

young professionals.
magazin

Edition 2016

GHARLENI 

Perfekt planen ...
... mit dem richtigen Know-how

Wie maßgeschneidert
Beratung durch unseren
Außendienst

Optimal organisiert
Für einen erfolgreichen
Messebesuch

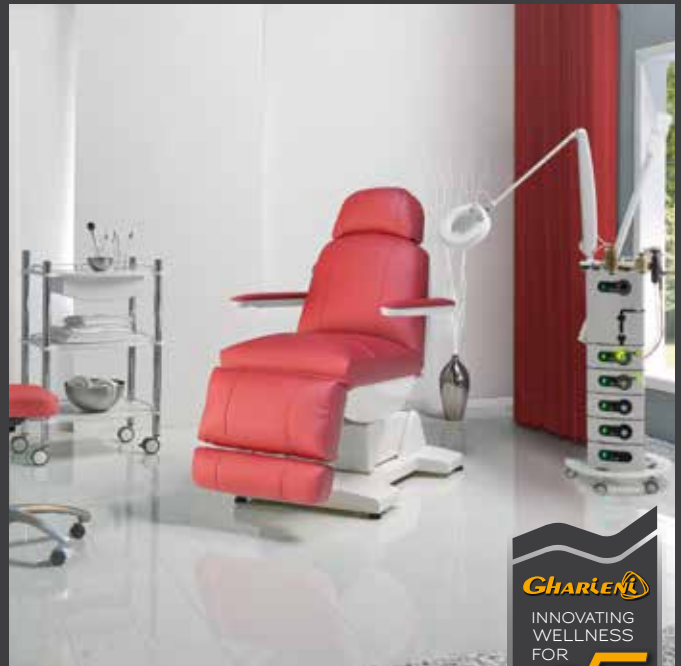
Passgenau finanzieren ...
... zahlt sich aus!





GHARLENI

Ihr Einrichtungsspezialist
für Kosmetik, Fußpflege,
Spa und Wellness.



Für Ihren Erfolg!

Ein eigenes Kosmetikstudio ist für viele von Ihnen das Ziel nach Ihrer Ausbildung. Soll dieser Traum dann in die Tat umgesetzt werden, ist perfekte Planung gefragt. Schließlich wollen und sollen Sie sich ja langfristig erfolgreich auf dem Markt durchsetzen.

Neben der Wahl der richtigen Location ist die Kabinenausstattung entscheidend. Doch was ist hier ein „Muss“? Was wäre empfehlenswert? Und worauf können Sie zunächst einmal gestrost verzichten? Sicher haben Sie hier ganz klare Wünsche und Vorstellungen. Doch möglicherweise ändern sich diese im

Laufe der Zeit. Gut dann, wenn Sie schon im Vorfeld Entscheidungen getroffen haben, die Ihnen hier Vielseitigkeit erlauben. Deshalb spielt zum Beispiel die Art der Behandlungsliege eine wichtige Rolle.

Denken Sie aber auch daran: Ihre Ausstattung wird Sie über viele Jahre hinweg begleiten. Hier nervt nichts so sehr wie etwa eine Liege, die wackelt und klemmt. Zeigt dann auch noch das Liegenpolster schon nach kurzer Zeit erste Verschleißerscheinungen, ist der Verdross groß. Aber auch Ihre Kunden werden von solch einem Equipment wenig überzeugt sein ...

Zu den vielen Fragen bei einer Neugründung wollen wir Ihnen mit diesem Magazin eine Orientierungshilfe bieten – unabhängig davon, welche Produkte Sie von welcher Firma später wählen. Sollten Sie sich bei dem großen Schritt in die Selbstständigkeit für uns als Partner entscheiden, freuen wir uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen. Auf jeden Fall wünschen wir Ihnen viel Erfolg, wenn es für Sie heißt: Endlich durchstarten!

Ihr



Andreas Beckmann
Vertriebsleiter
der Gharieni Group

inhalt

start-up

Perfekt planen ... 4
... mit dem richtigen Know-how

Wie maßgeschneidert 7
Beratung durch unseren Außendienst

praxis *Mit Checkliste*
Optimal organisiert 8
Für einen erfolgreichen Messebesuch

success
Auf der Erfolgsspur 12
Mit Tattoo & Beauty



money

Passgenau finanzieren ... 15
... zahlt sich aus!

Vorsicht beim Internetkauf! 17
Fallstricke im Netz

news & Impressum 18

special offers

face 6

feet / mobile care 10

body & face 13

hair / massage 16



Welches Konzept?

Worauf soll der Schwerpunkt Ihres Behandlungskonzeptes liegen? Beispielsweise auf apparativer bzw. medizinischer Kosmetik oder vielleicht auf Naturkosmetik oder Ayurveda-Treatments? Natürlich gibt es etliche weitere Möglichkeiten, die Sie in einem Brainstorming auflisten sollten, sofern Sie noch keine klaren Vorstellungen haben.

In erster Linie ist bei der Wahl Ihres Konzeptes entscheidend, dass der Schwerpunkt Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Know-how entspricht. Denn nur wenn Sie sich mit Ihrem Angebot identifizieren können, wirken Sie auf Ihre Kunden authentisch und dadurch überzeugend. Fragen Sie sich deshalb:

- Was liegt mir? Worin bestehen meine Stärken?
- Welches spezielle Know-how besitze ich?
- Welche Angebote und Produkte gehören dazu?
- Welche Ausstattung und welches Ambiente passen dazu?



© Foto: tenets_tan - Fotolia

Damit Sie als Existenzgründer erfolgreich sind, benötigen Sie ein gut durchdachtes Konzept, geeignete Räumlichkeiten und die zu beidem passende Ausstattung. Wenn hier alles stimmt, ist das die Basis für einen erfolgreichen Start und langfristig für eine positive Resonanz Ihrer Kunden.

Nehmen Sie sich Zeit für die Planung!

Planung ist das alles entscheidende Stichwort, wenn es an die Gründung eines Studios geht. Doch bevor Sie sich der Ausstattung widmen, sollten Sie sich über dessen Ausrichtung im Klaren sein. – Natürlich, Sie wollen Treatments für Beauty und Wellness anbieten. Aber das offerieren andere auch. Als Neueinsteiger müssen Sie sich auf dem Markt behaupten; das heißt Kunden anziehen und halten. Was also bieten Sie an, um für Kunden interessant zu sein und sie zu begeistern? Diese Entschei-

dung beeinflusst dann nicht nur die Wahl des Liegentyps sondern eventuell auch die apparative Ausstattung; und idealerweise den „Look“ ihres Mobiliars und Ambientes. Denn wenn sich Ihr Behandlungsschwerpunkt in der Optik Ihres Studios widerspiegelt, bieten Sie ein stimmiges Gesamtkonzept. Dieses gibt Ihrem Institut ein „Alleinstellungsmerkmal“ (Unique Sellingpoint – USP). Und mit einem perfekten USP machen Sie sich unverwechselbar, das heißt, Sie heben sich auch von Ihrer Konkurrenz ab (s. Kasten).

Entscheidend: Location & Lage

Mit dem Standort steht und fällt der Erfolg Ihres Studios. Beurteilen Sie deshalb jedes Ladenlokal nach folgenden Kriterien:

- Wie ist das Umfeld? (Dies ist entscheidend für die Höhe der Kaufkraft Ihrer möglichen Kunden.)
- Wohnen genügend potenzielle Kunden im Umfeld? Oder liegt die Location in einer Umgebung mit hohem Publikumsverkehr?
- Reicht der Raum des Ladenlokals? (Wichtig sind hier auch die Vorgaben der Arbeitsstättenverordnung zum Beispiel hinsichtlich Anzahl und Ausstattung der Sanitärräume.)
- Wie hoch sind die Nebenkosten? Und im Fall einer Staffelmiete, wie hoch wird diese steigen?
- Gibt es Kosmetik-Studios in der näheren Umgebung? (Wenn ja, wieviele und wie präsentieren sich diese?)
- Wie ist die Verkehrsanbindung, und wie sieht es mit Parkmöglichkeiten aus?



Steht Ihr Konzept, geht es zum nächsten Schritt: der Frage nach dem Standort und den Räumlichkeiten Ihres Institutes (s. Kasten

oben). Erst wenn Sie ein geeignetes Objekt gefunden haben, folgt Schritt 3: die Planung Ihrer Einrichtung.

Das „A und O“: Ihre Ausstattung

Qualität und Funktionalität, aber auch Kosten und Konkurrenzfähigkeit sind die wesentlichen Eckpunkte, wenn es um die Planung Ihrer Studio-Ausstattung geht.

Für Sie als ExistenzgründerIn ist es wichtig, kein Geld in vielleicht zunächst unnötiges Equipment sowie in überflüssige Ausstattungsextras zu stecken. Dennoch empfiehlt es sich, vorausschauend und möglichst

qualitativ hochwertig zu investieren.

Zunächst also zum „Herzstück“ Ihrer Kabine, der Behandlungsliege. Ihre Kunden müssen darauf bequem Platz nehmen und perfekt liegen können. Für Sie

selbst sollte die Liege nicht nur optimal funktional sein, sondern sie sollte Ihnen auch einwandfreies ergonomisches Arbeiten ermöglichen. Hier allein unter Kostenaspekten die Entscheidung zu treffen wäre falsch gedacht. Denn als Arbeitsgerät begleitet Sie die Liege mindestens die nächsten zehn Jahre – und das nahezu jeden Tag.

Für welchen Liegentyp Sie sich entscheiden, das wiederum sollten Sie von Ihrem Behandlungsspektrum abhängig machen. Wollen Sie überwiegend Gesichtsbearbeitungen, Maniküre und Fußpflege/Pediküre anbieten? Dann empfiehlt sich eine klassische Kosmetikliege. Haben Sie sich jedoch dazu entschlossen, neben der klassischen Gesichtskosmetik auch Massagen im Rückenbereich oder Ganzkörpermassagen anzubieten, so sind Sie mit einer Wellnessliege

Die Kabinenausstattung ist Ihr täglicher Begleiter

© Foto: zimmytwis - Fotolia

Garantierte Qualität

Bei Gharieni haben Sie die Gewähr auf höchste Qualität. Denn alle unsere Behandlungsliegen und Behandlungstürme tragen das Siegel „Made in Germany“; und dieses wird vom TÜV Nord regelmäßig überprüft.



Perfekt planen...



Bei Bedarf ...

... können wir Ihnen auch in Bereichen, die wir nicht abdecken, Qualitäts-Unternehmen nennen, wie zum Beispiel Hersteller von Spezialgeräten. Mit etlichen dieser Firmen, die zu den Besten auf dem Markt gehören, arbeiten wir als Empfehlungspartner zusammen. Sprechen Sie Ihren Gharieni-Kundenberater einfach darauf an. Er hilft Ihnen gerne weiter!

besser beraten, da ein solches Modell für diese Treatments optimal einsetzbar ist.

Was den apparativen Bereich anbelangt, so empfiehlt es sich, vor dem Kauf eines Verdampfers erst einmal zu entscheiden, mit welcher Präparate-Firma Sie zusammenarbeiten wollen. Denn viele Firmen setzen bei ihren Standardbehandlungen nur heiße Kompressen und keine Dampfgeräte ein. Benötigen Sie jedoch als

Grundausrüstung neben einem Bürstenschleifgerät und einer Lu-penlampe auch einen Verdampfer, dann denken Sie über die Anschaffung eines platzsparenden Behandlungsturms nach, der sich jederzeit um weitere Optionen aufstocken lässt. In Ihre Überlegungen hinsichtlich Behandlungsliege, apparativer Ausstattung und Mobiliar sollten Sie aber auch die Lage Ihres Studios sowie mögliche Konkurrenz mit einbeziehen.

special offer

Face

KOSMETIK-KABINE „FACE“

Diese Kabine bietet Ihnen alle benötigten Grundgeräte, um einen Arbeitsplatz für die Gesichtsbehandlung einzurichten.

SchülerInnen
Vorteilspreis

2.950 €

statt 3.440 €
Katalogpreis



Kabine bestehend aus:
Kosmetikliege SL XP 2, weiß + 2 Frotteesätze / Verdampfer Aluvap Junior /
Gerätewagen Lamica mit 3 Fächern + Ringlupenleuchte / Hocker, rund

Wie sieht die Ausstattung Ihrer Mitbewerber aus? Was können Sie in Ihrem Studio anders bzw. besser machen? Und in einem eher noblen Stadtviertel werden die Ansprüche der Kunden an

die Ausstattung und Optik eines Kosmetik-Institutes andere sein, als in einer weniger kaufkräftigen Gegend.

Eine hochwertige Ausstattung rechnet sich also nicht nur in

puncto Qualität und Funktionalität sondern unter Umständen auch hinsichtlich Ihrer Konkurrenzfähigkeit. – So ausgerüstet, können Sie erfolgreich durchstarten!

Bieten Sie mehr als Ihre Mitbewerber!

Wie maßgeschneidert

Beratung durch unseren Außendienst

In Zeiten des Internet-Handels scheint es fast schon **old school**, wenn man beim Verkauf von Außendienst-Mitarbeitern spricht. Aber diese Fachleute gibt es tatsächlich noch – auch bei Gharieni – und das aus gutem Grund. So beraten Sie unsere AD-Experten nicht nur hinsichtlich Ihrer Einrichtung, sondern sie geben Ihnen auch wichtige Tipps, durch die Sie unter Umständen bares Geld sparen.

Sollten Sie zum Beispiel die Räumlichkeiten für Ihr Studio umbauen wollen, können Sie bereits VOR dem Umbau mit uns in Kontakt treten. Denn bei einem Studiobau gibt es Einiges zu beachten; und hier stehen Ihnen unsere Experten gerne mit ihrem Know-how zur Seite. Welche Größe empfiehlt sich beispielsweise für eine Kabine? Wo genau sollten Stromanschlüsse und Wasseranschlüsse gelegt werden? Welche Liege passt überhaupt in die Kabine? Und ist hinsichtlich der Arbeitsabläufe wirklich alles ergonomisch durchdacht? Ein solches Beratungsgespräch garantiert Ihnen, dass Sie nachher keine bösen Überraschungen erleben, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit ständig aufs Neue behindern; und die eventuell dann kostenintensiv umgebaut oder nachgerüstet werden müssen.

Gerne begeben unsere Berater auch Ihre neuen Studioräume gemeinsam mit Ihnen, um diese in Hinblick auf Ihre künftigen Behandlungen zu checken. Sofern Sie sich für eine Ausstattung von Gharieni entscheiden, ist dieser Service kostenlos für Sie.

Immer wieder werden wir auch für komplette Planungen ganzer Studios mit mehreren Kabinen angefragt. Hier arbeiten wir dann mit professionellen Innenausstattern zusammen, an die wir Sie gerne weitervermitteln. Auch dort ist bei Bestellung der Innenausstattung die Planung weitestgehend kostenfrei im Rahmen des Kundenservices beinhaltet. – Sie können so bares Geld sparen, das Sie dann lieber in Ihre Einrichtung investieren sollten.

Stehen Sie noch ganz am Anfang Ihrer Planung und sind unsicher, was Ihre Ausstattung angeht? Dann lassen Sie sich ganz unverbindlich von uns an unserem Stand auf einer Messe beraten (Messe-Termine finden Sie auf www.gharieni.de). Oder vereinbaren Sie einen Termin an den Gharieni-Standorten in Moers – Telefon: 02841/88300-0 – oder Ettlingen bei Karlsruhe – Telefon: 07243/3322-363. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Optimal organisiert

Für einen erfolgreichen Messebesuch

Nirgendwo sonst haben Sie die Möglichkeit, sich so umfassend über Behandlungsliegen, Kabinenmobiliar und -equipment zu informieren wie auf einer Fachmesse. Zudem können Sie hier alles „life“ erleben und – ganz besonders wichtig – Liegen selbst ausprobieren. Doch Vorsicht! Ein Messebesuch nach dem Motto „Mal sehen, was es da so gibt“ ist garantiert die falsche Strategie ...

Auf der Messe: Lassen Sie sich nicht ablenken!

Beauty- und Nail-Produkte, Make-up-Vorführungen und Accessoires – die Verlockungen und Ablenkungen auf einer Messe sind riesig – und damit aber auch die Gefahr, am Ende des Tages kaum etwas von dem erreicht und erledigt zu haben, was Sie

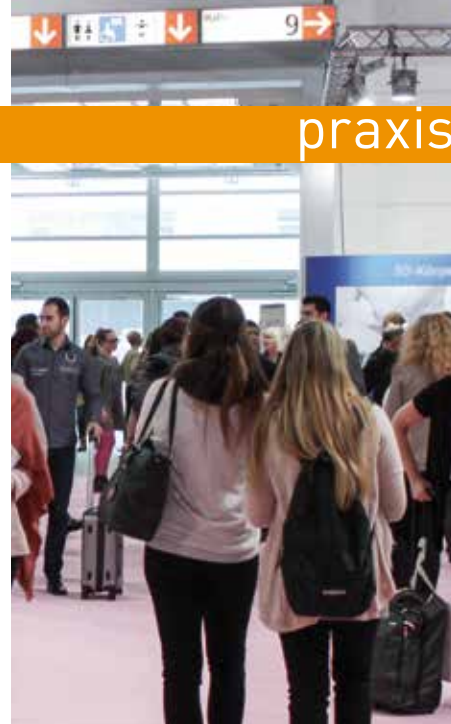
Ja nicht verzetteln!

Damit das auf der Messe nicht passiert, informieren Sie sich vorher schon im Internet, welche Aussteller dort vertreten sind.

Notieren Sie sich die Stand- und Hallennummern der Firmen, die für Sie von Interesse sind. Dann haben Sie Ihre „Favorites“ beim Messebesuch gleich parat.

sich vorgenommen hatten. Der „worst case“ ist jedoch unter Umständen, dass Sie mit einer (größeren oder gar großen) Anschaffung heimkehren, die Sie gar nicht geplant hatten und die sich später dann in Ihrem Studio als unnötig, unpraktisch oder vielleicht sogar qualitativ minderwertig herausstellt.

Ein solcher Spontankauf ist gerade auf einer Messe schnell getätigt. Denn kaum etwas ist so verlockend wie ein „supergünstiges Messeangebot – nur hier und heute!“ Wirkt der Verkäufer zudem sympathisch und kann er im Gespräch überzeugen, hat man schnell einen Kaufvertrag unterschrieben ...



Wenn Sie zu zweit eine Messe besuchen und nicht die gleichen Interessen haben, trennen Sie sich und vereinbaren Sie für später einen Treffpunkt.

Damit all das nicht passiert und Sie nach der Messe sagen können: „Der Besuch hat sich echt gelohnt!“, ist auch hier eine akribische Planung unverzichtbar.

Die Ziele genau kennen

Bei einer Neugründung tauchen viele Fragen auf. Da hat man schnell etwas vergessen oder gar nicht erst in Betracht gezogen. Je genauer Sie aber wissen, wofür Sie sich informieren wollen

Fortsetzung auf S. 11

Vorab - Planung

- Messetermin im Kalender notieren und freihalten.
- Ausstellerverzeichnis auf der Messe-Homepage checken und die Hallen und Standnummern der in Frage kommenden Firmen notieren.
- Anfahrt klären (bei Anreise mit dem Zug an Sitzplatzreservierung denken).
- Zeitplan für die Anreise festlegen.
- Übernachtung buchen (sinnvoll ab etwa 200 km Entfernung zum Messe-Ort).
- Die zu besuchenden Firmen und Messeveranstaltungen festlegen.
- Einen groben Zeitplan erstellen.
- Den Fragenkatalog schriftlich erstellen.
- Visitenkarten in ausreichender Zahl (falls vorhanden), Notizblock und Stift bereitlegen.
- Einen kleinen Trolley für Kataloge und Info-Material bereitstellen.
- Vorab online für die Messe registrieren (erspart lästiges Warten am Messeingang).
- Nachweis der Legitimation für den Besuch einer Fachmesse bereitlegen.
Egal, ob für die online-Anmeldung oder am Messe-schalter – bei einer Fachmesse müssen Sie sich als Profi legitimieren. Als Nachweis anerkannt ist
bei Selbstständigen: der Gewerbeschein, der Auszug aus dem Handelsregister oder eine Bescheinigung vom Finanzamt.
bei Angestellten: eine aktuelle Bescheinigung des Arbeitgebers, die erste Seite des Anstellungsvertrages oder die aktuelle Gehaltsabrechnung (der Verdienst kann geschwärzt werden).
bei Schülern: eine Schulbescheinigung, ein gültiger Fachschülerausweis oder das Zeugnis der Berufsfachschule.
Achtung: Zertifikate gelten für die Registrierung nicht!

Auf der Messe

- Hallenplan und Ausstellerverzeichnis besorgen
- Die Nummern der Messestände Ihrer Liste zur Kontrolle mit dem Ausstellerverzeichnis abgleichen (manchmal kann es zu Änderungen kommen).
- „Pfad“ erstellen: Messestände der relevanten Firmen in den Plan eintragen. Dabei möglichst nach Priorität vorgehen.
- Fragenkatalog parat halten.
- Auch daran denken:**
- Info-Materialien und Kataloge der Anbieter mitnehmen.
- Nach Konditionen fragen und diese notieren (für den späteren Vergleich).
- Visitenkarten von Gesprächspartnern mitnehmen
- Eventuell mit dem Anbieter einen Termin in dessen Ausstellungsräumen vereinbaren.
- Bei Bedarf einen Termin mit dem Außendienst der Firma in Ihren Räumlichkeiten vereinbaren.

Feet

PEDIKÜRE-KABINE „FEET“

Fußpflege gehört in ein erfolgreiches Studio. Denn diese erhöht Ihr Leistungsspektrum und damit die Attraktivität Ihres Studios – für eine optimale Kundenbindung. Die Kabine „Feet“ lässt keine Wünsche für eine erfolgreiche und ergonomisch gesunde Arbeitsweise offen, ob bei der Pediküre oder der medizinischen Fußpflege.

SchülerInnen
Vorteilspreis

3.950 €

statt 4.596 €
Katalogpreis



Kabine bestehend aus:
Liege PLS Podo XP, weiß / Trolley GL60 mit RLL De Luxe weiß /
Fußpflegegerät DS 30 / Sattelsitz-Hocker / Umluftsterilisator

PEDIKÜRE „MOBILE CARE“

Der ideale Begleiter für den Hausbesuch. Handlicher Koffer mit Möglichkeit der Lampenaufhängung. Und das Ganze auf einem Trolley, der den Transport zu Ihren Kunden rücken- und kräfteschonend erleichtert.

Mobile Care

SchülerInnen
Vorteilspreis

1.599 €

statt 1.898 €
Katalogpreis



Set bestehend aus:
Fußpflegegerät Alfa Air Pro 30d / Koffer mit Trolley / Arbeitsleuchte / Umluftsterilisator

Optimal organisiert

len, desto detaillierter können Sie den Messebesuch planen – und umso kenntnisreicher sind Sie anschließend. Auch in diesem Fall ist also Brainstorming angesagt. Notieren Sie sich deshalb alles, was Ihnen zu den nebenstehenden Fragen einfällt. Später können Sie dann ruhig noch einmal nach wichtig und unwichtig(er) sortieren und eventuell streichen.

Gezielt suchen

Wissen Sie also, was Sie an Mobiliar und Equipment benötigen und welche Anbieter für Sie in Frage kommen, geht es an die Recherche im Internet. Informieren Sie sich auf den Websites der jeweiligen Firmen über die Produkte, die Sie favorisieren. Notieren Sie sich dazu alles Wichtige nach Anbietern und Produkten getrennt. Erstellen Sie dann anhand dieser Infos Ihren Fragenkatalog. Denn schon vor Ort alle Fragen parat zu haben, zahlt sich aus. Sie wissen dann genauer

- worauf es für Sie ankommt,
 - wonach Sie gezielt schauen wollen,
 - für was Sie eine detailliertere Beratung benötigen.
- Außerdem können Sie im Ge-

Alles klar?

- Will ich mir Anregungen holen? Wenn ja welche, bei wem?
- Worüber will ich mich auf der Messe konkret informieren?
- Welche Anbieter kommen für mich in Frage?
- Bei wem möchte ich mich beraten lassen?
- Gibt es Themen, über die ich mich auf Messe-Veranstaltungen informieren kann?
- Was will ich nach dem Messebesuch wissen, was ich jetzt noch nicht weiß?



spräch auf den Messeständen zielgerichteter nachfragen. Ein Beispiel hierfür ist der „After Sales Service“, der besonders beim Kauf einer Behandlungsliege entscheidend sein kann.

Gut zu wissen ...

Auf Messen finden sich auch Importfirmen, die keinen solchen Service bieten. Deshalb können sie ihre Produkte auch preiswerter anbieten als Hersteller mit einem Kundendienst und Beratung vor Ort. Damit Sie nach dem Kauf einer Liege oder Komplett Einrichtung

keine unliebsamen Überraschungen erleben, ist es gut zu wissen, nach welchen Bedingungen Sie sich bei Anbietern erkundigen sollten. In diesem Fall sind das:

- Garantie vor Ort
- Außendienst im Bedarfsfall
- Ersatzteileinbau vor Ort
- Anlieferung der Waren durch eigene Mitarbeiter

Erhalten Sie hier Antworten wie „Da geht nichts kaputt“ oder „Das lässt sich schnell selbst reparieren“ und auch „Wir liefern per Spedition“ zeigt dies, dass es mit dem Service nicht weit her ist. Aber selbst, wenn es einen Reparatordienst gibt, sollten Sie sich in der Garantie-Erklärung nach dem „Kleingedruckten“ erkundigen. So kann darin festgelegt sein, dass im Fall einer Reklamation Sie als Kunde die Fahrtkosten für den Reparaturservice oder – noch teurer – den Transport etwa der Behandlungsliege zur Reparatur selbst übernehmen müssen. Es stellt sich also die Frage, ob sich ein entsprechender preisgünstiger Kauf auf Dauer tatsächlich rechnet. – Mit umfassendem Know-how können Sie also Ihre Kaufentscheidungen wirklich gut überlegen.

Informieren Sie sich gründlich

Achtung! Hier lauern versteckte Kosten

Auf der Erfolgsspur

Mit Tattoo & Beauty

SUCCESS

Mit ihrem „Lasmiranda Tattoo & Beauty“ entschieden sich Robyn und Lisa Kittlich für eine außergewöhnliche Kombination – und das Konzept ging auf. Das Studio im baden-württembergischen Herrenberg hat sich innerhalb kurzer Zeit zu einem echten Erfolg entwickelt.

Im wahrsten Sinne von „heute auf morgen“ standen Robyn und Lisa Kittlich vor der Frage: Das Tattoo-Studio,

in dem sie arbeiteten, übernehmen oder gehen? Robyn hatte hier ihre Ausbildung zur Tattoo-Artistin absolviert, während Lisa neben ihrer Ausbildung an einer Fachschule für Kosmetik das Studio als Shop-Managerin leitete. Der kurzfristig angekündigte Ausstieg des Inhabers forderte eine rasche Entscheidung, und die Beiden nahmen die Herausforderung an.

Eine echte Aufgabe

Allerdings entsprach das Studio so ganz einer Tattoo-Location für „harte Männer“ – und damit überhaupt nicht den Vorstellungen von Lisa und Robyn; und nach wochenlanger Planung war dann klar: „Das Studio musste total verändert werden. Es sollte ein exklusives Ambiente bekommen“, berichtet Lisa. „Denn wir wollten neben Tattoos auch Beauty- und Wellness-

Treatments anbieten. Deshalb begann Anfang vergangenen Jahres ein Komplettumbau. Neben veränderten Räumlichkeiten wollten wir aber auch eine Top-Ausstattung; zum einen, um unseren Kunden ein wirkliches Spa-Feeling zu bieten und zum anderen, um gut arbeiten zu können“, erzählt sie weiter.

Anders als geplant

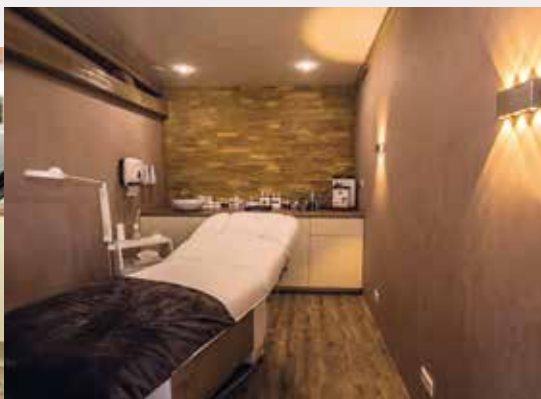
Auf einer Messe entdeckten sie dann die Liegen von Gharieni. „Das war Liebe auf den ersten Blick“, lacht Lisa, und die gute Beratung überzeugte die Beiden restlos, obwohl sie ursprünglich einfachere Behandlungsstühle im Blick hatten. So fiel die Kaufentscheidung nicht nur für die zwei Wellnessliegen MLW Classic sondern auch für zwei Lupenleuchten, Trolleys und Arbeitshocker.

Im August eröffneten Lisa und Robyn ihr Lasmiranda Tattoo & Beauty. Nahezu zeitgleich schloss Lisa ihre Ausbildung zur Kosmetikerin und Visagistin ab. Waren bis dahin überwiegend Männer Kunden des Studios,



© Foto: Sebastian Klingk

Robyn und Lisa Kittlich bieten mit ihrem Lasmiranda -Tattoo & Beauty eine stilvolle Location, die vor allem für junge Mädchen und für Frauen eine echte Alternative zu herkömmlichen Tattoo-Studios ist – und das nicht nur in puncto Ambiente ...



sind es heute vor allem Frauen, und deren Resonanz auf das Angebot ist groß. – Das Fazit von Robyn und Lisa gut ein Jahr nach der Neueröffnung: „Unser Weg war genau richtig ebenso wie unsere Anschaffungen. Die Liegen

von Gharieni sind ein echtes Highlight. Durch ihre optimale elektrische Verstellbarkeit ermöglichen sie uns leichtes, zeitsparendes und gleichzeitig rücken schonendes Arbeiten – egal ob bei Tattoos oder Beauty-Treat-

ments. Zudem schwärmen unsere Kunden von dem einmaligen Liegekomfort, den ihnen das beheizbare Softpolster bietet. Und mit ihrem exklusiven Design passen die Liegen einfach perfekt in unser Ambiente!“

© FOTOS: M. Photography

special offer

KÖRPER- UND GESICHTSKABINE „BODY&FACE“

Eine Kabine, die die Möglichkeit sowohl der Gesichtsbehandlung als auch optimaler Körperbehandlungen wie Massage, Enthaarung und Hot-Stone etc. ermöglicht.



Kabine bestehend aus:
Wellnessliege MLE in Wenge + 2 Frotteebezüge, Gelring,
Dentalax / Square Trolley in Wenge / Hot Cabi Edelstahl

Body & Face

SchülerInnen
Vorteilspreis

3.890 €

statt 4.393 €
Katalogpreis



Passgenau finanzieren zahlt sich aus!

Die Gründung eines eigenen Studios geht richtig ins Geld, und es stellt sich die Frage, wie die Investitionen finanziell „gestemmt“ werden sollen. Oftmals ist deshalb beim Kauf der Preis allein entscheidend. Aber billig und gut gibt es bekanntlich kaum. Deshalb ist finanzieren mit Köpfchen angesagt.

Natürlich sollen und müssen Sie bei der Ausstattung Ihres Studios die Kosten im Auge behalten. Das ist mindestens genauso wichtig, wie sich vor leichtfertigen Ausgaben zu hüten. Hier jedoch an allen Ecken und Enden zu sparen, ist der falsche Weg. Denn Sie benötigen ein Equipment, das nicht nur hinsichtlich Qualität und Funktionalität überzeugen muss, es sollte Ihnen auch gefallen. Denn schließlich werden Sie die nächsten Jahre nahezu tagtäglich damit arbeiten. All das aber hat bekanntlich seinen Preis ...

Nicht das Konto überziehen!

Sicher, ein Barkauf hat seine Vorteile. Es lässt sich ein Rabatt aushandeln. Bei Zahlung innerhalb von 10 bis 14 Tagen kann Ihnen ein Skonto von üb-

licherweise 1,5 bis 3 Prozent gewährt werden. Es fallen keine Bearbeitungsgebühren wie etwa bei einem Kreditvertrag an, und Sie müssen weder monatliche Tilgungsraten noch Zinsen zahlen.

Doch selbst wenn Sie in der angenehmen Situation sind, über

Vor dem Neustart bedenken



Mit dem Tag der Eröffnung Ihres Studios direkt voll ausgelastet zu sein, können und sollten Sie nicht erwarten. Das bedeutet, dass Ihre Ausgaben die Einnahmen sehr wahrscheinlich übersteigen werden. Für diese Anlaufphase, für die sechs bis zwölf Monate realistisch sind, benötigen Sie also ein finanzielles Polster. Ihre Reserven müssen aber nicht nur die „Betriebsmittel“ abdecken – also Miete, Nebenkosten, Telefon, Versicherungen und laufende Wareneinkäufe –, sondern auch Ihren Lebensunterhalt. Nehmen Sie deshalb Ihre Lebenshaltungskosten unter die Lupe und machen Sie eine Checkliste für die Betriebskosten. Damit wissen Sie nicht nur genau, wie viel Geld Sie wirklich benötigen und wo Einsparpotenzial vorhanden ist, sondern Sie können auch Ihre finanziellen Möglichkeiten für Ihre Anschaffungen realistisch einschätzen.

Unsere „special offers“ ...

... in diesem Magazin bieten Ihnen eine „Starthilfe“. Mit diesen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen, eine qualitativ gute und optisch überzeugende Ausstattung zu attraktiven Konditionen zu erwerben. Natürlich erhalten Sie als Schülerinnen/Schüler aber auch alle anderen Produkte aus unserem Katalog zu Sonderkonditionen. So können Sie Ihre Kosten eingrenzen, OHNE auf ein gehobenes Ambiente verzichten zu müssen!



ein „dickes“ Sparbuch zu verfügen und damit alles oder vieles direkt bezahlen zu können – überlegen Sie genau, ob nach allen Ausgaben genügend finanzielle Reserven übrigbleiben. Denken Sie dabei auch daran, dass immer einmal etwas Unvorhergesehenes eintreten kann wie etwa eine teure Autoreparatur. Ist für solch einen Fall dann noch genug Geld vorhanden?

Aber unabhängig davon, ob Sie über mehr oder weniger Geld für den Start in die Selbstständigkeit verfügen, die Überziehung Ihres Girokontos sollten Sie unbedingt vermeiden; und das gleich aus mehreren Gründen:

- Ist Ihr Konto leer, so sind Sie auf einen Dispositionskredit angewiesen. Dieser kann Sie bis zu 12 Prozent Jahreszins kosten.
- Noch teurer wird es, wenn Sie Ihren „Dispo“ überziehen. Je nach Bank werden für diese „geduldete Überziehung“ bis zu 17 Prozent fällig!
- Außerdem kann dann die Bank Zahlungen per Lastschrift von Ihrem Konto verweigern. Damit „platzen“ nicht nur regelmäßige Abbuchungen, sondern es fallen auch zusätzliche Bearbeitungsgebühren an.
- Auch können Sie nicht mehr

mit Ihrer Kreditkarte bezahlen und es fallen zusätzliche Mahngebühren an.

- Und je öfter und länger Sie Ihren Dispo überziehen, desto weniger kreditwürdig werden Sie für Ihre Bank. Gegen eine Überziehung Ihres Kontos sprechen zudem die der-

zeit sehr moderaten Zinsen für einen Kredit; und das gilt übrigens auch für einen Barkauf. Ein auf Sie zugeschnittener Ratenkredit ebenso wie Leasing können deshalb eine perfekte Alternative für Sie sein. Erkundigen Sie sich bei Ihrer Bank ... oder bei Gharieni (s. Kasten).

Ein gutes Leasingangebot kann die Lösung sein!

Finanzieren mit Gharieni

Um Ihnen den Einstieg in die Selbstständigkeit so optimal wie es geht zu ermöglichen, bieten wir verschiedene Finanzierungsoptionen. Profitieren Sie von günstigen Bedingungen, und finanzieren Sie Ihre Traumausrüstung mit unseren Partnern oder direkt mit uns.



+ Finanzierung über 0%-LEASING

Bei dieser Finanzierungsvariante zahlen Sie den normalen Katalogpreis, erhalten jedoch eine maßgeschneiderte Finanzierung OHNE Zinsaufschlag. Dabei können Sie wählen zwischen Raten mit 36 oder 48 Monaten Laufzeit. Die Zinsen, die bei der Partnerbank anfallen, zahlen wir gern für Sie. Da Leasing bei einem Neustart jedoch oft mit Schwierigkeiten aufgrund fehlender Bonität verbunden ist, haben wir noch eine zweite Eigenfinanzierungsvariante für Sie ausgearbeitet:

+ GHARIENI SELECT FINANZIERUNG

Auch hier müssen Sie keinerlei Zinsen zahlen, sondern nur den reinen Katalogpreis (ohne Rabatte). Der Vorteil dabei ist, dass keine Bonitätsprüfung erfolgt. Diese Finanzierung übernehmen wir. Sie ist auf einen Betrag von 4.800 Euro netto beschränkt und kann auf 24 Monate ausgelegt werden.

Sprechen Sie uns an, damit wir gemeinsam eine optimale Lösung für Sie finden!

Hair

DEPILATION

Die Depilation gehört zu den Grundbehandlungen in der professionellen Kosmetik. Mit unserem Starpil-Enthaarungsset besitzen Sie ein qualitativ hochwertiges Behandlungsggerät mit außergewöhnlich guter Wachsqualität. Nutzen Sie Ihren Preisvorteil zum Testen dieser Qualitätsprodukte. Zusätzlich zum Set-Vorteilsspreis erhalten Sie noch acht Kartuschen von uns geschenkt!



Set bestehend aus:
2 Wachspistolen / 2 Aufladestationen /
8 Wachspatronen (in den Sorten Azulen,
Honig, Olive und Algen) + 8 Patronen gratis /
100 Vliesstreifen und Pflegeprodukte

SchülerInnen
Vorteilsspreis

169 €

+ 8 Wachspatronen
zusätzlich, gratis!

STARTER SET QUARZSTEMPEL-MASSAGE

Steigen Sie mit der Quarzstempel-Massage in die moderne Wellnessbehandlung ein! Die Stempel überzeugen durch ausgezeichnete Anwendungsmöglichkeit. Und das besondere Plus: Im Gegensatz zu den bekannten Kräuterstempeln lassen sich diese wiederverwenden. Einführungskurse für die Quarzstempel-Massage finden deutschlandweit statt. Einfach Termin erfragen. Bei Kauf eines Sets ist der Kurs kostenlos.

Massage

SchülerInnen
Vorteilsspreis

349 €

statt 399 €
Katalogpreis

Set bestehend aus:
Wärmewanne mit 1,5 kg Spezialsand / 4 Quarzstempel, klein /
4 Quarzstempel, mittel / 6 Quarzstempel, groß / Schutzhüllen PU-Beschichtet



Fallstricke im Netz

Vorsicht beim Internetkauf!

Das Internet hält verlockend günstige Angebote bereit – auch für die Einrichtung von Kosmetikstudios. Allerdings ist hier die Chance groß, dass der Kauf ein Reinfluss wird.

Kosmetikliege, Bedampfer und Lupenlampe im „package“ für gerade mal 1.000 Euro oder knapp darüber? Im Internet keine Seltenheit. Doch was auf den ersten Blick als echtes Schnäppchen erscheint, hat seine Tücken.

Viele Firmen setzen rein auf den Verkauf im World Wide Web. Sie bieten also weder Ausstellungsräume an, noch sind sie auf Fachmessen vertreten. Das bedeutet: Sie als Kunde können nichts ausprobieren und selbst überprüfen. Unbeantwortet bleiben damit wichtige Fragen wie: Ist die Liege stabil und bequem? Laufen ihre Motoren leise und reibungslos? Wie gut sind die Nähte des Polsters verarbeitet? Sind Helligkeit und Vergrößerung der Lupenlampe wirklich optimal? Hält sie die eingestellte Position? Lässt sich der Trolley problemlos verschieben? – Entspricht das gelieferte Produkt dann nicht Ihren Erwartungen oder gefällt es Ihnen „live“ einfach nicht, so

haben Sie ein Problem. Denn Sie können nicht wie sonst, etwa wenn Sie ein Paar Schuhe online gekauft haben, Ihre Bestellung einfach zurücksenden.

Eingeschränkte Rechte

Während Endverbraucher umfangreiche Rückgaberechte besitzen, sieht es für gewerbliche Kunden – und das sind Sie mit Ihrem Studio und dem dazu erforderlichen Konto – deutlich schlechter aus. Hier besteht nur ein eingeschränktes Rücktrittsrecht, und das kann teuer werden. Hinzu kommt, dass ein Großteil der von reinen Internet-Firmen angebotene Waren in Fernost produziert werden. Das schlägt sich zwar positiv auf günstige Preise nieder, in puncto Qualität und Haltbarkeit lassen diese Produkte jedoch erfahrungsgemäß deutlich zu wünschen übrig. Und ist zum Beispiel die Liege einmal defekt, fehlen bei entsprechenden Anbietern häufig Außendienstmitarbeiter, die sich um einen Service vor Ort kümmern.



© Foto: Antoniegültem - Fotolia

Gerade das ist aber extrem wichtig. Denn fällt Ihre Liege aus, kostet Sie das Zeit und Geld, vor allem dann, wenn die Garantie abgelaufen ist. – Sich einen seriösen, wenn auch teureren Anbieter zu suchen, rechnet sich also mittelfristig auf alle Fälle!

*Ein Liegen-
ausfall geht
ins Geld!*



Echte Vorteile!

Beim Kauf einer Liege oder eines Gerätes von Gharieni bieten wir Ihnen:

- ✓ Aufbau der Liege bei Ihnen durch einen Gharieni-Mitarbeiter.
- ✓ 3 Jahre volle Garantie auf Liegen und Verdampfer.
- ✓ Einen Kundendienst vor Ort.
- ✓ Günstige Servicekosten. In der Garantiezeit natürlich OHNE zusätzliche Kosten.
- ✓ 10 Jahre Ersatzteilgarantie.
- ✓ Im Fall eines Defektes die Leihstellung einer Liege oder des Gerätes.

Zeigen Sie Ihr Können!

Cosmetica Schul-Award

Der COSMETICA Schul-Award bietet Ihnen als Kosmetik-Azubis die Gelegenheit, Ihr fachliches, handwerkliches und künstlerisches Geschick zu zeigen; und die Nominierten dürfen sich zu den Besten Ihrer Branche zählen!

Mit einer 45-minütigen Theorieprüfung fällt der Startschuss. Diese können Sie wahlweise auf der COSMETICA in Berlin am 05.11.2016 oder in Stuttgart am 20.05.2017 absolvieren. In Hannover hat die erste Prüfungsrunde bereits im September stattgefunden. Wer mit seinem Wissen TOP abschneidet, nimmt am Finale auf der COSMETICA Frankfurt am 24.06.2017 teil.

Aufgabe der hier alles entscheidenden Praxis-Prüfung: Verwandeln Sie Ihr eigenes Modell mit einem Komplett-Makeup und Outfit innerhalb von zwei Stunden in ein Citygirl. Die Praxis-Prüfung findet in der Messehalle öffentlich statt. Die

*Wahlentscheid in
Berlin oder
Stuttgart*

news

Bewerben und gewinnen



Siegerehrung erfolgt anschließend am Meeting Point. Neben dem begehrten Schul-Award-Pokal gibt es Geld- und hochwertige Sachpreise zu gewinnen. Seien Sie dabei, wenn es heißt: „Ring frei“ für den Branchen-

nachwuchs! Natürlich drückt Ihnen Gharieni als einer der Sponsoren des Schul-Awards ganz fest die Daumen! Weitere Infos und die Anmeldeunterlagen finden Sie auf: www.cosmetica.de



Besuchen Sie uns auf unserer neuen Website

Wir haben unsere Website für Sie überarbeitet. Unsere Produkte und Neuentwicklungen ebenso wie Informationen zu unserem Unternehmen und News aus der Welt von Gharieni warten in unserem Blog darauf, entdeckt zu werden. Außerdem finden Sie hier alle Kataloge, Magazine und Broschüren zum Download sowie alle Messetermine, auf denen Gharieni vertreten ist. Lassen Sie sich informieren und inspirieren unter: www.gharieni.de

© Foto oben Fabry / KOSMETIK International, Messe GmbH

Impressum

Gharieni Magazin, Young Professionals Edition, Ausgabe 1/1. Jg. • Kundenzeitschrift der Gharieni Group GmbH • Anschrift: Gutenbergstr. 40, 47443 Moers • (verantwortlicher Verleger) Verantwortlicher Redakteur i. S. d. Presserechtes: Dipl.-Ing. Sammy Gharieni, Gharieni Group GmbH • Texte: Andreas Beckmann, Barbara von Wirth • Grafische Gestaltung/Layout: Martin Schenzer, Barbara von Wirth • Titelbild: © Yuriy Shevtsov / oly5 - Fotolia / Seite 3: ©Erwin Wodicka - wodicka@aon.at / plprod - Fotolia • Druck: www.wir-machen-druck.de • Auflage: 1.000 • Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Gharieni Group GmbH unter Angabe der Quelle gestattet. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Fotos sowie Rezensionsexemplare wird keine Haftung übernommen.



GHARIENI

Ihr Einrichtungsspezialist
für Kosmetik, Fußpflege,
Spa und Wellness.



„ Die MLW F1 Soft von Gharieni...

...ist für uns in mehrfacher Hinsicht ein echtes Highlight. Durch ihre optimale, elektrische Verstellbarkeit ermöglicht uns die Liege bei jeder Art von Behandlung leichtes und gleichzeitig rüchenschonendes Arbeiten. Zudem schwärmen wirklich alle unsere Kunde von dem einmaligen Liegekomfort, den ihnen das beheizbare Softpolster bietet. Und auch mit ihrem exklusiven Design passt die MLW F1 perfekt zu unserem Tattoo & Beauty Studio.“

Robyn Cher Klittich (links) und Lisa Klittich (rechts), Lasmiranda Tattoo & Beauty, Herrenberg-Gültstein



Wellnessliege
MLW F1 Soft
ab € 97,90 mtl.*

GHARIENI

*Preis bezieht sich auf Liegen-Variante MLW F1 Soft medium. Monatliche Leasingrate bei einem 0%-Leasingvertrag. Preis in Euro, zzgl. MwSt. und Transportkosten ab Werk Moers (150,- € bundesweit, Festland). Vollamortisation ohne Leasingsonderzahlung oder Bearbeitungsgebühren, 48 Monate Laufzeit, ca. 10 % Restwert. Vorbehaltlich etwaiger Druckfehler und Preisänderungen. Es gelten unsere AGB. Verkauf nur an Gewerbetreibende.

Gharieni Group GmbH // +49 2841-88300-65 // info@gharieni.com // www.gharieni.de

GHARIENI
INNOVATING
WELLNESS
FOR
25
YEARS