sector is van groot belang en met dit thema speelt deze dag daarop in. FNV MOOI helpt de branche om te groeien en de positie op de arbeidsmarkt te versterken. Daarom organiseert FNV MOOI dit evenement. Het is een kennismaking met de nieuwste trends en ontwikkelingen in de beautybranche voor ZZP'ers, werknemers en leerlingen uit de uiterlijke verzorgingsbranche.

Een locatie met geschiedenis

De locatie voor de dag is De Rijtuigenloods in Amersfoort, een industriële locatie met een inspirerende geschiedenis. Deze plek was voorheen een werkplaats en vroeger zijn veel mensen aan het werk geholpen op deze locatie. Hen werd een toekomstperspectief geboden in tijden van crisis. Dit sluit goed aan bij het thema van de dag.

Tijdens het evenement zijn verschillende presentaties te bezoeken, kunnen collega's elkaar ontmoeten en brengt FNV MOOI nieuwe inzichten en thema's naar voren. FNV MOOI biedt een leerzaam dagje uit.

Meer informatie:
FNV MOOI, tel. 030-2314221, info@fnvmooi.nl, www.fnvmooi.nl

Presentatie **Nederlandse Haarlijn** op 28 september

De kick off van het nieuwe hair fashion seizoen (najaar 2015-2016) vindt plaats op maandag 28 september. Op die dag wordt namelijk de spectaculaire showcase van de Nederlandse Haarlijn gehouden. Zowel de Haarlijn zelf als de presentatie ervan in Theater Orpheus wordt mede mogelijk gemaakt door de merken L'ANZA en KIS van Kappers.

In de afgelopen jaren is de halfjaarlijkse presentatie van de Haarlijn uitgegroeid tot het grootste vaktechnische evenement van de Benelux. Tijdens de komende editie staat de vaktechniek meer dan ooit centraal. Zo verduidelijkt een team van topkappers de techniek achter de nieuwe Urban-collectie op het grote podium en daarnaast bestaat de mogelijkheid om extra workshops te volgen. Er zijn in twee rondes vier verschillende workshops, die ieder vijftig minuten duren en worden aangeboden inclusief lunch. Voor de workshops zijn slechts een beperkt aantal kaarten beschikbaar.

De podiumpresentatie wordt tweemaal gehouden, te weten om 14.30 en 20.00 uur. Ook bestaat de mogelijkheid om de show te combineren met een heerlijk diner in het theater.

Voor meer informatie, de Haarlijn toolkit en tickets gaat u naar www.nederlandsehaarlijn.nl

Automatiseringsspecialist Patrick Klappe (directeur B&F Groep) heeft een heel eigen kijk op de kappersbranche en is daarom columnist van vaktijdschrift De Kapper. In deze uitgave gaat Patrick in op het werken met abonnementen in de salon.

Cash is King, of toch niet?

Toen mij in 2012 door een paar ondernemers werd gevraagd hoe ik de toekomst zag in onze branche, moest ik toch even goed nadenken. Immers, als er bij uitstek een branche is, waar niet of nauwelijks grootse innovatie plaatsvindt, dan is het in deze branche.

Uiteindelijk was mijn antwoord dat als ik het 100% voor het zeggen had, ik een nieuwe zaak volledig op abonnementen zou richten. Dit om een paar redenen. Allereerst ga ik ervan uit dat kwaliteit steeds meer een basale randvoorwaarde gaat worden om überhaupt een zaak te kunnen drijven. Immers, als je daar vandaag de dag een zooitje van maakt, is dat met alle sociale media, al dan niet versterkt door reviews, zo rond. Voor de rest lijkt het er soms op alsof je overal mee weg kan komen, of beter gezegd dat voor elk type salon wel een klantengroep lijkt te bestaan.

Zo heb ik de afgelopen jaren salons gezien die zo klein waren als uw meterkast, of salons waar u van de grond kon eten, niet omdat het zo schoon was, maar omdat er zoveel lag. Ook kwam ik in salons waar de halve ark van Noach binnen leek te zitten en zag ik salons die met trots twintig jaar niet in hun interieur geïnvesteerd hadden. Altijd een uitdaging waren de salons waarbij je winnaar van de Iron Man moest zijn om überhaupt binnen te komen of eerst Pluggerz in je oren moest doen om geen blijvende gehoorschade op te lopen en zo kan ik nog wel even doorgaan.

Natuurlijk ken ik de mooie voorbeelden ook, waar alles lijkt te kloppen – maar mijn punt is dat kennelijk voor bijna elke salon wel een doelgroep bestaat. Het gaat dus steeds vaker om het bestieren van de overige uitdagingen, die overduidelijk branchebreed gelijk zijn.

- Afnemende klanten trouw
- Afnemende bezoekfrequentie
- Grimmigheid in drukte
- Afnemende gemiddelde besteding
- Verlies van retailomzet aan het online kanaal

De ondernemers die de vraag aan mij gesteld hadden, luisterden aandachtig en zeiden weinig. Een nieuwe salon zat in hun planning, maar het probleem was het schrijven van het businessplan voor de beoogde financiering. In een moment van verstandsverbijstering bood ik aan ze te helpen door middel van het schrijven van een voorbeeldplan op mijn idee. Twee zondagen later stuurde ik het op met de boodschap dat ze deze als leidraad aan konden houden voor het schrijven van hun eigen plan, gebaseerd op hun eigen ideeën.

Vervolgens was het twee maanden stil. Enigszins geïrriteerd daarover besloot ik te bellen met de vraag of hun eigen plan gelukt was. Het antwoord was kort: “We gaan het doen”. Verbaasd vroeg ik wat precies, maar al snel werd mij duidelijk gemaakt dat het een prima plan was, mijn plan wel te verstaan, welke niet veranderd hoefde te worden. Ik was zowel met stomheid geslagen als blij verrast.

Daarna ging het snel, de salon kwam er en alle bestaande structuren werden omgegooid. De klanten betaalden nauwelijks meer via cash of pin aan de kassa, maar hadden een abonnement waarvoor ze bepaalde diensten kregen zonder moeilijke voorwaarden. Ze wisten van tevoren precies waar ze aan toe waren en kochten gemakkelijker producten omdat ze voor hun gevoel tijdens hun bezoek aan de salon nog geen geld hadden uitgegeven. Ook was er geen reden meer om hun bezoek uit te stellen en het belangrijkste argument: het voelde als ‘affordable luxury’! De klanten gedroegen zich als ambassadeur van de salon.

Een nieuw format was geboren! Andere salons volgden, zelfs in verschillende marktsegmenten en in verschillende streken, maar wel altijd zo veel mogelijk conform het plan. De ondernemers in kwestie incasseren inmiddels meer dan één miljoen euro per jaar en vinden cash al lang geen King meer, maar zo 2012!

Patrick Klappe

Reageren op deze column is mogelijk door een e-mail te sturen naar pklappe@bnfgroep.nl of te bellen naar B&F Groep in Oss, tel. (0412) 629111. Aanvullende informatie is ook beschikbaar op bnfgroep.nl

BALMAIN

PARIS

HAIR COUTURE

CATWALK PONYTAIL

Een verbazingwekkend eenvoudige clip-in Ponytail
(55 cm), met een onzichtbare bevestiging.
De perfecte fashion accessoire!

Consumenten adviesprijs € 59.95

info@balmainhair.nl · Tel. (+31)(0)15 - 380 95 70 · www.balmainhair.com

Klassieke stijliconen inspireren **Caterina Di Biase**

Caterina Di Biase heeft in samenwerking met Team Heading Out Hair & Beauty Australia een nieuwe collectie gelanceerd, genaamd 'Nouveau Chic Ultimate'. In deze hairfashioncollectie, die geïnspireerd is door klassieke stijliconen, wordt de elegantie van Grace Kelly en het sexappeal van Brigitte Bardot gecombineerd, waardoor een klassieke trend is ontstaan voor de moderne vrouw.

Caterina Di Biase gooit hoge ogen met haar nieuwe collectie vol met klassieke en uitdagende kapsels. Ter inspiratie nam zij twee sterke vrouwelijke stijliconen. Aan de ene kant staat Grace Kelly, vooral bekend vanwege haar klassieke haardracht. Ze verscheen vaak met klassieke en elegante kapsels, zoals een nette knot en strak naar achter gestreken haar. Maar vooral het klassieke golvende blonde haar was het belangrijkste kenmerk van Grace Kelly. Brigitte Bardot was aan de andere kant het sekssymbool van de jaren '50 en '60. Een leven vol glamour zorgde ervoor dat zij voornamelijk uitzonderlijke kapsels met veel volume droeg.

Deze klassieke stijlen van toen zijn opnieuw uitgevonden in de nieuwe collectie van Caterina Di Biase. Al deze invloeden hebben geleid tot een collectie vol met krachtige maar betoverende looks, van klassieke vlechten tot voluminieuze en ongetemde krullen. De collectie 'Nouveau Chic' is vastgelegd door de wereldberoemde fotograaf Andrew O'Toole in een spectaculaire zwart-wit fotoshoot. Ook heeft de release van de collectie geleid tot een finaleplaats in de Australian Hair Fashion Awards (AHFA) in de categorie Artistic Team of the Year. Het is een inspirerende collectie met een goed oog voor detail. The Nouveau Chic Ultimate Collection laat zien hoe krachtig en elegant een moderne vrouw kan zijn.

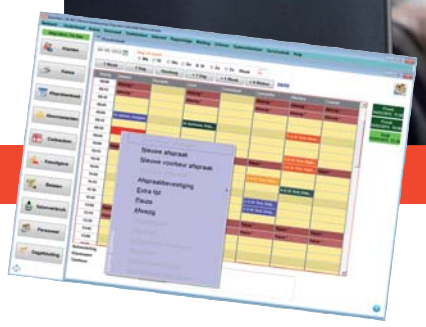
Meer informatie:
Headingout.com.au

Credits:

Hair: Caterina di Biase and Team for Heading Out Hair and Beauty Australia
Photographer: Andrew O'Toole
Make-up Artist: Kylie O'Toole
Stylist: Elaine Marshall

Salonnet

De meest gebruiksvriendelijke en betaalbare software voor uw salon



www.salonnet.eu

v.a. € 25,- p.m.

Overtuig uzelf, download GRATIS een demo

Ook online afspraak maken via APP

SalonNet - Schoolweg 15 - 3959 AW Overberg - T: +31 (0)343-758 252 - E: info@salonnet.eu

Bezoek de FNV MOOIDag 2015 en kom Op Stoom!

De FNV MOOIDag wordt ook dit jaar een dag vol nieuwe inzichten, inspirerende sprekers en presentaties, interessante Look & Learns en uiteraard een leuk dagje uit met collega's uit de branche! Ben jij ZZP'er, werknemer of leerling in de uiterlijke verzorgingsbranche? Op de FNV MOOIDag vergroot je jouw netwerk en kennis op jouw vakgebied. Geef jezelf de kans om te groeien en kom Op Stoom!

FNV MOOIDag, MOOI als je je blijft ontwikkelen!

Meer informatie en inschrijven: **www.fnvmooidag.nl**

MOOI als je je blijft ontwikkelen

mooi!

Aangesloten bij de FNV

Er is volop nieuws van het Oostenrijkse merk Hairdreams, dat gespecialiseerd is in hoogwaardige haarverlenging- en volumesystemen. Zo is er een nieuw trendboek met innovatieve stijlen en inspirerende creaties voor komende herfst en winter. Een ander belangrijk nieuwsfeit is de internationale introductie van het Laserbeamer Nano System, waarbij de nieuwste nanotechnologieën worden ingezet om de Hairdreams te plaatsen. Dit nieuwe inzetsysteem is volstrekt veilig, bespaart kapper en klant veel tijd en zorgt voor een prachtig natuurlijk resultaat.

Het Laserbeamer Nano System is ontwikkeld met als doel om een natuurlijk eindresultaat te creëren

Tien jaar geleden lanceerde Hairdreams het Laserbeamer-systeem, wat een regelrechte doorbraak was in de wereld van professionele haarverlengingen en –verdichtingen. Lange tijd is dit systeem favoriet geweest bij hairstylisten wereldwijd, maar nu is dit systeem dus nog verder verbeterd en heeft het een opvolger gekregen in de vorm van het Laserbeamer Nano System.

Nieuw Laserbeamer Nano System van Hairdreams zorgt voor zeer natuurlijke volumecoupes

Het beste van twee werelden

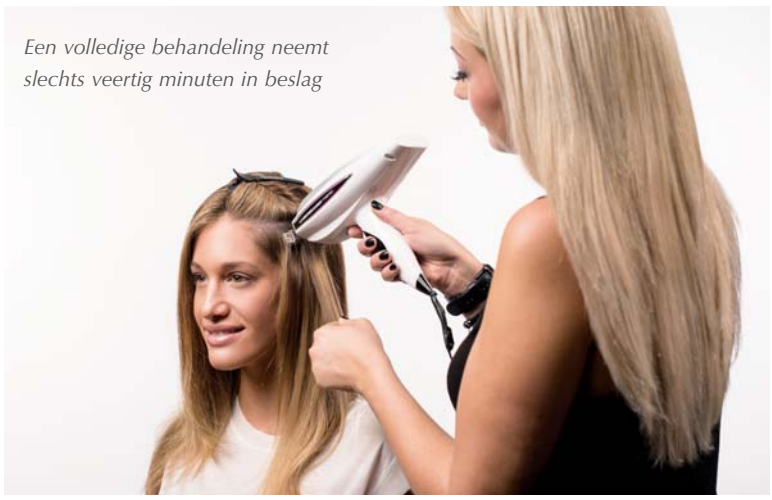
"Het mooie aan Laserbeamer Nano is dat de voordelen van het traditionele Laserbeamer-systeem behouden zijn, terwijl tegelijkertijd wel gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheden die nieuwe technologieën bieden", vertelt Hairdreams Marketing Manager Elisabeth Brandstetter. "Het belangrijkste voordeel van het gepatenteerde nieuwe Nano-systeem is dat het nog meer mogelijkheden biedt om het natuurlijke haar te verlengen en/of te verdichten. Nieuw ontwikkelde, ultra-platte verbindingen zorgen voor een prachtige natuurlijke valling van het haar, dat eenvoudigweg niet te onderscheiden is van het eigen haar. Daarnaast verdwijnen de verbindingen volledig in het eigen haar, waardoor ze hierin 'naadloos' integreren en volstrekt onzichtbaar zijn."

NanoSticks

"Het geheim van het Laserbeamer Nano System schuilt in zogeheten NanoSticks. Iedere stick bevat vijf kleine en extreem platte verbindingselemen-

Iedere NanoStick bestaat uit vijf verbindingselementen

Een volledige behandeling neemt slechts veertig minuten in beslag



De verbindingselementen zijn extreem plat en qua kleur afgestemd op de haarstreng. Hierdoor zijn de bondings volledig onzichtbaar

Test Laserbeamer Nano System zelf met de Starterskit

Ter introductie van Laserbeamer Nano System heeft Hairdreams een aantrekkelijke starterskit samengesteld! De kit bevat alle benodigdheden om direct aan de slag te gaan in uw salon en wordt geleverd inclusief een seminar met een Hairdreams-trainer. Meer informatie is te vinden op http://nano.hairdreams.com/nl/ of stuur een e-mail naar nl-cs@hairdreams.com en bespaar € 500,-!

ten. Bijzonder aan deze elementen is ook dat de kleur hiervan is afgestemd op het haar van de haarstreng zelf. Het daadwerkelijke plaatsen van de extension is zeer eenvoudig en gebeurt met behulp van het Laserbeamer Nano-apparaat. Hiermee worden vijf haarstrengen per dertig seconden geplaatst en een volledige behandeling neemt slechts veertig minuten in beslag."

Nieuwe salonservices en nieuwe klanten met Hair Creations

"Het Laserbeamer Nano System is niets minder dan een enorme stap voorwaarts om datgene te bereiken wat de hedendaagse consument verlangt, namelijk: een perfect natuurlijk resultaat. Met traditionele extensions heeft dit niets meer te maken. Niet alleen oogt het resultaat vele malen natuurlijker, ook is het Laserbeamer Nano System sneller en prijsvriendelijker waardoor het een brede doelgroep aanspreekt. Bij Hairdreams hebben we de term 'extensions' dan ook vervangen door 'Hair Creations'. Deze naam dekt de lading veel beter en geeft ook aan dat hairstylisten hiermee volop mogelijkheden hebben om hun klanten nieuwe salonservices aan te bieden, hun groep vaste klanten uit te breiden en indrukwekkende coupes te creëren zonder dat er creatieve of technische beperkingen zijn."

"Als er iets is dat consumenten tegenwoordig verlangen, dan is het een prachtige volle coupe met een natuurlijke uitstraling. Dit is precies waarvoor het Laserbeamer Nano System ontwikkeld is. Het systeem garandeert een naadloos integratie met het eigen haar"

Ondersteuning

Hairdreams is zeer overtuigd van het Laserbeamer Nano System en de mogelijkheden voor salons om hiermee nieuwe klanten aan te spreken. Om die reden worden salons op verschillende manieren ondersteund om het systeem tot een commercieel succes te maken. Voorbeelden hiervan zijn PR- en marketingmaterialen en handige online tools waarmee gevarieerde stylingmogelijkheden op een professionele manier worden gepresenteerd aan de klant.

Style Book 2015/2016

Ander nieuws van Hairdreams is de introductie van het nieuwe Style Book 2015-2016, dat online te lezen is op de website van Hairdreams. Het nieuwe Style Book telt 108 pagina's en toon vele coupes voor komend seizoen. De achterliggende vaktechniek wordt verduidelijkt met step-by-step foto's en instructievideo's. Verder bevat het Style Book werk van toonaangevende fashion hairstylisten en creatieve teams zoals The Doves, Charlie Le Mindu, Klaus Peter Ochs, D. Machst Group en Hairdreams-partnersalons uit een groot aantal verschillende landen. Opvallend is ook het grote aantal fashion events waarbij Hairdreams het afgelopen jaar betrokken was, zoals de Alternative Hair Show in Londen en de Fashion Week in zowel Parijs als Berlijn. ImpressieS en 'back stage' reports hiervan zijn ook onderdeel van het nieuwe Style Book.

Meer informatie:

Hairdreams Haarhandels GmbH
Tel. 0800-0220880 (gratis servicenummer)
nl-cs@hairdreams.com
www.hairdreams.com/nl/

Gratis Style Book 2015-2016 voor uw salon en uw klanten!

Het nieuwe Hairdreams Style Book 2015-2016 biedt 108 pagina's inspiratie voor uzelf en uw klanten. Het boek is online te lezen op www.hairdreams.com/nl/ maar u kunt ook een exemplaar bestellen zonder dat hier kosten aan verbonden zijn. Stuur hiervoor een e-mail met als onderwerp 'Style Book' naar nl-cs@hairdreams.com en vergeet niet uw gegevens (naam van de salon, KvK-nummer en postadres) mee te sturen. Telefonisch bestellen kan ook. Neem hiervoor contact op via tel. 0800-0220880.

TRINITY HAIRCARE
A TRIBUTE TO MICHAEL JACKSON

TRINITY
haircare

4 OKTOBER 2015 - TRINITY TRENDDAY APELDOORN

WWW.TRINITY-HAIRCARE.NL

Trinity organiseert komend najaar volop jubileum-events

Vijf jaar geleden werd het Zwitserse kappersmerk Trinity haircare op spectaculaire wijze geïntroduceerd op de Nederlandse markt. Meteen in het eerste jaar dat Trinity in ons land van start ging verzorgde het merk een zeer drukbezochte Michael Jackson Tribute-show tijdens de beurs in Rotterdam. Om het eerste jubileum te vieren, is een vernieuwde versie van deze show het hoofdingrediënt van de Trinity Trend Day, die op zondag 4 oktober gehouden wordt in het Apeldoornse Orpheus Theater.

Trinity gestart met eigen magazine

Sinds begin dit jaar brengt Trinity haircare een eigen magazine uit, dat verstuurd wordt naar alle partnersalons. Trinity Magazine verschijnt viermaal per jaar en staat boordevol trends, tips, interviews, nieuws over het merk en nog veel meer!

De Michael Jackson Tribute-show tijdens Hair Style 2010 markeerde het begin van het Trinity-succes op de Nederlandse markt. Om het eerste jubileum te vieren is een 2.0-versie van de show een belangrijk element van de Trinity Trend Day op 4 oktober

"De Tribute-show in 2010 was destijds onze vuurdoop in Nederland", vertelt mede-eigenaar Jeroen Schenke van Trinity Benelux. "Voorafgaand aan de beurs waren we ons er zeer van bewust dat het een 'make or break moment' zou worden. De show zelf was een gigantisch succes, werd gezien door duizenden beursbezoekers en gecoverd door alle Nederlandse vaktijdschriften. Voor ons was dat natuurlijk een geweldige eerste stap om Trinity op de kaart te zetten."

Michael Jackson Tribute-show 2.0 tijdens Trinity Trend Day

De jaarlijkse Trinity Trend Day wordt dit jaar op 4 oktober gehouden en een 2.0-versie van de Michael Jackson Tribute-show is een belangrijk onderdeel van het podiumprogramma. Jeroen Schenke: "Behalve de nieuwste haartrends speelt de muziek van The King of Pop een grote rol in deze show en we proberen beide natuurlijk zo goed mogelijk met elkaar te combineren. Verder wil ik nu nog niet al teveel in details treden over hetgeen we verder precies gaan laten zien in Orpheus, maar behalve de Tribute 2.0-show wordt hier ook een trendpresentatie gehouden door het European Artistic Team, worden er in verschillende categorieën awards uitgereikt en is er belangrijk productnieuws waarmee we de kappersbranche echt gaan verbazen."

Travel Event 2015 in Porto

Voorafgaand aan de show op 4 oktober is er een ander groot Trinity-event in Portugal, waar Trinity-kappers vanuit heel Europa samenkomen om de onderlinge banden te versterken, te genieten van vaktechnische presentaties en alles wat de stad Porto te bieden heeft. Het Travel Event 2015 vindt plaats van 19 t/m 22 september in een vijfsterren hotel en uiteraard zullen hier ook een aantal Nederlandse kappers bij aanwezig zijn.

Meer informatie:
Trinity haircare Benelux
Tel. 0485-521333
www.trinity-haircare.nl

Het European Artistic Team toont nieuwe trends en technieken tijdens het internationale event in Portugal èn tijdens de Trend Day in Orpheus ▶

Speciaal aanbod voor Trinity Trend Day

Voor kappers die graag willen kennismaken met Trinity haircare en alles waar het merk voor staat, is er een aantrekkelijk aanbod samengesteld. Wanneer u twee tickets (à € 49,-) bestelt voor de Trinity Trend Day op 4 oktober, dan ontvangt u een testpakket met een mooie selectie van Trinity-producten (ter waarde van hetzelfde bedrag: € 98,-) cadeau! Neem voor meer informatie contact op via info@trinity-haircare.nl of tel. 0485-521333.

Inline bedankt Kapsalon Privilege in Den Haag
voor de goede samenwerking en wenst haar veel succes met haar prachtige salon!

inline®
CONCEPTS OF BEAUTY

Showroom: Kerkweg 2
3465 JJ Driebruggen
0348 502244
www.inline.nl | www.welonda.nl

Great Hair Extensions maakt trainingsprogramma najaar/winter bekend

Great Hair Extensions is aanbieder van de grootste A-merken en toebehoren op het gebied van extensions. Het bedrijf is niet alleen toonaangevend op het gebied van haarverlenging- en volumesystemen, maar ook op het gebied van educatie. Trainingen worden gegeven op locatie in de salons en in twee opleidingscentra, te weten in Hengelo en in Capelle aan de IJssel. Onlangs heeft Great Hair Extensions het nieuwe educatieprogramma voor komende herfst en winter bekendgemaakt.

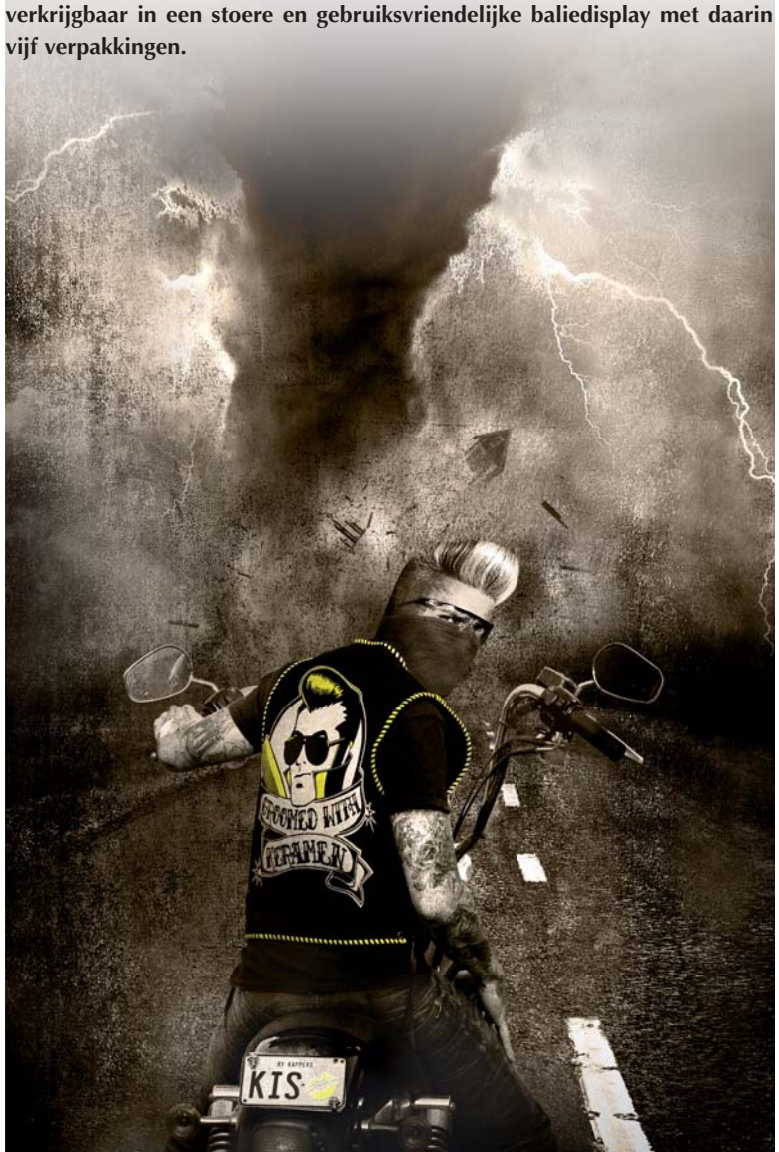
"Verkeerd geplaatste extensions zijn funest voor de relatie met de klant. Om die reden bieden wij salons die met onze systemen werken altijd een introductietraining aan, waardoor consumenten erop kunnen vertrouwen dat een partnersalon vanuit vaktechnisch oogpunt altijd perfect werk aflevert", aldus commercieel manager Herman Hodes.

Het volledige trainingsaanbod voor komend seizoen is beschikbaar op www.greathairextensions.nl. Herman Hodes: "Trainingen kunnen hier eenvoudig worden geboekt en ook is op de site duidelijk te zien wat de inhoud van een bepaalde training precies is en waar deze wordt gehouden. Voor kappers is het goed om te weten dat alle trainingen prima betaalbaar zijn. De tweedaagse opleiding Hairextensions bijvoorbeeld bieden we nu aan voor slechts € 100,-. Andere trainingen die we aanbieden zijn de eendaagse opleiding Tape Extensions en de eendaagse Weft/Weaving-opleiding. Geheel nieuw in het trainingsprogramma is een opleiding met de nieuwste knip- en snijtechnieken, die volledig zijn afgestemd op het creëren van extensioncoupes met een natuurlijke uitstraling. Daarmee spelen we in op de wens van consumenten. Mooie volle coupes met een natuurlijke look - waarbij de extensions perfect zijn geïntegreerd met het eigen haar - zijn namelijk populairder dan ooit tevoren!"

Meer informatie: Great Hair Extensions
Tel. 074-2780449
info@greathairextensions.nl
www.greathairextensions.nl

KISPOM8FORMEN

Ter aanvulling op de KIS All-in-one shampoo en de Hardhold Powergel lanceert KIS in de herencollectie Keramen nu de Pom8ForMen. Deze is verkrijgbaar in een stoere en gebruiksvriendelijke baliedisplay met daarin vijf verpakkingen.



De Pom8 geeft een licht glanzend resultaat en zorgt voor een stevige, langdurige en flexibele fixatie. Ook is de productformule wateroplosbaar en zeer geschikt voor het aanbrengen van creatieve accenten.

Net als de All-in-one shampoo en de Hardhold Powergel bevat ook Pom8 een heerlijk mannenparfum, dat speciaal voor KIS ontwikkeld is. Dit parfum bevat een hoge concentratie vetiver, een zeer populaire geurnoot in de meest exclusieve mannengeuren. Met Pom8 van Keramen krijgt de man dus wat hij verdient!

Meer informatie:

KIS by Kappers
Tel. 055-5431111
www.kappers.eu

KIS Studioprogramma najaar/winter 2015

Kappers die kiezen voor KIS mogen niet alleen rekenen op producten van professionele kwaliteit, maar ook op professionele trainingen! Voor komend seizoen heeft het studioteam weer een aantrekkelijk educatieprogramma samengesteld. Zo zijn er product- en color-avonden, een trendworkshop, een barber special, een lang haar workshop, een blond workshop, een 'party updo' training op 7 december en nog veel meer! Alle trainingen worden gehouden in de prachtige KIS-studio in Apeldoorn. Voor het complete programma, data, tijden en prijzen neem je contact op met KIS by Kappers.

Ontvang uw klanten in koninklijke stijl met **Salon Ambience**

Het Italiaanse Salon Ambience is één van de grootste merken ter wereld op het gebied van salonmeubilair. Het meubilair wordt volledig ontwikkeld en geproduceerd in eigen huis, waardoor de collecties niet alleen kwalitatief hoogwaardig, gebruiksvriendelijk en duurzaam zijn maar ook mooi om te zien. Daarnaast is het Salon Ambience-assortiment voor de gemiddelde hairstylist prima betaalbaar en beschikt het merk in Nederland over een uitgebreid netwerk van regiodealers. Nieuw bij Salon Ambience zijn enkele items in Louis XIV-stijl, waarmee u uw klanten in koninklijke stijl kunt ontvangen!

Lodewijk XIV, ook wel De Zonnekoning genoemd, regeerde zijn Franse koninkrijk vanuit het wereldberoemde Paleis van Versailles (bij Parijs) dat in alles rijkdom, roem en overdaad uitstraalt. Voor de nieuwste ontwerpen hebben de designers van Salon Ambience zich dus laten inspireren door de bijzondere stijl die onlosmakelijk met deze Franse koning verbonden is.

Camille
De stoel 'Camille' doet op verschillende manieren denken aan het Louis XIV-tijdperk, bijvoorbeeld door de vorm van de (chromen) armleuningen, de ovaalvormige rugleuning die mooi is afgewerkt met knopen en – optioneel – een bekleding in duo-toon met gekleurde bies zonder meerprijs.

Versailles
De pompstoel Camille combineert mooi met de verrassende Versailles-spiegel, die ook over een koninklijke uitstraling beschikt. De elegante, driekwart-lange spiegel is voorzien van een verlicht 'frame' dat een sprookjesachtige dimensie aan de salon toevoegt en ervoor zorgt dat de klant altijd in het centrum van de aandacht is. Verder is 'Versailles' voorzien van een zwart glazen kapblad met föhnhouder en een sierlijk gebogen voetsteun.

Boutique
De nieuwe lijn in Louis XIV-stijl wordt gecompleteerd door de spectaculaire receptiebalie Boutique, die een mix van stijl in zich verenigt. Zo combineert de rechte en cleane structuur van de balie (die afgewerkt is met wit PVC) prima met de aluminium poten en de glazen productdisplay. Aan de onderzijde biedt de receptie veel bergruimte en ook is er royaal plaats voor een computer en een toetsenbord, die in een speciale lade kan worden opgeborgen. Verder is er aan de voorzijde een schap om producten op te presenteren.

Voor meer informatie en verkoopadressen bij u in de buurt neemt u contact op met:

Salon Ambience Benelux
Tel. 0573-769081
www.salonambience.com

Nieuwe eigenaar voor **Great Lengths Nederland**

Great Lengths Nederland heeft een nieuwe eigenaar. De familie Busschaert, al jarenlang de Great Lengths-distributeur in België en Luxemburg, gaat zich nu ook op de Nederlandse markt richten. In de nieuwe situatie wordt het merk in de hele Benelux dus vertegenwoordigd door één bedrijf en dat biedt vele voordelen, zo laten Great Lengths International en de familie Busschaert in een gezamenlijke verklaring weten.

Voor kappers die met Great Lengths werken is het belangrijk te weten dat zij van de nieuwe situatie in principe weinig zullen merken. Great Lengths Nederland blijft gewoon gevestigd in Gouda en ook zaken als telefoonnummers, e-mailadressen en de contactpersonen blijven voorlopig ongewijzigd.

◀ *Samen met hun kinderen Davy en Davina vertegenwoordigen Veva en Paul Busschaert het merk Great Lenghts al jarenlang in België en Luxemburg. Afgelopen zomer is de Nederlandse markt daar aan toegevoegd*

Bijzondere band BE/NL

Bijzonder aan de overname van Great Lengths Nederland door de familie Busschaert is dat de connectie tussen beide al heel lang bestaat. Al twintig jaar geleden bouwden Veva en Paul Busschaert een goede verstandhouding op met Renée en Juur Zeck, die het merk in Nederland groot hebben gemaakt. De familie Busschaert deed met Great Lengths hetzelfde in België en Luxemburg en hierdoor ontwikkelde de Benelux zich voor het merk tot één van de topregio's in Europa. Ook hadden beide families regelmatig contact met elkaar om kennis en ervaringen uit te wisselen.

Logische stap

"Wie deze voorgeschiedenis kent, begrijpt dat de overname eigenlijk een hele logische stap is", vertelt Paul Busschaert. "We hebben inmiddels twintig jaar ervaring met Great Lengths. Deze ervaring en de familiale filosofie zullen we in Great Lengths Nederland blijven integreren. Behalve Veva en ikzelf zullen ook onze zoon Davy en dochter Davina hun bijdrage leveren om de service in de richting van Nederlandse kapsalons zoveel mogelijk te optimaliseren. Hierbij worden wij op onze beurt natuurlijk weer ondersteund door het merk zelf, dat wereldwijd marktleider is doordat de kwaliteit van het haar, de manier van plaatsen en de researchactiviteiten van zeer hoog niveau zijn. Uiteraard zal dit ook in de toekomst zo blijven. Meer service is dan ook het motto, evenals no-nonsense communicatie. Deze twee punten samen gaan resulteren in een win-winsituatie voor kapper en klant."

Grote naamsbekendheid

"Salons die op zoek zijn naar toegevoegde waarde en extra omzet, kunnen zonder enig risico met Great Lengths beginnen", vervolgt Paul Busschaert. "Consumenten wereldwijd kennen het merk en associëren het met zeer mooi haar en een hoog draagcomfort. Dit is natuurlijk een enorm voordeel voor salons. Zij hoeven het merk niet van nul af aan op te bouwen, want veel van hun klanten zijn er al mee bekend en weten dat het product staat voor duurzaamheid, kwaliteit en betrouwbaarheid. Succes is dus verzekerd."

Krachtige ondersteuning

"Salons die met Great Lenghts werken zijn voor ons uiteraard zeer waardevol en zij mogen dan ook rekenen op een krachtige ondersteuning van onze kant. Daarbij mag bijvoorbeeld gedacht worden aan technische ondersteuning en professionele trainingen. Salons die hier meer over willen weten zijn uiteraard van harte welkom om contact met ons op te nemen voor een vrijblijvend gesprek of een demo."

Meer informatie:

Great Lengths Nederland
Tel. 0182-512486
info@great-lengths.nl
www.greatlengths.nl

Consumenten wereldwijd associëren Great Lengths met zeer mooi haar, duurzaamheid en een hoog draagcomfort. Salons die met het merk starten hebben natuurlijk veel profijt van deze grote naamsbekendheid

Kleur, kleur en nog eens kleur in nieuwe L'ANZA-collectie

De nieuwe trendcollectie van L'ANZA voor komende herfst en winter draagt de naam 'Beauty is Color' en – u raadt het al – staat volledig in het teken van spraakmakende kleuren, waarmee u uw klanten kunt inspireren en verleiden. De nieuwe trendcollectie wordt op zondag 13 en maandag 14 september live gepresenteerd door het Nederlandse Artistic Team van L'ANZA samen met de Amerikaanse hairdesigner en kleurspecialist Shannon McPeek.

'Beauty is Color' is ontwikkeld door het L'ANZA International Team in samenwerking met de bekende Nederlandse modefotograaf Richard Monsieurs. Het Artistic Team benadrukt dat ze bewust gekozen hebben voor een gevarieerd kleurenpalet, maar dat voor iedere coupe geldt dat de kleur (of kleurencombinatie) de vorm van het kapsel versterkt. Een voorbeeld hiervan is een korte coupe met een diep donkerbruine basis en opvallende accenten in paars en oudroze aan de voorzijde.

Een andere coupe in de nieuwe najaarscollectie die speciale aandacht verdient is een creatie waarin heldere, rijke kopertinten met elkaar zijn gecombineerd. Doordat het haar bij de aanzet donkerder is gekleurd ontstaat een 3D-effect waardoor de verschillende kopertinten samen echt een ruimtelijk effect uitstralen.

Weer compleet anders is een blonde coupe waarin op heel subtiele wijze een pastelroze nuance is aangebracht. Ook hier geldt dat de kleuren en vormen elkaar versterken. Beide hebben in deze coupe een zachte, harmonieuze uitstraling.

Meer informatie:
L'ANZA Benelux
Tel. 055-5431111
www.lanza.eu

Studioprogramma L'Academy

Voor komende herfst en winter heeft L'ANZA het uitgebreide nieuwe studioprogramma van de eigen Academy bekendgemaakt, waarin de trendcollectie 'Beauty is Color' natuurlijk een belangrijke rol speelt. Maar….er is (veel) meer! Voorbeelden hiervan zijn de leerlingendag (om maximaal rendement uit uw leerling te halen), een cocktailnight met de lekkerste haarcocktails, de trendseminars 'Fifty shades of grey' en 'Slice your hair', de Color University met kleurengoeroe Brigiet Schoemaker, een verkooptraining, workshops gericht op kort, halflang of lang haar en nog veel meer. Voor een compleet overzicht met alle trainingen, data, tijden en locaties neemt u contact op met L'ANZA Benelux.

Live presentaties 'Beauty is Color' in Antwerpen en Apeldoorn

Op zondagavond 13 september wordt 'Beauty is Color' gepresenteerd in een theater in Antwerpen. Samen met het L'ANZA Artistic Team toont de Amerikaanse hairdesigner Shannon McPeek de bijbehorende knip-, kleur- en stylingtechnieken. De presentatie wordt de dag erna nogmaals gegeven in de studio in Apeldoorn. Wacht niet te lang met reserveren, want er is slechts een beperkt aantal plaatsen beschikbaar!

BaByliss PRO PerfecTwist geeft een eigen twist aan de nieuwste catwalktrends

In samenwerking met toonaangevende hairstylisten van over de hele wereld werkt BaByliss PRO continu aan de ontwikkeling van nieuwe tools voor professioneel gebruik in de salon. Hierbij wordt ingespeeld op de laatste modecollecties en catwalktrends en staat een vergroting van de creatieve vrijheid voorop. Na de MiraCurl® die moeiteloos krullen in het haar maakt, introduceert BaByliss PRO nu de PerfecTwist. Een creatieve tool die in een handomdraai perfecte twists in het haar creëert.

Met de PerfecTwist zijn de mogelijkheden eindeloos. Looks uiteenlopend van natuurlijk, casual en ongedwongen tot verfijnd, elegant en exclusief zijn gemakkelijk te realiseren. Ook het invlechten van linten en andere accessoires is mogelijk.

Werking

De PerfecTwist is ergonomisch ontworpen en ligt dus goed in de hand. Het apparaat is licht van gewicht en creëert in een mum van tijd trendy twists in het haar. De PerfecTwist heeft twee haakjes waarin je de uiteinden van de haarlokken die je wilt twisten kunt klemmen. Eerst twist de PerfecTwist deze lokken afzonderlijk. Daarna draait de hele kop van het apparaat, waardoor de aparte strengen in elkaar worden getwist.

Accessoires

De PerfecTwist is draadloos en werkt op batterijen, waardoor deze gemakkelijk mee te nemen is. Ook wordt er een kit met vijftig accessoires meegeleverd die te gebruiken zijn voor het maken van verschillende looks. Zo geef je gemakkelijk een persoonlijke twist aan de trends van het moment. Een nonchalante bohemian look kan met de PerfecTwist in een mum van tijd gerealiseerd worden. Ideaal voor festivals, feestjes en events. Maar ook een stijlvolle glamour look, voor een bijzondere avond uit is met deze tool snel gecreëerd.

Creatieve tool

Stanley Martina is educator bij BaByliss PRO. Over de mogelijkheden van de PerfecTwist zegt hij: "De PerfecTwist is vooral een heel leuke tool! Met wat creativiteit kun je er eindeloos veel verschillende looks mee creëren en je eigen twist geven aan de trends van het moment. Daarnaast werkt het apparaat erg makkelijk. In drie simpele stappen maak je een perfecte twist in het haar die je zo strak of losjes maakt als je zelf wilt. Normaal gesproken ben je daar aanzienlijk langer mee bezig, zeker als je wilt dat de twists en het kapsel goed in model blijven."

Meer informatie:

BaByliss PRO
Nederland
Tel. 030-2219630
www.babylisspro.nl

De PerfecTwist twist eerst twee afzonderlijke lokken (stand 1). Deze kunnen vervolgens in elkaar worden getwist (stand 2) ▶

PROFESSIONAL

jura

Ultieme koffiebeleving, verrassend betaalbaar

JURA Professional biedt een breed assortiment hoogwaardige koffie- en espressomachines . Ook voor saloninrichtingen heeft JURA Professional een maatwerk koffieoplossing, de JURA IMPRESSA XS9 Professional. Met één druk op de knop kan iedereen de lekkerste koffierecepten bereiden.

- Hoogwaardige koffie- en espressomachine
- Geschikt voor elke koffieboon
- Gebruiksvriendelijke koffiemachine
- Excellent Swiss Made design
- Uitstekende service

Nu met GRATIS extra bonenreservoir, inclusief bijpassende melkkoeler voor ultiem gemak (t.w.v. €155,45).
GRATIS aflevering en installatie op locatie.

Meest geplaatste koffiemachine in retail:
JURA IMPRESSA XS9. Meer weten?
Ga naar juraprofessional.nl/dekapper
of bel: 079 – 33 00 796

Topkwaliteit voor uw bedrijf.

Beauty Live
Wellness · Nails · Cosmetics · Hair

21 en 22 november 2015

Vakbeurs voor cosmetica, wellness, manicure, pedicure en kappersbenodigdheden

- Grensoverschrijdende beurs
- Meer dan 6000m² beursoppervlakte
- Platform om uw netwerk te onderhouden en uit te breiden

messekalkar

Openingstijden:
zaterdag van 10.00 - 18.00 uur
zondag van 10.00 - 18.00 uur

www.messekalkar.de • gianna.koster@messekalkar.de • Tel. 0049-2824-910124

Nieuwste Aveda-introducties gaan gepaard met sterke promocampagne

De nieuwste introducties van Aveda betreffen producten voor dikker haar èn volume van de aanzet tot de punten. Met de Thickening Tonic en de haarverzorgingslijn Invati gebruikt Aveda de kracht van natuurlijke plantextracten om het haar dikker en sterker te maken. Beide introducties gaan gepaard met een ijzersterke promotiecampagne, die gedragen wordt door product- en sfeerfoto's van het hoogste niveau.

Met de visueel sterke campange lanceert Aveda een nieuwe lijn met organische producten, die ervoor zorgen dat er weer leven wordt geblazen in dunner wordend haar. Bij de ontwikkeling van deze producten heeft Aveda zich laten inspireren door eeuwenoude tradities en wijsheden van de Indiase Ayurveda-leer.

Thickening Tonic voor een snel resultaat

Eén van de speciale ingrediënten van de Thickening Tonic is Amla, een kruid dat al eeuwenlang gebruikt wordt door de Indiase bevolking om het haar gezonder en sterker te maken. De styling spray hecht zich aan het haar en geeft elke haarstreng een nieuwe laag waardoor de haarlok direct dikker wordt. Voor sterker haar wordt er tarweproteïne toegevoegd, zodat het haar ook beschermd is tegen hoge temperaturen van stylingsproducten.

De Thickening Tonic verdikt het haar op een natuurlijke wijze met Arabisch gom, een natuurlijke haarverdikker die het haar niet verzwaard. Bij het gebruiken van deze styling spray verspreidt zich bovendien een aangename geur van de Pure-Fume Aroma. Dit verfrissende aroma is ontstaan door de combinatie van organische vanille, bergamot en andere pure planten- en bloemenessences.

Het 3-stappenplan van Invati

Aveda presenteert ook de revolutionaire haarverzorgingslijn Invati, wat Sanskriet is voor 'versterken'. Deze producten zijn gebaseerd op de traditionele Ayurvedische wijsheden met botanische ingrediënten in combinatie met de huidige technologie van de eenentwintigste eeuw. Invati bevat een natuurlijk afgeleid systeem om haaruitval met meer dan dertig procent te verminderen.

De tekenen van veroudering van zowel haar als hoofdhuid zijn dat het haar dunner wordt, volume verloren gaat en dat de hoofdhuid strak en droog aanvoelt. Deze lijn is speciaal ontwikkeld om deze onaangename effecten tegen te gaan. Klinische testen bewijzen dat het dagelijks gebruik van de Exfoliating Shampoo, Thickening Conditioner en Scalp Revitalizer haartuitval aanzienlijk vermindert en helpt om het haar langer te behouden.

Voor aanvullende informatie:
Aveda Benelux, tel. +32 (0)27168555, www.aveda.nl

RollerCoaster™

Keep Rolling!

Bent u het ook moe om steeds opnieuw haren uit de wielen van uw kappersfiets en werkwagentje te verwijderen? Met de gloednieuwe Roller-Coaster™ is dit allemaal verleden tijd! Sibel Furniture lanceert de eerste kappersfiets die 100% onderhoudsvrij is. Verplaats u uiterst comfortabel in uw salon en ervaar de luxe van moeiteloos rijden.

3 ANTI-HAAR OPLOSSINGEN

1. Plastic beschermkap die werkt als een **scherm**
2. **Naadloze** plastic beschermkap
3. Speciaal ontwikkelde **antistatische** wielen

ontdek de volledige RollerCoaster™ collectie op **www.sibelfurniture.com**

Sibel FURNITURE

Sinelco International bvba | Industriepark, Klein Frankrijkstraat 37, 9600 Ronse, Belgium | +32 (0) 55 33 41 41 | info@sinelco.com

Metamorphik nieuwe collectie van **Sebastian Professional**

Het individu en zelfexpressie worden tegenwoordig steeds belangrijker. Met dit gegeven in het achterhoofd creëerden Michael Polsinelli en Shay Dempsey de nieuwe collectie 'Metamorphik'. Eruptek en Resintek, de producten van Metamorphik, zijn geïnspireerd op transformaties in de natuur en dagen tegelijkertijd de menselijke perceptie uit.

Met de collectie 'Metamorphik' transformeren Michael Polsinelli en Shay Dempsey de staat van het haar. Door verrassende extremen en cutting edge-technieken is er meer mogelijk op het gebied van haarkunst. Polsinelli zegt over de nieuwe lijn: "We wilden echt iets in het leven roepen dat trouw is aan het DNA van Sebastian Professional; producten die creativiteit mogelijk maken en individualiteit laten doorschijnen. Met beide producten kunnen zowel stylisten als consumenten hun grenzen verleggen."

Eruptek

Eruptek is een lava-achtige stylingpasta die de energie van een vulkaan bevat. Als Eruptek in het haar wordt aangebracht, vindt er een explosie plaats waarbij

het haar zodanig transformeert dat zowel stylisten als consumenten hun creativiteit de vrije loop kunnen laten. Michael Polsinelli over dit product: "Zodra het in contact komt met het haar overtreft Eruptek elke stylingverwachting want het geeft textuur en volume met een hold. De vulkanische as zorgt voor een matte look, die met geen ander product vergeleken kan worden."

Resintek

Het vloeibare, harsachtige stylingproduct Resintek bestaat uit duurzame was die aan de carnaubaboom wordt onttrokken. Resintek zorgt voor glans, hold en geeft elasticiteit waardoor het haar kneedbaar blijft en gedurende de dag in verschillende stijlen kan worden gemodelleerd. Shay Dempsey zegt hierover: "Resintek draagt de perceptie uit zodra het uit de fles komt. Het is zeer vloeibaar en geeft het haar een onverwachte hold en hyperglans."

Looks

Om alvast inspiratie op te doen voor het werken met de twee producten introduceert Sebastian Professional ook acht looks als onderdeel van de Metamorphik-collectie. Een voorbeeld hiervan is 'Meta Cuts', waarbij een brutale coupe gecreëerd wordt door rauwe, multi-getextureerde lagen te bewerken met de producten. Andere opties zijn 'Inner Morphing', met föhnen voor maximaal volume, en 'Outer Morphing', met textuurveranderingen van het haar door het gebruik van hete tools op vochtig haar. Door een combinatie van Eruptek en Resintek te gebruiken ontstaat de 'Trans Morphing'-look met extreme glans, toegenomen textuur en impactvol volume. Eruptek en Resintek zijn verkrijgbaar bij Sebastian Professional-salons vanaf 22 september tegen een adviesprijs van €34,50 per stuk.

Meer informatie:

Sebastian Professional
Tel. 010-3009350
www.sebastianprofessional.nl

Vakbeurs Uiterlijke Verzorging @UV_EH

VAKBEURS UITERLIJKE VERZORGING

EVENEMENTENHAL
VENRAY
17, 18 en 19
oktober 2015

Dé inspirerende inkoopbeurs voor Zuid-Nederland

★★★★★
Kappers WEDSTRIJD
OP **ZONDAG** 18 & **MAANDAG** 19 OKTOBER
★★★★★

BEZOEKEN?

VOOR INFO EN GRATIS E-TICKET > EVENEMENTENHAL.NL/UV-VENRAY
ACTIECODE > 8150002214

WAHL® ProLithium Series

Constante power met Lithium-Ion accu

SuperTaper Cordless

Aangedreven door een efficiënte en duurzame Lithium Ion-batterij.

In 3 uur volledig opgeladen en gereed voor 1,5 uur continu gebruik.

Lichtgewicht en draadloos voor nog meer gebruiksgemak, maar met dezelfde snijkwaliteit als de bekende snoertondeuses van WAHL®

Voorzien van precisiegeslepen, verchroomde snijmessen en de verstelhendel om kniplengtes aan te passen van 1 - 3,5 mm zonder het mes te verwisselen.

Verstelbaar snijmes

Voor gebruik met en zonder snoer

Li-ion
3 uur laden voor 1,5 uur gebruik

Made in USA
Hoogwaardige kwaliteit uit de VS

WAHL® MOSER® ermila®

www.tondeuse.nl

Schwarzkopf Professional viert schoonheid van leeftijd

Schwarzkopf Professional heeft de 38e editie van Essential Looks geïntroduceerd. Hierin vertaalt het merk de laatste catwalk-trends naar diverse haarstijlen. Het meest opvallende aan de nieuwste editie is dat er veel aandacht is voor de schoonheid die met leeftijd komt.

Veel mensen proberen om tegen de tekenen van ouderdom te vechten of ze te maskeren. Schwarzkopf Professional vindt dat de schoonheid die met de jaren komt juist moet worden gekoesterd en maakt dit duidelijk met de 'Age of Beauty'-collectie. Deze bestaat uit de trends 'Silver Glory', 'Layered Chic' en 'Heritage Blend'.

Silver Glory
Grijs haar wordt in deze collectie niet weggewerkt, maar juist omarmd. Igora Royal Absolutes Silverwhite benadrukt de schoonheid van deze natuurlijke haarkleur. De zilveren accenten geven de grijze tinten een frisse, nieuwe glans. Deze trend laat zien dat grijs haar zich niet aan de regels hoeft te houden en alle vormen en nuances kan aannemen.

Layered Chic en Heritage Blend
De trend 'Layered Chic' draait om laagjes en niveaus. Net als bij de kleding draait dit bij het haar ook om de combinatie van losse structuren. 'Heritage Blend' laat prints en ruitmotieven herleven. Zelfverzekerd en uniek zijn de steekwoorden die hierbij passen. Dit komt terug in het haar, dat zijn glans hervindt met Igora Royal Absolutes Age Blend, nu in tien nieuwe tinten.

Meer informatie:

Schwarzkopf Professional
Tel. 030-6073125
www.schwarzkopf-professional.nl

Najaarscollectie Bright Shade staat voor intense 3D-kleuren en -texturen

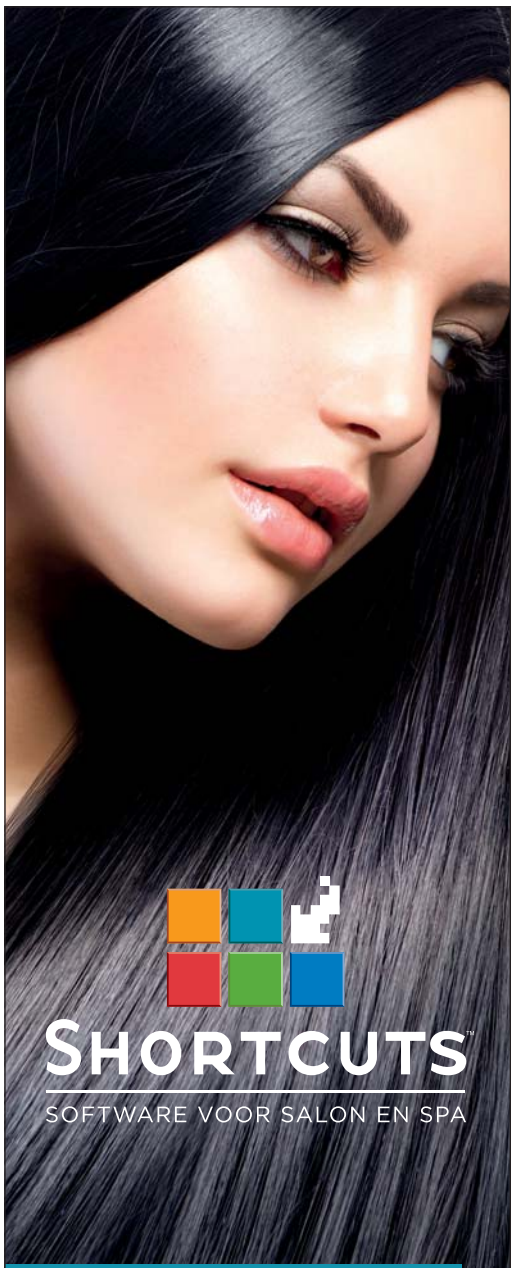
Het Artistic Team van het Italiaanse kappersmerk Vitality's heeft voor komende herfst en winter de trendcollectie Bright Shade ontwikkeld, waarin kleuren en texturen zorgvuldig op elkaar zijn afgestemd. In de collectie is alles erop gericht om nauwkeurig afgewerkte volumelooks te creëren die een zeer natuurlijke uitstraling hebben. Dit geldt ook voor de nieuwe productrange Intensive Aqua Filler die tegelijk met de trendcollectie gelanceerd wordt.

Vitality's introduceert een lijn met drie 'Fillers', die het haar herstellen, verstevigen en voller doen lijken ▶

Om de halfjaarlijkse trendcollectie te ontwikkelen, onderhoudt het Vitality's Artistic Team nauwe banden met de Italiaanse mode-scene. De laatste trends van de Milanese catwalks worden door dit team dus rechtstreeks vertaald naar meer commerciële looks, die direct toegepast kunnen worden in de salon. Naast de rijke natuurlijke kleuren van de collectie verdient ook de lange, ultra-steile coupe met pony speciale aandacht. Deze coupe is eenvoudig, maar o zo verleidelijk wanneer deze vanuit vaktechnisch oogpunt perfect is uitgevoerd.

Om de Bright Shade-coupes nog mooier te maken, is de productlijn Vitality's Intensive Aqua Filler ontwikkeld. Deze bestaat uit drie parabeen-vrije producten (shampoo, mousse, treatment) die het haar niet alleen reinigen en hydrateren, maar ook voller en steviger maken. Voor de verschillende salonservices die met deze Fillers mogelijk zijn neemt u contact op met Vitality's.

Vitality's is in Nederland verkrijgbaar bij Happy Hairservice (Rotterdam), Sarlemijn Kappersproducten en Service (Purmerend & Amsterdam), Hair & Body Beauty (Sluis) en DO-itt (Roosendaal). Voor meer informatie kunt u ook contact opnemen met de heer Philippe Vanlandeghem (commerciële dienst Vitality's), tel. +32 (0)475 840758.



SHORTCUTS
SOFTWARE VOOR SALON EN SPA

Werk slimmer,
niet harder.

0499/33.09.10.

www.shortcutssoftware.nl

info@shortcutssoftware.nl

STUDIO intensive

www.studio-intensive.com

Soin Integral 10 en 1

Het product dat maar liefst
10 verzorgende eigenschappen
in één product heeft!!

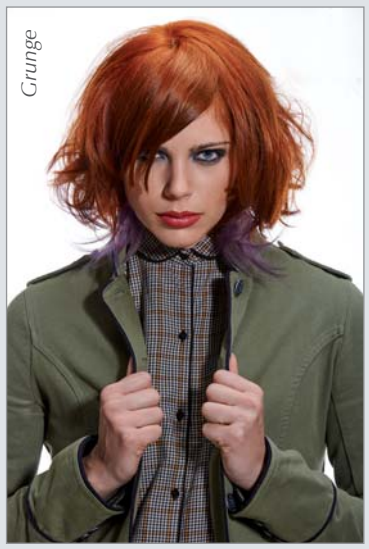
Deze haarspray van Subtil is onmisbaar. Het voedt, herstelt, beschermt de kleur, beschermt tegen de warmte en geeft zachtheid en glans. Het houdt uw kapsel langer in model, geeft volume en vorm, disciplineert weerbarstige krullen, vergemakkelijkt het föhnen en ontwart onmiddellijk.

subtil

Hair-Combi
Mierloseweg 19, 5707 AB Helmond, tel. 0492-550982,
E-mail: info@hair-combi.nl

KIN Cosmetics: Sixties, Grunge en Preppy trends voor 2015

KIN Cosmetics heeft onder de naam KINTRENDS015 de drie belangrijkste trends voor komend seizoen gepresenteerd. Het gaat hier om de stijlen Sixties, Grunge en Preppy. De Sixties style betreft een kort retrokapsel, de Grunge-stijl valt op door de verrassende kleurovergangen en de Preppy trend is een elegante coupe met een slag in het haar.



◀ *Sixties*

Het sixties-kapsel valt op door de fadingtechniek die vooral aan de voorkant is toegepast en door het volle volume.

De haarstijl 'Grunge' is, net als de gelijknamige muziekstijl, wild en nonchalant. Dit wordt veroorzaakt door de onregelmatigheden die in het kapsel geknipt worden. Deze stijl is verder erg opvallend door het gebruik van de kleur violet. De 'Preppy' haarstijl ziet er eleganter uit, met subtiele kleurschakeringen. Deze look wordt afgemaakt door de slag in het haar. De preppy stijl is er ook voor mannen. De stappenplannen voor het creëren van de looks zijn bij KIN Cosmetics verkrijgbaar in boekvorm en op USB-stick.

Meer informatie:
KIN Cosmetics Nederland
Tel. 0418-652560
www.kincosmetics.nl

KINESSENCES Natural Color

Kinessences heeft een nieuwe productlijn geïntroduceerd. Naast de bestaande Kinessences-lijn is er nu ook Kinessences Color. Deze bestaat uit permanente haarkleuringsproducten zonder ammoniak of PPD en met 90% natuurlijke ingrediënten. De hoofdbestanden zijn vijf oliën van natuurlijke oorsprong die een professioneel resultaat garanderen. Het gaat hier om arganolie, macadamia-olie, kukui-olie, camelia-olie en druivenpitolie.

Kleurdeeltjes van grote intensiteit smelten binnen de haarvezel samen en vormen zo een macromolecuul. Deze geven binnen de haarschacht met kracht een kleur af terwijl de vijf oliën met hun eigenschappen de schoonheid, gezondheid en bescherming verbeteren. Het resultaat is een dubbele bescherming vóór, tijdens en na het kleuringsproces. De producten elimineren de uitwerkingen van UV-straling, verlengen de duurzaamheid en egaliteit van de haarkleuring en dragen zichtbaar bij aan de gezondheid van de haarvezel.

Geïnteresseerde salons kunnen vrijblijvend een kleurdemo van KINESSENCES ontvangen.

GRATISBIJ**KIS**

Bevalt u de KeraSpray en KeraMousse van KIS net zo goed als de rest van Nederland? Vraag uw groothandel dan naar **de speciale Haarmode Lijn Herfst/Winter actie 2015**. U ontvangt bij aankoop van een doosje spray of mousse **een gratis banier van 60 x 160 cm**. Bestelt u zowel een doosje spray als mousse dan ontvangt u **alle drie de banieren geheel gratis**. Voor de prijs hoeft u het niet te laten. Mocht uw groothandel deze actie niet voeren belt u dan rechtstreeks KIS (055-5431111).

WWW.KAPPERS.EU / 055-5431111

KERATININFUSION**SYSTEM**

D-Méli-Mélo met polka dots

De haarborstellijn van Sibel, D-méli-mélo, valt op door zijn innovatieve techniek en zijn frisse kleuren. Wat dit laatste betreft is er nieuws: naast de kleuren die al verkrijgbaar waren zijn nu ook polka dots verkrijgbaar. Er is keuze tussen een rode borstel met grote of kleine witte polka dots of een witte borstel met grote rode dots.

De borstels in de lijn D-méli-mélo vallen op door de innovatieve structuur met flexibele borstelpunten in drie verschillende lengtes. Hierdoor ontwart de antistatische borstel het haar op een milde manier. Vooral voor mensen met fijn haar of een gevoelige hoofdhuid zijn deze borstels geschikt. De borstels kunnen zowel op nat als droog haar worden gebruikt. Het ergonomische handvat, ten slotte, houdt prettig vast. De haarborstels met polka dots worden geleverd in een handige houder met vier borstels per kleurencombinatie.

Meer informatie:
Sinelco International bvba
Tel. +32 (0)55 334141
www.sinelco.com

Vakbeurs UV Venray: 17 t/m 19 oktober

Ieder jaar strijkt de Vakbeurs Uiterlijke Verzorging neer in drie locaties in Nederland: in Gorinchem, Hardenberg en van 17 tot en met 19 oktober aanstaande is Venray aan de beurt.

Voor kappers en andere beautybranche-ondernemers uit vooral Gelderland, Noord-Brabant en Limburg maar ook uit de rest van Nederland en Duitsland is dit een uitgelezen kans om elkaar te ontmoeten en nieuwe trends en producten uit de schoonheids- en kappersbranche te ontdekken.

Er zijn drie redenen waarom de Vakbeurs Uiterlijke Verzorging belangrijk is voor kappers en andere verzorgingsspecialisten. Ten eerste is de Limburgse beurs een belangrijke inkoopbeurs van de branche in Zuid-Nederland. Daarnaast blijft u door het bijwonen van de vele lezingen, workshops, demonstraties en presentaties goed op de hoogte van de laatste technieken en trends. Ook is Venray een ontmoetingsplek voor verschillende verzorgingsspecialisten zoals kappers, nagelstylisten en visagisten, aangezien deze branches steeds vaker samenwerken.

Meer informatie
Vakbeurs Uiterlijke Verzorging
Tel. 0523-289898, www.evenementenhal.nl

Introductie Eslabondexx succesvol verlopen

Tijdens de laatste editie in maart 2015 van de internationale kappersvakbeurs Cosmoprof in het Italiaanse Bologna werd het Zwitserse merk Eslabondexx groots geïntroduceerd. Kort daarna vond de lancering in de Benelux plaats door distributeur Hair Division. Eigenaar Raymond van Someren laat weten dat de introductie tot nu toe succesvol is verlopen.

"Eslabondexx is een effectieve haarhersteller die te combineren is met elke chemische behandeling zoals kleuringen en blondering van alle professionele merken. Tevens kan het gebruikt worden bij omvormingsbehandelingen", verduidelijkt Raymond van Someren. "Het maakt dus niet uit met welke merken een salon werkt: Eslabondexx is hier altijd mee te combineren. Ik ben ervan overtuigd dat dit een belangrijke reden is voor het succes in de Benelux en dit geldt ook voor de aantrekkelijke prijs van het product, waardoor er voor salons volop mogelijkheden zijn om extra omzet te maken met de behandelingen."

Behalve Eslabondexx vertegenwoordigt Hair Division ook de kappersmerken Silky en Nouvelle. "Silky is een totaal salonconcept dat exclusief aan de professionele kapper wordt aangeboden. Deze salonexclusieve manier van distributie wordt gecombineerd met een zeer concurrerende prijs/kwaliteit-verhouding. Ook Nouvelle is een totaalconcept en wordt verdeeld door verschillende groothandels en shops in Nederland en België. Een overzicht met verkoopadressen is te vinden op hair-division.com."

Meer weten? Neem dan contact op met het salesteam van Hair Division of bezoek één van de Eslabondexx-events bij u in de buurt. Meer informatie hierover vindt u op eslabondexx.nl en op facebook.com/EslabondexxNederland.

Hair Division, tel. 0493-495361
info@hair-division.com, www.eslabondexx.nl, www.hair-division.com

Great Lengths®

the science of hair extensions

DÉ MEERWAARDEN VOOR UW SALON:

DÉ REFERENTIE IN PERFECT HAAR.

+ Tientallen duizenden salons wereldwijd gingen u al voor.

Natural Ends

+ Mooiste haar tot in de puntjes

Veredeling van het haar.

+ Great Lengths unieke “osmose techniek”

Trouwe klanten opbouw

+ Vaar samen mee met uw klanten op 30 jaar nonstop onderzoek in beste toepassing & haar.

Boost nu uw business in omzet

100 % ETHICAL
Setting fair standards
100 % RACEABLE

Bel of mail voor vrijblijvende info in uw salon:

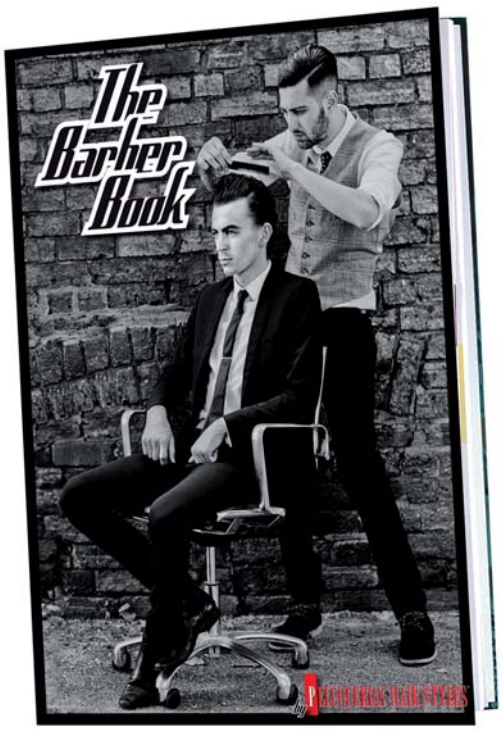
Great Lengths B.V. | Kampenringweg 3-5 | 2803 PE Gouda | **Tel: 0182 / 512 486** | **www.greatlengths.nl** | **info@great-lengths.nl**

The Barber Book: echte mannen weten waarom

Speciaal voor barbershops en herenkappers heeft Trend-Design een assortiment dat is afgestemd op deze doelgroep. Dit bestaat bijvoorbeeld uit extra grote kapmantels met stijlvolle (krijt)streeppatronen en 'de cadeaubon voor echte mannen' die inclusief envelop in een mooie box worden aangeboden. Helemaal nieuw in de Barber Shop van Trend-Design is 'The Barber Book'.

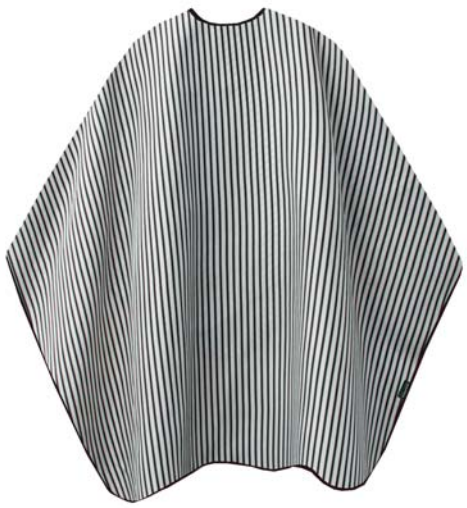
Het boek telt 66 pagina's, heeft een luxe hard cover en staat boordevol markante barber-styles, die direct in de salon kunnen worden toegepast en ontwikkeld zijn door toonaangevende herenkappers van over de hele wereld. Ook bevat The Barber Book een baarden-special met duidelijke step-by-step-foto's.Verder

▲ *The Barber Book toont vele nonchalante en markante hairstyles. Ook bevat het boek een special over baarden, inclusief step-by-steps*



is het boek een absolute 'wanna have' door de mooie vormgeving en de ijzersterke fotografie.

Producten van Trend-Design worden verkocht bij de betere kappersgroothandel. Voor meer informatie en verkoopadressen gaat u naar trend-design.eu of neemt u contact op via +49 (0)5221 54900.



De XXL Barber Cape (145 x 170 cm) van Trend-Design heeft een 'very classy' streeppatroon ▶

Barburys biedt scheerartikelen in luxe set aan

Barburys by Sibel is de mannenhaarverzorgingslijn van Sinelco. Het merk richt zich op stijlvolle en klassieke scheerartikelen. Deze zijn vanaf nu ook verkrijgbaar in een mooie set, bestaande uit een scheermes, scheermeshouder, scheerkom en scheerborstel. De mesjes zelf worden niet meegeleverd.

Vintage scheerbeurten voor mannen zijn momenteel een belangrijke trend. Barburys sluit hier met zijn producten naadloos op aan. Het merk ondersteunt de professionele barbier met kwalitatieve producten zoals vlijmscherpe messen, shavettes en vlinderscheermessen waarmee scheren weer in een kunst verandert. De borstels zijn met de hand gemaakt van zilverdashaar om ultiem zacht comfort te garanderen.

De scheerproducten zijn nu in een luxe set verkrijgbaar. De producten worden geleverd in een mooie luxe verpakking, waardoor ze bij uitstek geschikt zijn als retailproduct in uw salon.

Meer informatie en verkoopadressen:

Sinelco International bvba
Tel. +32 (0)55 334141
www.sinelco.com

BaBylissPRO™

BAB1100E

PerfecTwist

Volg de stappen:

Creëert twists en haarstijlen

Van een natuurlijke, casual look tot een verfijnde, exclusieve look voor die speciale avond uit. Het creëren van verschillende haarstijlen is met de PerfecTwist een stuk gemakkelijker en leuker! De PerfecTwist werkt op batterijen (meegeleverd).

Inclusief 50 trendy accessoires!

- 10 verschillende linten en draden
- 16 mini clips in 2 verschillende maten en keuren
- 6 ringen in verschillende vormen en kleuren
- 18 elastiekjes in 3 verschillende maten

Meer informatie: www.babylisspro.com

Jaguar introduceert mini stijltang Starlight en powertondeuse J-Cut 50

In september brengt Jaguar verschillende nieuwe kapperstools op de markt, waaronder de miniatuur-stijltang 'Starlight' en de krachtige designtondeuse J-Cut 50.

De Starlight-straightener meet slechts 19 centimeter en weegt niet meer dan 104 gram, waardoor deze gemakkelijk in een handtas past en overal mee naartoe genomen kan worden. Doordat de platen zijn voorzien van een keramische coating, glijden deze zeer soepel door het haar. De stijltang kan een maximale temperatuur van 190 °C bereiken en heeft een twee meter lang snoer met draaikoppeling voor een flexibele hantering.

Het tweede nieuwe product is de Jaguar J-Cut 50-tondeuse voor professioneel gebruik in de salon. Deze heeft een mooi strak design en werkt zowel met snoer als draadloos. Door de toepassing van een zogeheten Low Self Discharge (LSD)-accu kan er lange tijd achter elkaar gewerkt worden zonder tussendoor op te laden. Andere belangrijke kenmerken zijn de extreem korte standaard kniplengte van 0,5 mm en de 360° positionering in het laadstation.

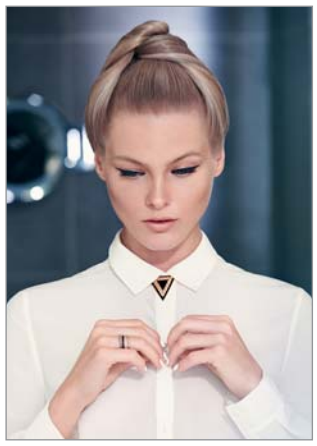
Producten van Jaguar zijn verkrijgbaar bij de betere kappersgroothandel. Voor meer informatie en verkoopadressen neemt u contact op met:

Jaguar

Tel. +49 (0)212 252070
www.jaguar-solingen.com

Tactile Rituals in interactief Inspiration Magazine

Dit najaar presenteert Keune Haircosmetics weer het International Inspiration Magazine. Dit interactieve tijdschrift geeft aandacht aan de nieuwste haarmodetrends voor de herfst en winter van 2015 en 2016. Hierbij gaat het niet alleen om de nieuwste haarstijlen van de catwalk, maar ook om die van de straat. Hierbij komt de inspiratie voort uit fashion, food en het uitgaansleven.



Het magazine van 22 pagina's biedt inspiratie aan zowel professionals als consumenten. Hierbij is veel gebruik gemaakt van interactiviteit: pagina's kunnen gescand worden met de smartphone, waarna video's te zien zijn. Knip-, kleur- en stylingstechnieken staan stap voor stap beschreven. Hiermee is het gemakkelijk om de stijlen uit de nieuwe collectie te creëren. Deze bestaat uit coupes met één kleurtechniek, één kniptechniek en twee stylingvariaties. Bovendien worden er in deze collectie twee nieuwe modetinten gelanceerd.

Tinta color 8.21 is 'Light Pearl Ash Blonde', een kleur die geïnspireerd is op stukken drijfhout op het strand die door de zon verbleekt zijn. Tinta color 5.34 heet 'Light Golden Copper Brown' en is geïnspireerd op de kleuren van whisky en leer, en de relaxte uitstraling hiervan. Deze kleuren zijn een aanvulling op de bestaande kleur 'Medium Chestnut Brown'.

Meer informatie: Keune Haircosmetics
Tel. 035-6016161, www.keune.com/nl

Robert Grimes in VS verkozen tot **Hairdresser of the Year 2015**

Ieder jaar opnieuw is het een hoogtepunt in de internationale kappersbranche: de uitreiking van de North American Hairstyling Awards (NAHA) in Las Vegas. Deze werd bezocht door drieduizend beauty professionals en was ook op afstand te volgen met een livestream.

Organisator PBA (The Professional Beauty Association) ontvangt voor iedere editie duizenden inzendingen van hairstylisten uit de VS en Canada, die in dertien verschillende categorieën mee kunnen doen. Tijdens de live finale op 12 juli ging de ultieme prijs uiteindelijk naar Robert Grimes uit Austin, Texas. Hij mag zich voortaan Hairstylist of the Year 2015 noemen.

Vivienne Mackinder / Master Hairstylist of the Year

Lauren Moser / Texture

▲ *Robert Grimes / Hairstylist of the Year*

◀ *Katelyn Simkins / Make-Up Artist of the Year*

Met de inzending van Robert Grimes is niets mis, maar eerlijk is eerlijk: het is niet de meest spectaculaire of vernieuwende fotoserie die bekroond werd tijdens het gala-event in het Mandalay Bay Resort & Casino. Wat dit betreft kijken we toch eerder naar de spetterende fotoserie van de Canadese Marlo Steenman, die won in de categorie Haircolor en koos voor felle, horizontaal aangebrachte contrastkleuren.

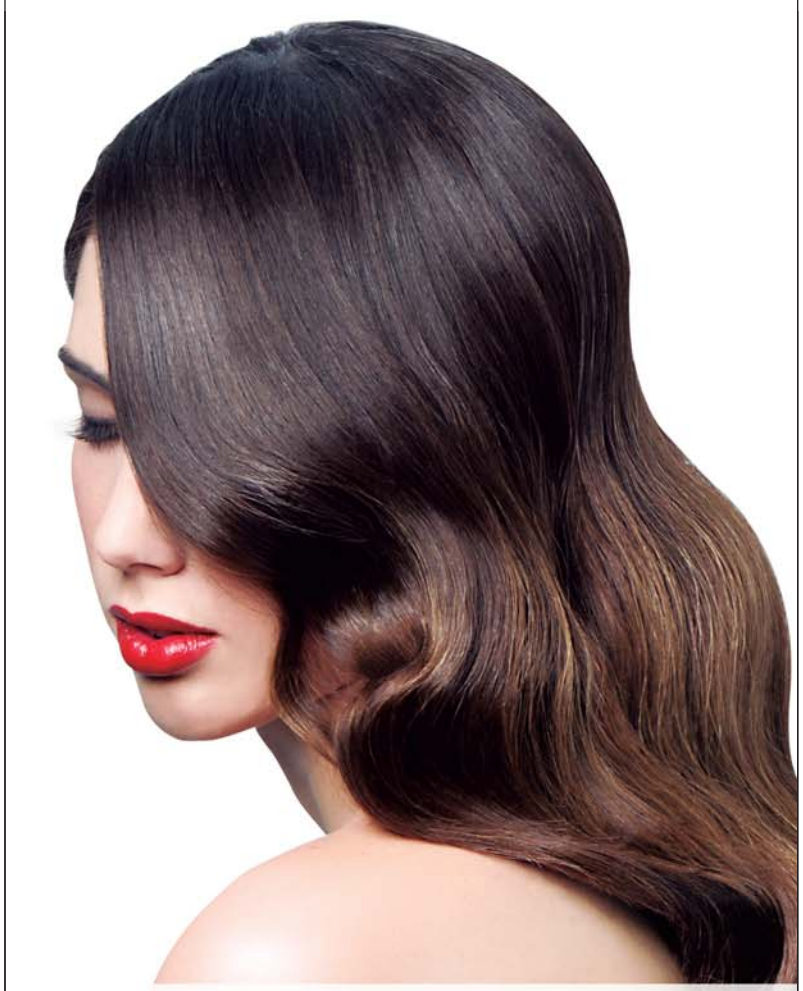
Speciale aandacht verdient ook de zwart/witte avant-garde inzending van Lisa Yamasaki in de 'Editorial'-categorie en – eveneens in zwart/wit en minder extreem – de prachtige beelden van Lauren Moser (Hair Lab Detroit) in de categorie Texture.

Verder viel de New Yorkse 'Salon Design' in de prijzen vanwege het interieurconcept van deze authentieke barberstore, waarin staal en donker hout met elkaar gecombineerd zijn voor een sfeervol totaalbeeld. Een laatste prijswinnaar die een speciale vermelding verdient is Vivienne Mackinder, eveneens uit New York, die haar collectie opbouwde rondom het thema Japan en de traditionele samoerai-kleding naadloos afstemde op de grafische vormen van de coupes, waardoor de beelden mooi in balans zijn.

Veel meer informatie en alle winnende foto's van NAHA 2015 zijn te vinden op www.probeauty.org

Marlo Steenman / Haircolor

KINESSENCES
COLOR



De meest gezonde kleuring

Nieuwe permanente kleuring zonder ammonia en ppd

Vraag een Gratis proefmonster aan via info@kincosmetics.nl

KIN

kincosmetics.nl
info@kincosmetics.nl
Tel: 0418 65 25 60

NIEUW

J-CUT 50

JAGUAR

15.09. t/m 31.10.2015 ACTIEAANBIEDINGEN

Bij alle deelnemende groothandels.

WWW.JAGUAR-SOLINGEN.COM

Laurens van de Vijver is de nieuwe columnist voor vaktijdschrift De Kapper. Daar zijn we best trots op, want Laurens is niet alleen Algemeen Directeur van Wave International* maar ook een ervaren marketeer die weet wat er op marketinggebied nodig is om salons succesvol te laten zijn. In zijn column gaat Laurens dus vooral in op thema's als ondernemen in de kappersbranche, leiding geven, teambuilding, nieuwe manieren om klanten aan de salon te binden en het stimuleren van de bezoekfrequentie. Doe er uw voordeel mee!

De afgelopen jaren zijn zwaar geweest voor de Nederlandse kappersbranche. Het aantal bezoeken dat een Nederlander aan de kapper brengt is de afgelopen jaren ieder jaar verder afgenomen. Als gevolg hiervan heeft een groot aantal vooral kleinere salons zijn deuren moeten sluiten. Dit ligt in lijn met trends die ook in de detailhandel zijn te zien: de retail in Nederland heeft pas recentelijk weer een voorzichtige groei vertoond na dalende omzetten sinds 2008. Kortom: de economische malaise lijkt een plausibele verklaring voor het afnemend aantal bezoeken aan Nederlandse kappers. Het is in zekere zin natuurlijk gemakkelijk en eenvoudig om te berusten in deze eenvoudige en plausibele verklaring voor het dalende aantal bezoeken. Logisch lijkt het ook dat de consument hierdoor vaker kiest voor de goedkope 'tientjeskapper' of thuiskapper in plaats van de duurdere 'full service' kapsalon.

Begrijp me niet verkeerd – het versoberde huishoudboekje van de consument heeft uiteraard gevolgen gehad voor de omzetten in de kappersbranche. Maar er ligt naar mijn mening ook een andere verklaring aan deze trend ten grondslag waar voor mijn gevoel te snel aan voorbij wordt gegaan: het gebrek aan de branche om in te spelen op sterk veranderende klantbehoeften. Gemak is voor de Nederlandse consument een factor die steeds belangrijker wordt. Dit gedreven door een element waar we collectief het gevoel hebben dat het schaarser wordt: tijd.

Begrijp de klant

Voor steeds meer mensen is de avond of het weekend het moment waarop zij in hun drukke agenda's plek vinden voor boodschappen, bezoek aan tandarts of het laten verwisselen van winterbanden. Het simpele feit dat de meeste kappers nog steeds niet de mogelijkheid bieden om elektronisch te reserveren en nog steeds vasthouden aan dezelfde openingstijden als vijf jaar geleden, is voor mij een veeg teken dat de branche zelf ook kansen laat liggen. Mijn hypothese is namelijk dat de consument ook minder vaak de kapper bezoekt omdat de kapper het in zijn of haar ogen moeilijk maakt om een geschikt moment te vinden. En – om deze lijn verder door te trekken – de groei van thuiskappers zou zomaar eens niet alleen door budget gedreven zijn, maar ook omdat bestaande kappers minder flexibel inspelen op behoefte aan gemak bij consument.

Mijn ongevraagde advies derhalve: begin eens goed te informeren bij je klant waar zijn of haar grootste frustratie met betrekking tot kappersbezoek ligt. Grote kans dat gebrek aan gemak een veel gehoord antwoord zal zijn. Het goede nieuws: oplossingen hiervoor zijn snel gevonden.

Laurens van de Vijver

**Wave International is het moederbedrijf van de ketens Cosmo Hairstyling en Team Kappers, die samen over 157 vestigingen beschikken. Sinds zijn aanstelling in 2013 heeft Laurens (samen met zijn team) beide ketenbedrijven rigoureus vernieuwd. Wilt u meer weten over de mogelijkheden die Wave International biedt aan ondernemende franchisers? Ga dan naar www.wave-international.com/franchisen*

Lisap Milano ontwikkelde White Collection in nauwe samenwerking met Italiaanse mode-scene

Tweemaal per jaar presenteert kappersmerk Lisap Milano een haarmode-collectie met de nieuwe looks voor komend seizoen. De nieuwe trendcollectie draagt de naam 'White Collection' en hiervoor heeft het Lisap Milano Artistic Team nauw samengewerkt met de Italiaanse modewereld, waarvan Milaan natuurlijk het absolute centrum is.

De hoofdvestiging van Lisap Milano is gevestigd in de directe omgeving van de Noord-Italiaanse metropool, die beschouwd mag worden als één van de belangrijkste centra ter wereld op het gebied van fashion en design.

Inspiratie

Om te komen tot de 'White Collection' zijn de nieuwste catwalktrends door het Lisap Milano Artistic Team in kaart gebracht, geanalyseerd en als het ware vertaald naar meer commerciële looks, die in de salon direct toegepast kunnen worden. Niet alleen trends in couture- en pret-a-porterkleding hebben de White Collection beïnvloed, maar ook de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van make-up, accessoires, sieraden, horloges, schoenen en eyewear. Kortom: alle belangrijke categorieën op het gebied van uiterlijke verzorging zijn van invloed geweest op de nieuwe White Collection voor komende herfst en winter.

Natuurlijk effect

De collectie doet zijn naam op verschillende manieren eer aan. Zo zijn alle modellen van de collectie volledig in het wit gehuld en zijn in de coupes van de White Collection verschillende blondnuances aangebracht als accentkleur. Vaak is gekozen voor een donkere basis, zoals chocoladebruin, verschillende aardetinten en kopervarianten. Doordat de accenttinten op subtiele wijze zijn aangebracht, ontstaat altijd een natuurlijk eindresultaat dat voor verschillende gelegenheden geschikt is. De coupes zijn namelijk op zo'n manier gemaakt dat ze door de klant thuis gemakkelijk zijn te re-stylen. Dit maakt de White Collection tot een gevarieerde en in zekere zin ook multifunctionele collectie.

Educatie

De knip-, kleur- en stijltechnieken van de White Collection vormen de leidraad binnen het nieuwe studioprogramma van Lisap Milano voor komend seizoen. Precieze informatie over dit programma (trainingsdata, locaties, prijzen) vindt u op www.lisap.nl. De actuele catalogus met het volledige productassortiment van Lisap Milano vindt u ook op deze site.

Voor aanvullende informatie neemt u contact op met:

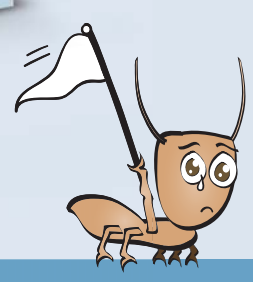
Lisap Benelux
Tel. 0475-342903
www.lisap.nl

Donkere basistinten, subtiele kleuraccenten en een natuurlijke look kenmerken de White Collection ▶

Het Lisap Milano Artistic Team heeft zich voor de White Collection laten inspireren door de laatste trends van de Milanese catwalks

Hoofdluis voorkomen of behandelen?
Adviseer Prioderm!

Doe de hoofdluis kennistest op
www.prioderm.nl/kappers
en ontvang gratis voorlichtings-
materiaal voor in uw salon!



PRD-59-06082015

Prioderm Preventief, Prioderm dimeticon, Prioderm Shampoo Plus en de Prioderm Luizen- en netenkam zijn medische hulpmiddelen. Lees voor gebruik de gebruiksaanwijzing.

MEDA

Meda Pharma B.V., Krijgsman 20, 1186 DM Amstelveen

Prioderm. Sterker dan hoofdluis.

Fluweel domineert in **Malu Wilz** trendlook herfst/winter '15

Haar- en beautytrends hangen vaak sterk samen. De door Malu Wilz Beauté gepresenteerde trendlook voor de herfst en winter van 2015 is dus ook voor kappers erg interessant. Wat gaan we binnenkort veel zien op het gebied van decoratieve make-up?

De modewereld spreekt over één ding voor het komende seizoen: fluweel. Deze veelzijdige, luxe, chique en vrouwelijke stof is dé trend voor de aankomende herfst en winter. De trend wordt benadrukt met een intensieve make-up met mat effect. De trendlook 'Addicted to Velvet' van Malu Wilz Beauté overtuigt met dromerige kleuren en zachte texturen.

Teint en lippen

'Velvet Touch' make-up zorgt voor een egale teint en camoufleert fijne lijntjes en rimpels. Deze finish combineert perfect met de trendkleuren. De driekleurige en gelimiteerde 'True Matt Blusher' voelt fluweelzacht aan en is, apart of gecombineerd, geschikt voor het creëren van een natuurlijk contour. 'True Matt Lipstick' laat de lippen zacht aanvoelen met wederom een matte finish. De langhoudbare lippenstift heeft een bijzondere textuur en dekt perfect.

Eyes & nails

De 'Quattro eye palette addicted to velvet'-editie bestaat uit vier op elkaar afgestemde kleuren waarmee discrete accenten kunnen worden aangebracht voor overdag. De oogschaduw kan 's avonds gecombineerd worden voor smokey eyes. De 'one-for-all' mascara in grijstint met glansdeeltjes maakt het geheel af. Bij de nagels worden er drie in de trend passende kleuren nagellak aangeboden. Voor het matte effect kan de topcoating achterwege gelaten worden.

Voor meer informatie:
Haparko Cosmetics
Tel. 078-68 166 28, www.haparko.nl

Di Biase Hair combineert topkwaliteit human hair met aantrekkelijke prijzen

Great Hair Extensions is aanbieder van de grootste A-merken en toebehoren op het gebied van extensions. Het bedrijf werkt er momenteel hard aan om het merk Di Biase Hair onder de aandacht te brengen van salons en hun klanten. Daar zijn goede redenen voor, want het merk is gericht op klanten met een beperkt budget. Hierdoor stelt het merk kapsalons in staat om een heel nieuwe klantgroep aan te spreken zonder concessies te doen aan de kwaliteit.

Om zo goed mogelijk tegemoet te komen aan de wensen van klanten in de salon is het assortiment van Di Biase Hair onderverdeeld in verschillende categorieën. Voorbeelden daarvan zijn het traditionele keratine-systeem, de razendsnelle tape-extensions, weaving- en clip-extensions. Vanzelfsprekend levert Great Hair Extensions ook alle bijbehorende apparatuur en accessoires en voor het complete Di Biase-assortiment geldt dat het is vervaardigd uit 100% Indiaas human hair van Rémy-kwaliteit. Dit betekent dat de haarschubben in tact zijn, waardoor het eindresultaat altijd zeer natuurlijk is en waarbij het Di Biase-haar perfect aansluit op het eigen haar. Ook garandeert de Rémy-kwaliteit dat de extensions lang mooi blijven.

Op www.greathairextensions.nl wordt per productcategorie duidelijk vermeld hoe het kleurenspectrum eruit ziet. Voor het keratine-systeem geldt dat er 28 natuurtinten beschikbaar zijn, evenals twaalf natuurlijke duo-tinten en tien trendy fantasiekleuren.

Voor kappers die willen starten met het zetten van extensions is er een tweedaagse basisopleiding die nu wordt aangeboden voor € 100,- (ex. btw).

Voor een geheel vrijblijvende demo of kennismakingsgesprek neemt u contact op met:

Great Hair Extensions,

Tel. 074-2780449, info@greathairextensions.nl
www.greathairextensions.nl

Great Careers

WANTED:
KAPPERS OM TE WERKEN
AAN BOORD VAN CRUISESCHEPEN

SOLLICITATIE GESPREKKEN
ZONDAG 13 SEPTEMBER 2015 IN UTRECHT

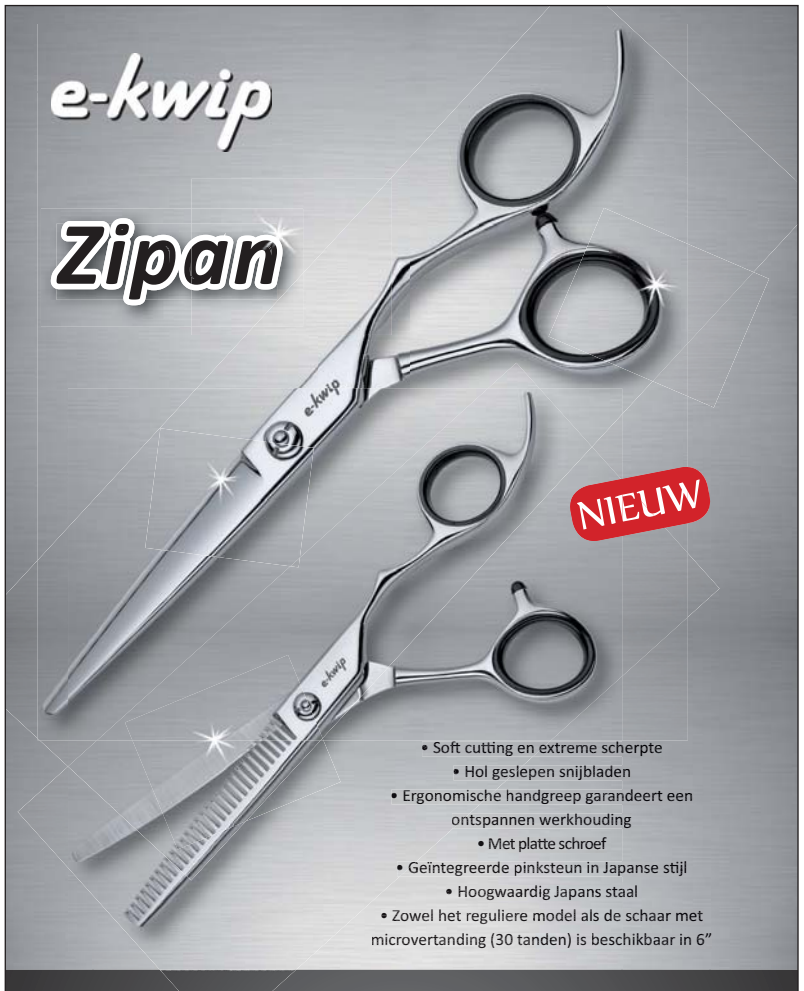
STUUR JE C.V. T.A.V. INGRID BORST, E-MAIL:
STEINER.EUROPE@THEONBOARDSPA.COM

VOOR INFO: +31-(0)655104153
WWW.THEONBOARDSPA.COM

theonboardspa
BY STEINER

e-kwip

Zipan



NIEUW

- Soft cutting en extreme scherpte
- Hol geslepen snijbladen
- Ergonomische handgreep garandeert een ontspannen werkhouding
- Met platte schroef
- Geïntegreerde pinksteun in Japanse stijl
- Hoogwaardig Japans staal
- Zowel het reguliere model als de schaar met microvertanding (30 tanden) is beschikbaar in 6”

www.haaro.eu

Verkrijgbaar bij alle gekwalificeerde dealers

BarberBooking

De grootste kappersbookingssite van Nederland.

Bijna **50%** van de **online afspraken** wordt **buiten openingstijden** van je salon gemaakt.
Die wil je toch niet missen?

www.barberbooking.com/kapper

Powered by Da Vinci Salonautomatisering.nl

de kapper

Vakinformatie voor de totale Kappersbranche

ADVERTENTIEMOGELIJKHEDEN?

Voor advertentiemogelijkheden neemt u contact op met Jeroen Koebrugge, j.koebrugge@gpmedia.nl, tel. (024) 3246146.

100% Natuurlijke hairweaves
Onzichtbaar
Waanzinnige kwaliteit
Eenvoudig te bevestigen
In elke gewenste haarkleur

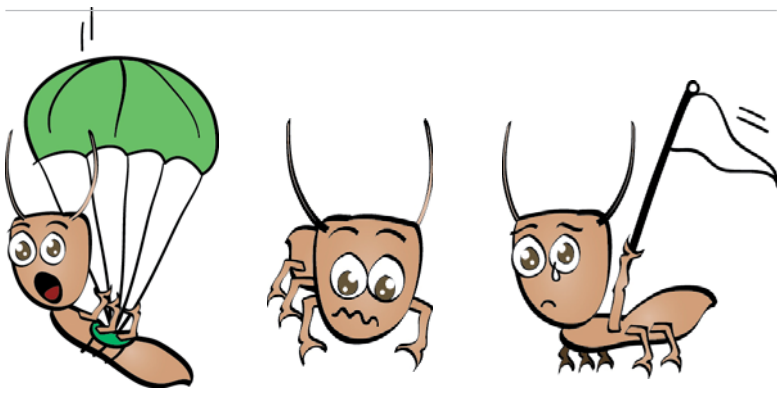
www.naturalhaircompany.nl facebook.com/NaturalHairCompanyNL

STUDIO INTENSIVE

www.studio-intensive.com

Hoofdluis: wat kunt u als hair professional adviseren?

De vakantie is voorbij: kinderen gaan weer naar school en daar wordt weer extra op hoofdluis gecontroleerd. Deze controle is er tijdens de vakantie vaak niet of nauwelijks, wat betekent dat de kans op verspreiding van hoofdluis vlak na de vakantie het grootst is. Wellicht worden er in de kapsalons dus ook meer vragen gesteld over hoofdluis en beschikbare behandelmethodes. Tijd dus voor een korte update van de luizenkennis!



Kappers kunnen in hun rol als haarprofessional extra service aan hun klanten aanbieden door ze van goed advies over hoofdluis te voorzien. Met de juiste kennis, voorbereiding en behandeling kan hoofdluis bij een volgend kappersbezoek immers voorkomen worden.

Luizen en hygiëne

Een wijdverbreide fabel is dat hoofdluis samenhangt met hygiëne. Besmetting kan iedereen namelijk overkomen. Hoofdluis komt vaak bij basisschoolkinderen voor. De luizen kunnen bij hen namelijk gemakkelijker overlopen omdat kinderen vaak dicht bij elkaar zitten. Hoofdluizen brengen geen ziekten over maar kunnen wel veel ongemak veroorzaken, zoals jeuk.

Controleren

Ouders kunnen het beste hun kinderen controleren op hoofdluis vóór het naar de kapper gaan. Het RIVM (Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu) adviseert ouders om sowieso iedere week de (droge) haren van hun kinderen op luizen te controleren. Zo wordt besmetting tijdig ontdekt en kan verspreiding voorkomen worden. Controleren kan het beste met een luizenkam, die plastic tanden heeft.

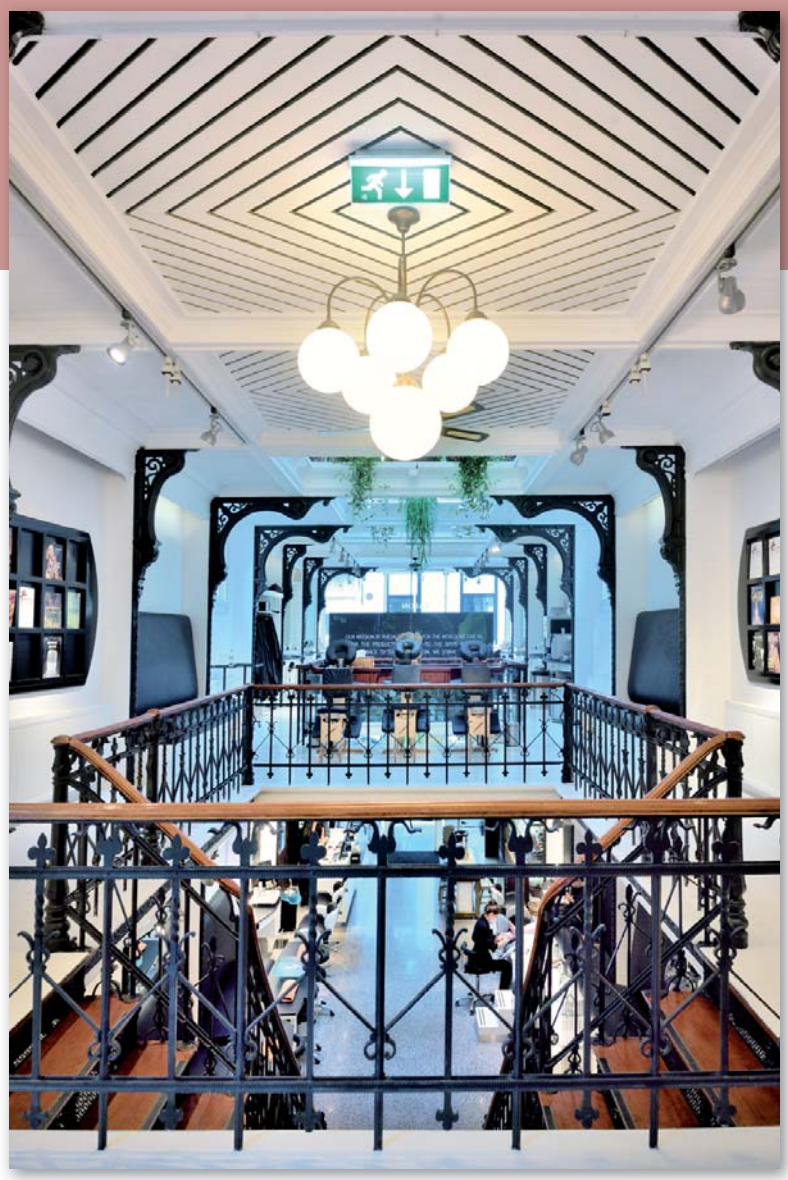
Behandeling

Mocht er onverhoopt hoofdluis aangetroffen worden op het hoofd, dan is het van belang dat er direct en effectief behandeld wordt om verspreiding te voorkomen. Hiervoor geldt het advies om veertien dagen lang dagelijks het haar te kammen met een zogenaamde netenkam, een fijne kam met metalen tanden. Als dit niet haalbaar is of niet volstaat kan het proces worden ondersteund met een hoofdluismiddel als Prioderm dimeticon. Het is van belang om ook de familieleden dagelijks te controleren op hoofdluis. Hoofdluisbestrijdingsmiddelen mogen niet preventief worden ingezet. Hiervoor kunnen preventieve sprays als Prioderm Preventief worden gebruikt. Ook de omgeving (school, sportclub) dient op de hoogte gebracht te worden.

Online cursussen en materialen

Consumenten kunnen op www.prioderm.nl kaminstructies en een productwijzer vinden. Voor kappers verzorgt Prioderm vakinformatie en gratis materiaal voor klanten. Er is een hoofdluiscursus, speciaal voor kappers. Aanvragen en aanmelden is mogelijk via www.medaconnects.nl. Ook bestaat voor kappers de mogelijkheid om Prioderm-producten te verkopen in de salon. Prioderm is het meest verkochte merk voor de bestrijding en behandeling van hoofdluis in Nederland. Bestellen kan via www.professional.medashop.nl. Tot 31 oktober kan dit met 10% korting op het Prioderm starterspakket.

Meer informatie:
Meda Pharma
Tel. 020-7516500
www.medapharma.nl



Fred Nieuwenhuijzen heeft onlangs in Den Haag één van de eerste AVEDA Lifestyle Experience Salons van Europa geopend. Hiervoor was Nieuwenhuijzen de eigenaar van verschillende kapperszaken. Hij werkt al zeventien jaar samen met Aveda, dat zich onderscheidt door de natuurlijkheid en milieuvriendelijkheid van de producten. Vaktijdschrift De Kapper sprak met Fred over zijn loopbaan als kapper, trainingen en serviceverlening.

Aangekomen bij de Experience Lifestyle Salon van AVEDA in Den Haag valt direct het prachtige gebouw op. Fred Nieuwenhuijzen vertelt dat het pand is aangemerkt als nationaal monument. Het voorste gedeelte is gebouwd in 1898 als bijgebouw bij een fabriek en is geheel in Art Nouveau-stijl opgetrokken. Tegenwoordig huist hier op de begane grond de AVEDA Experience Store en daarboven het kappersgedeelte van de salon. Het wellness-gedeelte is aan de achterkant van het gebouw te vinden.

Op de tweede verdieping is een ruimte waar memorabilia van de geschiedenis van de kapperszaken van de familie Nieuwenhuijzen te vinden zijn. In 1925 was het de grootvader van Fred die begon met zijn eigen kapperszaak. Deze werd in 1968 overgenomen door Fred Nieuwenhuijzen die toen net van de kappersacademie af kwam. Twee van de drie bestaande salons werden afgestoten en de resterende werd snel uitgebreid en gemoderniseerd. Fred werd lid van de Institut Club Artistique de Paris en hij heeft in het bestuur van Intercoiffure gezeten, waarvoor hij de hele wereld over reisde.

> "De nieuwe locatie was een once in a lifetime opportunity"

Samenwerking met Aveda

Zeventien jaar geleden kwam Fred Nieuwenhuijzen in contact met Aveda. Hij vertelt hierover: "We werkten eerst met verzorgingsproducten van een ander bedrijf, waarbij de milieubewustheid ook sterk naar voren kwam. Toen dit bedrijf werd overgenomen is de productlijn opgeheven, waarna we op zoek moesten naar een nieuwe partner. Op een beurs in Londen kwam ik toen Aveda tegen. Zij stonden daar met een klein standje, want ze waren nog maar net actief in Europa. De natuurlijke en milieuvriendelijke producten sloten precies aan op wat ik zocht. Ik heb in de VS, waar de wortels van Aveda liggen, het concept van de lifestylesalon bekeken en vervolgens ben ik hier ook begonnen met Aveda."

Nieuwenhuijzen is toen een kapsalon begonnen in winkelgebied Haagsche Bluf, maar deze zaak groeide met 400 m² al snel uit zijn voegen. Daarom werd er gekozen voor de huidige locatie, een droomlocatie volgens de eigenaar. "Zowel qua ligging als wat betreft ruimte, uitstraling, in- en exterieur is het pand perfect, en de lage huizenprijzen maakte de verhuizing een once in a lifetime opportunity."

Service

Tegenwoordig geeft Nieuwenhuijzen ook trainingen voor Aveda. Deze zijn vooral gericht op ondernemerschap: "Veel beautyprofessionals in Nederland zijn in de eerste plaats vakman, en niet zozeer onderlegd als ondernemer. Zij zien het management en de boekhouding als een noodzakelijk kwaad. Maar het is dus wel noodzakelijk." Een belangrijk onderdeel dat veel kappers en andere beautyspecialisten zouden moeten verbeteren is de serviceverlening en de planning. Dit begint al met het telefonische contact en de verwelkoming in de winkel. Beide zijn erg belangrijk volgens Fred: "Als er weinig aandacht besteed wordt aan het leggen van het contact zal dit een klant bijblijven, ook al is de eigenlijke behandeling exceptioneel goed." Ook de afsluiting zou meer aandacht moeten krijgen: "Als je uitlegt wat je hebt gedaan en welke producten je hebt gebruikt, kan je gelijk adviseren over de voortzetting van de behandeling. Dit is prettig voor de klant en beter voor je omzet."

Na de verwelkoming volgt het consult. Tijdens dit gesprek wordt er besproken wat een klant precies wil en hoe dit resultaat behaald moet worden. Volgens Nieuwenhuijzen is dit het beste moment om te beginnen met het inplannen van een vervolgafspraak: "Als je hiermee wacht tot het einde van de behande-

ling willen mensen gewoon weg, en dan zijn er minder goede afspraken te maken. Mensen zeggen dan vaak 'Ik heb nu mijn agenda niet bij me, ik bel later wel.' Dan gaat er meestal weer extra tijd overheen en als ze bellen kan het gebeuren dat je volgeboekt zit. Als je aan het begin de volgende afspraken al inplant, kan je veel sneller vervolgafspraken maken. Je hoeft een klant dan ook geen 'nee' te verkopen."

"We proberen door prebooking acht afspraken per klant per jaar te realiseren. Als dit lukt, levert dit op jaarbasis anderhalf miljoen euro op"

Prebooking

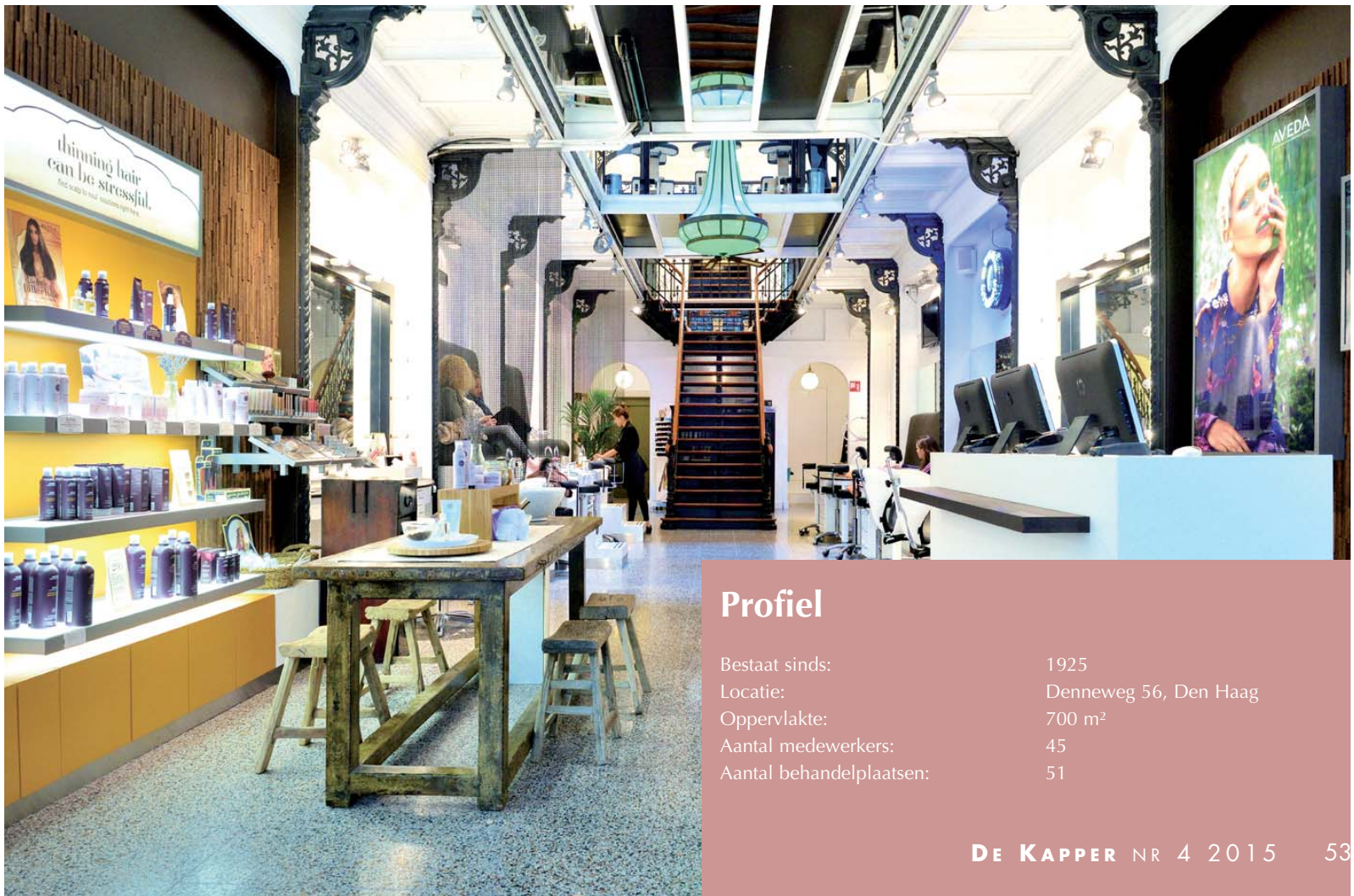
Dit vooraf inplannen heet prebooking. "Wij proberen door prebooking acht afspraken per klant per jaar te realiseren in plaats van vier of vijf. Als dit lukt, levert dit ons op jaarbasis anderhalf miljoen euro op. Momenteel komt 74% van de afspraken voort uit prebooking. Deze manier van werken is fijner voor de salon, de werknemer én de klant. Die krijgt een betere wellnessbeleving en ondervindt minder stress van het plannen. Veel beautyspecialisten en kappers door heel Europa realiseren zich dit nog niet. Dit soort service staat vaak nog

op een laag pitje en hier valt veel winst te behalen. In de VS hebben salons dit over het algemeen veel beter voor elkaar."

Naast trainingen geven en ondernemen houdt Fred nauwelijks nog tijd over om zelf te knippen. Toch staat hij elke week nog af en toe in de salon: "Ik zie mezelf nu vooral als ondernemer, maar in mijn hart voel ik mezelf nog altijd eerst kapper. Ik probeer daarom ook elke week een paar klanten te knippen. Bovendien blijf ik daarmee ook nog een beetje in contact met de werkvloer en zorg ik dat ik het vak niet verleer."

Voor meer informatie:

AVEDA Lifestyle Experience Salon Den Haag
Tel. 070-3458442
www.avedathehague.nl



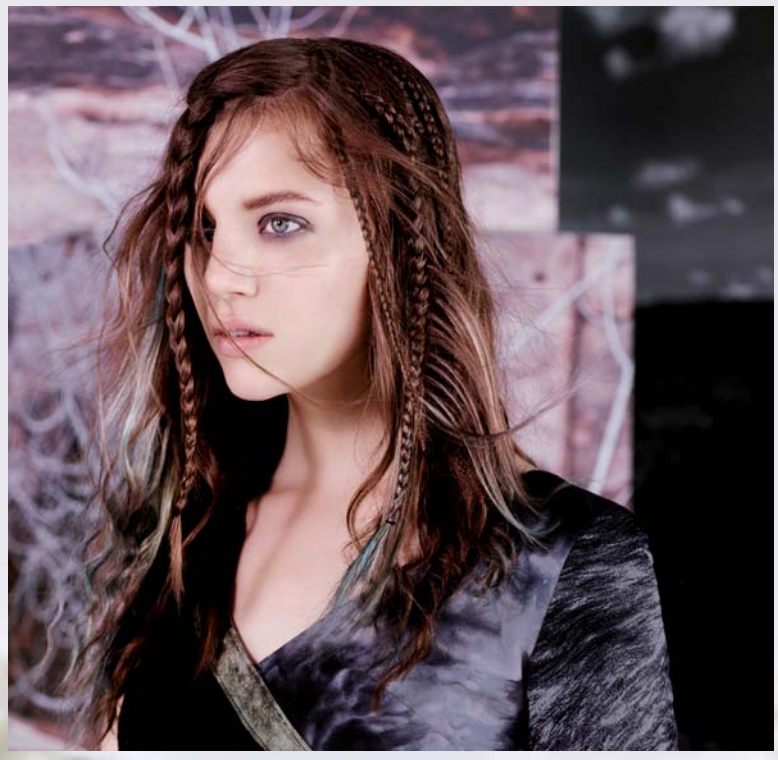
Profiel

Bestaat sinds:	1925
Locatie:	Denneweg 56, Den Haag
Oppervlakte:	700 m²
Aantal medewerkers:	45
Aantal behandelplaatsen:	51

Wella Professionals verkent de wildernis met trendcollectie 'Uncharted Territories'

De nieuwe Wella Professionals-trendcollectie voor aankomende herfst en winter is geïnspireerd op ruwe en verweerde elementen uit de wilde natuur. De nieuwe Mineral Collection uit Wella's 'Koleston Perfect Innosense'-assortiment sluit hier perfect op aan met aarde-, steen- en mineraalertstonen.

Topstylist Dmitry Vinokurov werkte mee aan de prêt-à-porter-collectie en onthult dat "de focus lag op het creëren van verrassende aardse en minerale nuances, geïnspireerd op de wilde natuur, gure weersomstandigheden en ongetemde landschappen." Bij de editorial collectie worden verweerde looks gecreëerd door natuurlijke kleuren op een verrassende manier met elkaar te combineren. Ontwerper Josh Wood hierover: "Het gaat om het contrast van ongebruikelijke kleuren bij elkaar. Natuurlijke kleuren die op een bijna onnatuurlijke wijze zijn gecombineerd."



Bij de creatie van de nieuwe looks is gebruik gemaakt van onder andere de nieuwe producten EMI Just Brilliant en EMI Root Shoot. De eerste geeft het haar extra glans, de tweede geeft lift vanaf de haaraanzet.

Meer informatie:

Wella Professionals
Tel. 010-28635441
www.wellaprofessionals.nl

Wella Icons of the Hair Industry-event op 20 september

Afgelopen jaar organiseerde Procter & Gamble Nederland voor de eerste keer een 'Wella Portfolio Event', waar behalve Wella Professionals ook de merken Sassoon Professional en Sebastian Professional een bijdrage aan leverden. De tweede editie van dit event wordt op zondag 20 september 2015 gehouden in de Brabanthallen (Den Bosch).

Ook voor de aankomende, tweede editie van 'Wella Icons of the Hair Industry' is de line-up veelbelovend. Op het programma staan onder meer wervelende shows van Shay Dempsey en Michael Polsinelli (voor Sebastian Professional) en Hester Wernert-Rijn en Mark van Westerop (voor Wella Professionals). Tevens vindt de landelijke finale van de Wella Professionals TrendVision2015 Award plaats. Hierin strijden acht jonge talenten en acht kleurspecialisten om de Gold Award Young Talent en de Gold Award Color Vision.

Het event wordt gepresenteerd door Ruben Nicolai en DJ Gregor Salto zorgt voor swingende beats tijdens de afterparty!

Vitality's

LIFE IN THE HAIR

ART ABSOLUTE

COLOR + PROTECTOR OIL

go together well

COLOR + SHINE

guaranteed by the exclusive blend of the Protector Oil

Art Absolute leaves the hair soft and natural looking, a true conditioning color

WWW.VITALITYS.IT

REBEL WITH A KISS

GROOMED WITH KERAMEN

BY KAPPERS

KIS

KIS KERATIN INFUSION SYSTEM™

All in One Shampoo

KERAMEN

Conditionerende shampoo voor alle haartypen

Conditioner-Shampoo für alle Haartypen

Conditioning shampoo for all hair types

Champú acondicionador para todo tipo de cabellos

KAPPERS

250 ML ℮ (8.4 fl.

KIS KERATIN INFUSION SYSTEM™

Hardhold PowerGel

KERAMEN

Multifunctionele gel met sterke versteviging

Multifunktionelles Gel mit starker Festigung

Multifuncional gel with strong reinforcement

Gel multifuncional que aporta una fijación fuerte al cabello

KAPPERS

KIS KERATIN INFUSION SYSTEM™

Pom8

KERAMEN

Voor meer info vraag uw groothandel of bel 055-5431111