

hair&beauty

1. + 2. 2. 2009



shows
workshops
congress
competitions

Programm
Programme

Im Mittelpunkt der Branche. Für einen Moment die Zeit anhalten. Um zu entdecken, was morgen wichtig ist:
At the heart of the industry. Take time out and discover what will be important tomorrow:

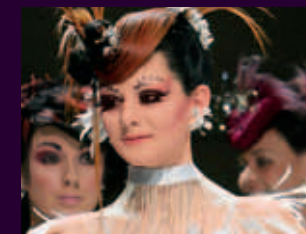


Events at

Hair and Beauty 2009

Inhaltsverzeichnis Contents

Show and Workshop Stage	4
Competition Stage	6
Education Stage	8
Congress	10
Lehrerforum Teachers' Forum	14
Aussteller Exhibitors	15
Hallenpläne Hall plans	16



Sonntag/Sunday, 1. 2. 2009

10.00 Intercoiffure Young Generation
„KLARHEIT“
Intercoiffure Young Generation
“CLARITY”

10.45 TRINITY haircare
„TRINITY – Vier Jahreszeiten“
TRINITY haircare
“TRINITY – Four Seasons”

11.30 Balmain Hair
„More than Extensions“
Balmain Hair
“More than Extensions”

12.15 Fripac-Medis GmbH
„FHI Heat° und Charlotte Engelhardt – Germany’s Next Styling Generation“
Fripac-Medis GmbH
“FHI Heat° and Charlotte Engelhardt – Germany’s Next Styling Generation”

13.00 Klaus Peter Ochs – Gewinner des Hair and Beauty Awards 2009
„Icons“
Klaus Peter Ochs – Winner of the Hair and Beauty Award 2009
“Icons”

13.45 Salerm Cosmetics
„Moda de primavera“
Salerm Cosmetics
“Moda de primavera”

14.30 Balmain Hair
„More than Extensions“
Balmain Hair
“More than Extensions”

15.15 Frank Brommann
Hair and Beauty präsentiert
„Das WUNDER der KINDER“
Frank Brommann
Hair and Beauty presents
“The WONDER of CHILDREN”

16.00 Fripac-Medis GmbH
„FHI Heat° und Charlotte Engelhardt – Germany’s Next Styling Generation“
Fripac-Medis GmbH
“FHI Heat° and Charlotte Engelhardt – Germany’s Next Styling Generation”

16.45 TRINITY haircare
„TRINITY – Vier Jahreszeiten“
TRINITY haircare
“TRINITY – Four Seasons”

Montag/Monday, 2. 2. 2009

10.00 Tondeo präsentiert Hair Tattoo mit Stefan Lenk
Tondeo presents Hair Tattoo with Stefan Lenk

10.45 Intercoiffure Young Generation
„KLARHEIT“
Intercoiffure Young Generation
“CLARITY”

11.30 Balmain Hair
„More than Extensions“
Balmain Hair
“More than Extensions”

13.00 Salerm Cosmetics
„Moda de primavera“
Salerm Cosmetics
“Moda de primavera”

13.45 Intercoiffure Young Generation
„KLARHEIT“
Intercoiffure Young Generation
“CLARITY”

14.30 Balmain Hair
„More than Extensions“
Balmain Hair
“More than Extensions”

15.15 Tondeo präsentiert Hair Tattoo mit Stefan Lenk
Tondeo presents Hair Tattoo with Stefan Lenk

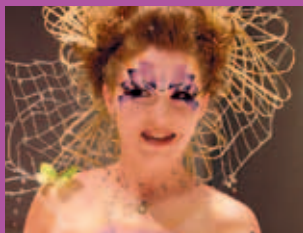


Sonntag/Sunday, 1. 2. 2009

- 11.00** Senioren Damen
Hochsteckfrisur
Seniors – Women
Hair-up styles
- 11.10** Senioren Kosmetik
Mystic Style
Seniors – Cosmetics
Mystic Style
- 11.40** Senioren Herren
Street Fashion
Seniors – Men
Street Fashion
- 12.10** Junioren Damen
Hochsteckfrisur
Juniors – Women
Hair-up styles
- 12.30** Junioren Kosmetik
Mystic Style
Juniors – Cosmetics
Mystic Style
- 12.40** Junioren Herren
Street Fashion
Juniors – Men
Street Fashion
- 13.30** Senioren Damen
Trend Cut & Style
Seniors – Women
Trend Cut & Style
- 13.50** Senioren Herren
Trend Cut & Style
Seniors – Men
Trend Cut & Style
- 14.00** Senioren Kosmetik
Stage Make-up
Seniors – Cosmetics
Stage Make-up
- 14.50** Junioren Damen
Trend Cut & Style
Juniors – Women
Trend Cut & Style
- 15.05** Junioren Herren
Trend Cut & Style
Juniors – Men
Trend Cut & Style
- 15.30** Junioren Kosmetik
Stage Make-up
Juniors – Cosmetics
Stage Make-up

Montag/Monday, 2. 2. 2009

- 11.00** Hair Tattoo
Semi Head
Hair Tattoo
Semi Head
- 11.05** Senioren Damen
Hair Extensions
Seniors – Women
Hair Extensions
- 11.05** Junioren Damen
Hair Extensions
Juniors – Women
Hair Extensions
- 11.10** Lehrlingsmannschaftswettbewerb
Herren
Apprentice Team Competition
Men
- 11.15** Lehrlingsmannschaftswettbewerb
Kosmetik
Apprentice Team Competition
Cosmetics
- 12.00** Lehrlingsmannschaftswettbewerb
Damen
Apprentice Team Competition
Women
- 13.05** Hair Tattoo
Full Head
Hair Tattoo
Full Head

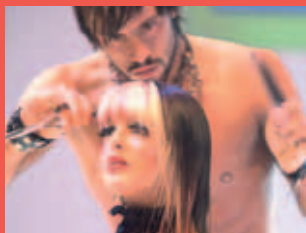


Sonntag/Sunday, 1. 2. 2009

- 10.00** die maske Akademie GmbH
„Laufsteg Make-Up –
Tipps und Tricks“
die maske Akademie GmbH
“Catwalk Make-up –
Tips and Tricks”
- 10.30** Ausbildungszentrum für das
Friseurhandwerk Amann & Bohn
Amann & Bohn Hairdressing
Training Centre
- 11.00** Meininghaus Werkschulung
für Friseure
Meininghaus Hairdresser
Training School
- 11.30** Inter-Studio Harder
Inter-Studio Harder
- 12.00** Jens Hagenmüller, Pivot Point
International Artistic Team
„Short Cuts – der schnellste Weg
zu treuen Kunden!“
Jens Hagenmüller, Pivot Point
International Artistic Team
“Short Cuts – the fastest way
to loyal customers!”
- 12.30** BrockmannundKnoedler Academy
„Organics“
BrockmannundKnoedler Academy
“Organics”
- 13.00** die maske Akademie GmbH
„Laufsteg Make-Up –
Tipps und Tricks“
die maske Akademie GmbH
“Catwalk Make-up –
Tips and Tricks”
- 13.30** Ausbildungszentrum für das
Friseurhandwerk Amann & Bohn
Amann & Bohn Hairdressing
Training Centre
- 14.00** Meininghaus Werkschulung
für Friseure
Meininghaus Hairdresser
Training School
- 14.30** Inter-Studio Harder
Inter-Studio Harder
- 15.00** BrockmannundKnoedler Academy
„Organics“
BrockmannundKnoedler Academy
“Organics”

Montag/Monday, 2. 2. 2009

- 10.30** BrockmannundKnoedler Academy
„Organics“
BrockmannundKnoedler Academy
“Organics”
- 11.00** Ausbildungszentrum für das
Friseurhandwerk Amann & Bohn
Amann & Bohn Hairdressing
Training Centre
- 11.30** die maske Akademie GmbH
„Laufsteg Make-Up –
Tipps und Tricks“
die maske Akademie GmbH
“Catwalk Make-up –
Tips and Tricks”
- 12.00** Jens Hagenmüller, Pivot Point
International Artistic Team
„Short Cuts – der schnellste Weg
zu treuen Kunden!“
Jens Hagenmüller, Pivot Point
International Artistic Team
“Short Cuts – the fastest way
to loyal customers!”
- 12.30** BrockmannundKnoedler Academy
„Organics“
BrockmannundKnoedler Academy
“Organics”
- 13.00** Ausbildungszentrum für das
Friseurhandwerk Amann & Bohn
Amann & Bohn Hairdressing
Training Centre
- 13.30** Inter-Studio Harder
Inter-Studio Harder
- 14.00** die maske Akademie GmbH
„Laufsteg Make-Up –
Tipps und Tricks“
die maske Akademie GmbH
“Catwalk Make-up –
Tips and Tricks”



Alle aufgeführten Vorträge werden nur in Deutsch gehalten.
All lectures will only be held in German.

Sonntag/Sunday, 1. 2. 2009

10.00 Wolf Davids,
Creative Consulting Davids
„Unauffälligkeit ist die Tugend der Erfolglosen“ *“Inconspicuousness is a virtue of the unsuccessful”*

11.00 Knuth Arndt,
ddy consulting
„Motivation und Karrieren in der Friseurbranche – überraschende Ergebnisse der Arbeitsmarktstudie“ *“Motivating the young and making a career in hairdressing – the surprising results of a labour market study”*

12.00 Albert Bachmann,
Consulting & Training
„So funktioniert mein Betrieb – Schein oder Sein“ *“This is how my business operates – appearance or reality”*

13.00 Guido Paar,
Paar Frisöre
„Verständnis fürs Missverständnis“ *“Understanding misunderstandings”*

14.00 Reinhold Göttgens,
Kamm in Frisöre Göttgens & Göttgens GbR
„Sich selbst erkennen und andere verstehen“ *“Know yourself and understand others”*

15.00 Hannes Friedl,
Homini Coaching, Training,
Marketing
„Mitarbeiter brauchen Führung! – Kommunikation als Garant für Umsatzwachstum“ *“Employees need good managers – communication guarantees more sales”*

16.00 Wolf Davids,
Creative Consulting Davids
„Quo vadis Friseurmarkt?“ *“Quo vadis the hairdressing market?”*



Wolf Davids, Creative Consulting Davids, Mönchengladbach
„Unauffälligkeit ist die Tugend der Erfolglosen“ *“Inconspicuousness is a virtue of the unsuccessful”*

- Zeichen setzen in einem unübersichtlichen Markt.
- Profil bringt Profit.
- Positionierung als Magnet für Neukunden und Mitarbeiter.
- Was ist ihr WARUM?-Argument?
- Praktische und erfolgserprobte Beispiele.
- Laying down a marker in a confused market.
- Profile equals profit.
- Positioning attracts new customers and staff.
- What is their WHY argument?
- Practical and proven success models.



Knuth Arndt, ddy consulting, Bad Nauheim
„Junge Motivation und Karrieren in der Friseurbranche – überraschende Ergebnisse der Arbeitsmarktstudie“ *“Motivating the young and making a career in hairdressing – the surprising results of a labour market study”*

- Was bewegt junge Menschen zur Berufswahl Friseur?
- Was erwarten junge Menschen von Job, Chef, Karriere und Team wirklich?
- Wo und wie findet man in Zukunft seine Mitarbeiter?
- Wie spreche ich Mitarbeiter an, die zum Salonteam passen?
- What motivates young people to choose hairdressing as a career?
- What do young people really expect from their job, boss, career and team?
- Where and how will salons find their employees in years to come?
- How do I appeal to employees who would suit the salon team?



Albert Bachmann, Consulting & Training, Roßtal
„So funktioniert mein Betrieb – Schein oder Sein“ *“This is how my business operates – appearance or reality”*

- Welche Faktoren sind für einen gut funktionierenden Betrieb entscheidend?
- Klare Unternehmensziele.
 - Mitarbeiter, die sich mit den Unternehmenswerten identifizieren und diese leben.
 - Eine ansprechende Firmenphilosophie und -werbung.
- What are the key factors for a well-functioning business?
- Clear corporate goals.
 - Employees who identify with the company's values and who live up to them.
 - An attractive corporate philosophy and publicity.



Guido Paar, Paar Frisöre, Willich
„Verständnis fürs Missverständnis“ *“Understanding misunderstandings”*

Verständnis ist der Grundbaustein für eine harmonische Atmosphäre, Zufriedenheit und Motivation. Verschaffen Sie sich durch diesen Vortrag einen ganz neuen Blickwinkel und verwandeln Sie Missverständnisse in Verständnis. Understanding is the basic building block for a harmonious atmosphere, satisfaction and motivation. This lecture will help you look at things in a different way and turn misunderstandings into understanding.



Reinhold Göttgens, Kamm in Frisöre Göttgens & Göttgens GbR, Aachen
„Sich selbst erkennen und andere verstehen“ *“Know yourself and understand others”*

Für den persönlichen und beruflichen Erfolg ist es wichtig, zu erkennen, wie das eigene Verhalten andere Menschen beeinflusst. Das Persolog-Persönlichkeitsprofil führt Sie auf den Weg zu Ihrem Erfolg und unterstützt Sie, Ihre Chancen und Möglichkeiten zu erkennen und richtig einzuschätzen. The secret of both personal and professional success lies in recognising how your own behaviour affects others. The Persolog personality profile puts you on course for success and helps you to identify and accurately assess available potentials and opportunities.



Hannes Friedl, Homini Coaching, Training, Marketing, Kottgeisering/Ammersee
„Mitarbeiter brauchen Führung! – Kommunikation als Garant für Umsatzwachstum“ *“Employees need good managers – communication guarantees more sales”*

- Interne Kommunikation – mehr als Abreibung am Freitagabend.
- Warum Friseure kein Personal führen können – Fakten.
- Selbstbewusstsein als Umsatzturbo.
- Lob als Waffe für die Personalführung.
- Internal communication – more than just a Friday night bash!
- Why hairdressers are bad at managing staff – the facts.
- Self-confidence – a sales driver.
- The part praise plays in staff management.



Wolf Davids, Creative Consulting Davids, Mönchengladbach
„Quo vadis Friseurmarkt?“ *“Quo vadis the hairdressing market?”*

- Was geht – was bleibt – was kommt?
- Kennzahlen zur Orientierung.
- Discount – Neue Mitte – Premium: Chancen und Risiken.
- Zukunftsstrategien mit Bodenhaftung.
- Praktische und erfolgserprobte Beispiele.
- What will go, what will stay and what does the future hold?
- Orientation statistics.
- Discount – new middle – premium: potentials and risks.
- Strategies of the future with staying power.
- Practical and proven success models.

Alle aufgeführten Vorträge werden nur in Deutsch gehalten.
All lectures will only be held in German.

Montag/Monday, 2. 2. 2009

- 10.00** Marco Arena, Hair Arena
„Werbung und PR im Friseursalon – mit wenig Geld zu tollem Image“
“Advertising and PR in the hairdressing salon – get a great image on a low budget”
- 11.00** Reinhold Göttgens, Kamm in Frisöre Göttgens & Göttgens GbR
„Hervorragende Kundenbeziehungen sind ein erfolgreiches Geschäftskonzept“
“Outstanding customer relations make a successful business concept”
- 12.00** Hannes Friedl, Homini Coaching, Training, Marketing
„Erfolgreicher durch Weiterbildung – Strategien zur Qualitätsverbesserung im Friseurbetrieb“
“Training enhances success – quality-enhancing strategies in the hairdressing business”
- 13.00** Peter Gress, TalentBoost
„Jetzt beginnt für Ernst das Leben“
“From now on, life starts to get serious”
- 14.00** Albert Bachmann, Consulting & Training
„Fish beim Frisör“
“Fish at the hairdresser”

- 15.00** Diana Brömmel, BGW Studio 78
„Fit for Job – der tägliche Small Talk im Salon“
“Suited to the job – everyday small talk in the salon”
- 16.00** Marco Arena, Hair Arena
„Junge Mitarbeiter im Salon – von der Ausbildung zum festen Mitarbeiter“
“Young salon staff – from trainee to permanent employee”



Marco Arena, Hair Arena, Freigericht
„Werbung und PR im Friseursalon – mit wenig Geld zu tollem Image“
“Advertising and PR in the hairdressing salon – get a great image on a low budget”

Oftmals werden viele Werbeaktionen falsch platziert! Aus der genauen Analyse der Zielgruppe ergeben sich Möglichkeiten, gezielte Werbung zu setzen. Richtige Werbung oder besser gesagt richtige Pressearbeit muss gar nicht teuer sein. Tue Gutes und rede darüber!

Frequently, many advertising campaigns are misplaced! An accurate, target group analysis provides an opportunity for the precise placement of advertising. The right kind of advertising – or more specifically the right PR – doesn't need to be expensive. Do good things and talk about them!



Reinhold Göttgens, Kamm in Frisöre Göttgens & Göttgens GbR, Aachen
„Hervorragende Kundenbeziehungen sind ein erfolgreiches Geschäftskonzept“
“Outstanding customer relations and a successful business concept”

Mehr denn je müssen sich heute Friseure zielgerichtet am Markt positionieren, um ihr Geschäft zu stabilisieren oder auszubauen. Das eigene Geschäftskonzept spielt hier eine grundlegende Rolle. R. Göttgens präsentiert einen Überblick über die Inhalte und Aufgaben eines Geschäftskonzepts.

Now, more than ever before, hairdressers need to position themselves accurately in the market in order to stabilise or develop their business. An important role in this is played by the company's in-house business concept. R. Göttgens provides an overview of the content and objectives of a business concept.



Hannes Friedl, Homini Coaching, Training, Marketing, Kottgeisering/Ammersee
„Erfolgreicher durch Weiterbildung – Strategien zur Qualitätsverbesserung im Friseurbetrieb“
“Training enhances success – quality-enhancing strategies in the hairdressing business”

- Wer denkt, wächst! Weiterbildung fördert die Gehirnzellen.
- Seminare als Alibi für führungsunwillige Chefs.
- Bildung verpflichtet – wie Erwartungen in Leistung umgemünzt werden können.
- Weiterbildung intern oder extern – Pro & Contra.
- He who thinks develops! Training stimulates the brain cells.
- Seminars – a cop-out for leadership-averse bosses.
- Training creates an obligation – how expectations can be turned into performance.
- Internal or external training – the pros and cons.



Peter Gress, TalentBoost, Esslingen
„Jetzt beginnt für Ernst das Leben“
“From now on, life starts to get serious”

Der Vortrag zeigt Chancen auf, wie sich Friseurunternehmen mit einer veränderten Unternehmenskultur und einem gezielten Talentaufbau den zukünftigen Marktanforderungen anpassen. Die Stichworte lauten: Nachhaltige Talentförderung im Friseurhandwerk – Talentsuche, Talentausbildung, Talentförderung, Spezialisierung.

This lecture highlights the opportunities available to hairdressing companies through changes to their business culture and adding to their talent pool, which will help them adapt to future market requirements. The key areas of focus are as follows: long-term promotion of talent in the hairdressing trade, i.e. seeking out talented youngsters, training and encouraging them and fostering specialisation.



Albert Bachmann, Consulting & Training, Roßtal
„Fish beim Frisör“
“Fish at the hairdresser”

Was bei Fischverkäufern funktioniert, sollte auch bei Friseuren Erfolg haben, oder? Albert Bachmann stellt vier einfache, in der Verkaufspraxis erprobte Regeln für die tägliche Arbeit vor und erläutert die Zusammenhänge.

The same rules of success should apply to fishmongers and hairdressers, shouldn't they? A. Bachmann presents four simple, tried-and-tested rules used by retailers in their everyday activities and explains the connections.



Diana Brömmel, BGW Studio 78, Bochum
„Fit for Job – der tägliche Small Talk im Salon“
“Suited to the job – everyday small talk in the salon”

- Telefonischer Kundenkontakt
- Mein Chef – das unbekannteste Wesen
- Der Kunde als König
- Customer telephone contacts
- My boss – the unknown factor
- The customer is king



Marco Arena, Hair Arena, Freigericht
„Junge Mitarbeiter im Salon – von der Ausbildung zum festen Mitarbeiter“
“Young salon staff – from trainee to permanent employee”

Jemand, der die Strukturen des Unternehmens kennt, einen Bezug zu Kunden hat und selbstständig Arbeiten übernimmt und überwacht, ist Gold wert! Junge Mitarbeiter sollten daher überlegen, welche Möglichkeiten sie haben, sich während der Ausbildung an das Unternehmen zu binden. Employees who are familiar with the company structure, who relate to customers and who can take on and supervise work independently are worth their weight in gold! Young employees should consider how they can bind themselves to the company during their training period.



Alle aufgeführten Vorträge werden nur in Deutsch gehalten.
All lectures will only be held in German.

Montag/Monday, 2. 2. 2009

11.00 Prof. Dr. rer. nat. Britta Wulfhorst,
Fachbereich Dermatologie,
Universität Osnabrück

„Krankheitsprävention und Gesundheitsförderung in der Ausbildung: Rahmenbedingungen, Bedarf, Ziele und Inhalte“
“Preventing illness and promoting health during training: general conditions, requirements, objectives and content”

12.00 Sabine Schoening, BGW Studio 78,
Bochum

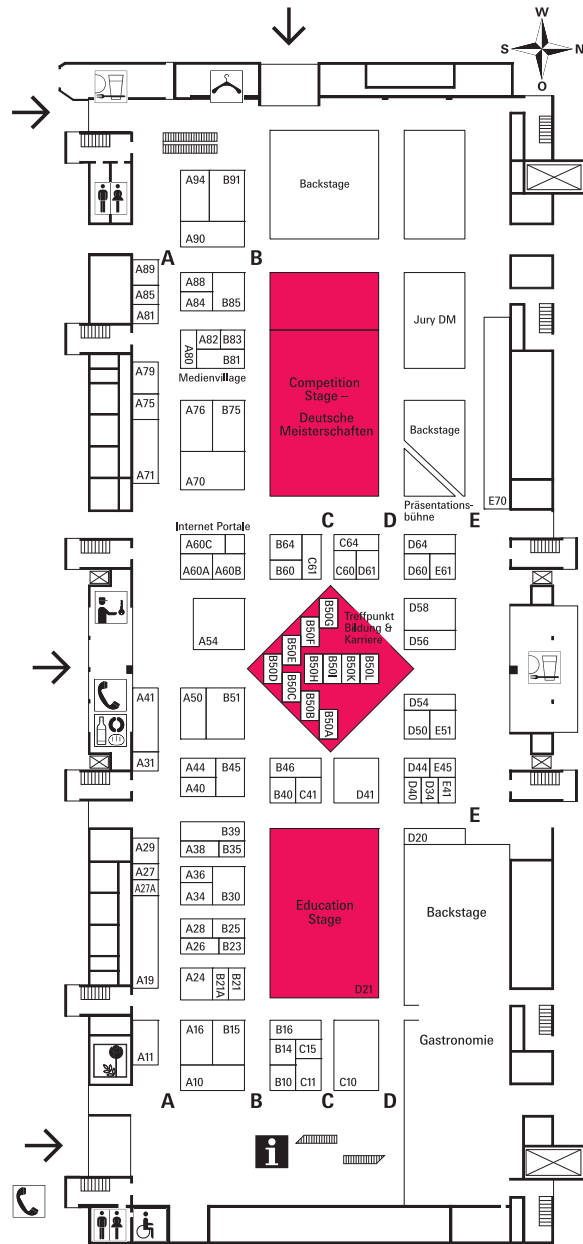
„Hautschutz – wie sag ich's meinen Schülern“
“Skin protection – what I tell my students”

13.00 Yvonne Waldek, Oberstufenzentrum Körperpflege, Berlin
„Die wichtigsten Änderungen durch den neuen Rahmenlehrplan und die neue Ausbildungsordnung für Friseure“
“Key changes resulting from the new outline teaching syllabus and training structure for hairdressers”

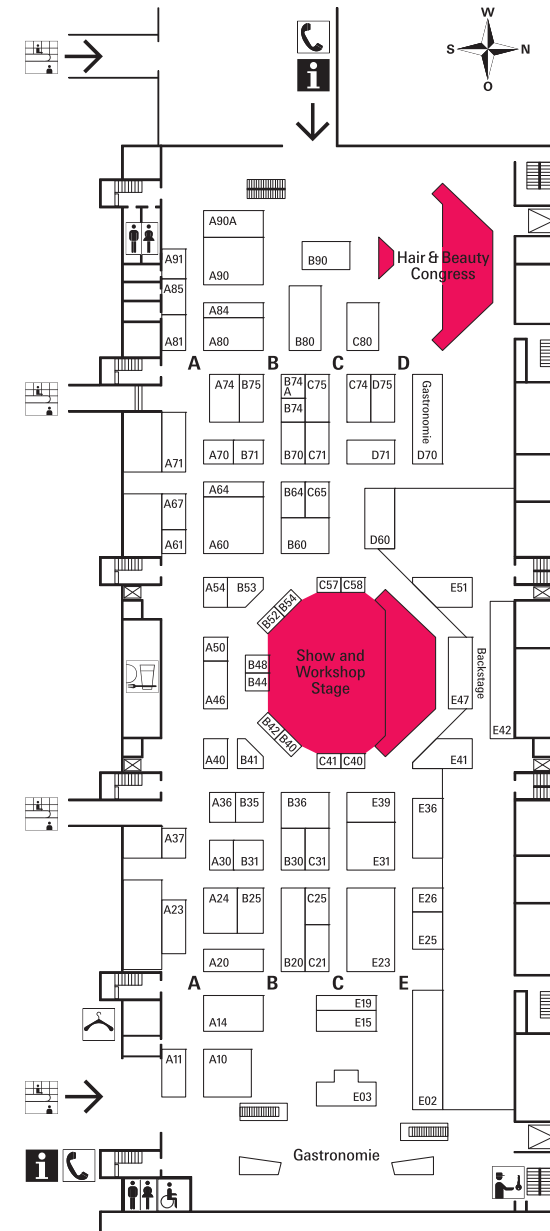
14.00 Werner und Rosel Lieb,
Werner Lieb Seminare, St. Wendel
„Das bin ja ich! 10 Geheimnisse weiblicher Wirkung, Farb- und Typberatung“
“Yes, it's me! Ten secrets of the effect of colour and type consulting on women.”

3F Instruments GmbH	5.0 A28	KOLORDIREKT GmbH	5.1 C25
Allclean, Reinigungs- und Umwelt-Technik GmbH	5.0 A75	Kurt Riedelberger Groß- und Einzelhandel	5.0 B10
Arcon International GmbH	5.0 C11	LA GALERIA	5.0 A89
ARCOS – Die Haarprofis Handels GmbH	5.1 A46	Lamarvi, S.A.	5.1 B80
Arex GmbH	5.1 A24	Lia Trading	5.0 E51
Ausbildungszentrum Amann & Bohn	5.0 B50E	L'IMAGE	5.0 D61
A&TCONCEPT Hair Care	5.0 A36	LISO Accessoires	5.0 A90
Balmain Hair GmbH	5.1 A10, A11	Living Colours Schneider & Smith GbR	5.0 A19
BARBARA HOFMANN Cosmetic Pinsel GmbH	5.0 B30	Look Company s.n.c.	5.0 B15
Beliso Sp. z o. o.	5.1 A20	Make-up Artist Schule – Famous Face Academy,	
Beni Durrer	5.0 B45	Private Berufsfachschule für Kosmetik S. Schäfer	5.0 C64
Bertz GmbH & Co. KG	5.1 A60	Marabu Cosmetic GmbH	5.0 D41
Beste Collection Inh. Mehmet Celin	5.0 A79	Miele & Cie KG	5.1 E36
BGW – Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege	5.0 A70	Mondo Hair GmbH	5.0 A24
Bogdanski Salonbau GmbH	5.1 B90	MTE Edizioni Srl.	5.0 B81
BUK Management GmbH		Müller & Schmidt Pfeifringwerk GmbH & Co. KG	5.1 B71
BrockmannundKnoedler Academy	5.0 B50A	Nebur b.v.	5.0 B46
Clips Verlags GmbH	5.0 B85	New-York Hamburger Gummi-Waaren Co AG	5.0 D44
Comhair GmbH	5.1 A64	Niricavi Company GmbH	5.1 A61
Creative-Hairfashion.com	5.0 A60C	OLYMP GmbH & Co. KG	5.1 A90
Creazioni Ketty	5.0 B40	Peterli & Peterli GmbH	5.1 B70
Cremer Nails	5.0 A29	PG Consult	5.0 B35
Denis Volk, unabhängiger NEWAYS Berater	5.1 E26	picco-bello design	5.1 C71
die Maske Akademie GmbH	5.0 B50I	Pierre Fabre Dermo Kosmetik GmbH	5.1 B31
Dimples Impex Ltd.	5.0 A81	Pure Idea	5.0 B50C
Dispro s.n.c.	5.0 C41	Quintessenz Karriereschule für Friseure	5.0 B50G
ECS electronic cash systems GmbH	5.1 A74	Roo Salon Ltd.	5.0 B16
Edizioni ESAV	5.0 A84	Revlon Professional Colomer Germany GmbH	5.1 B25
ellen wille The Hair Company GmbH	5.1 C31	Salli Systems Co.	5.1 A40
Eulenspiegel Profi-Schminkfarben GmbH	5.0 A41	sexyhair GmbH & Co. KG	5.1 E19
Euroset S.A.	5.0 A60B	Siller srl	5.0 A26
Fairfield Displays Germany	5.1 C75	So. Cap. Deutschland	5.0 A10
Figur in Form Cooperation Nancy Horstmann	5.0 A27	Stanford Trident, Inc.	5.0 A80
Fripac-Medis GmbH Parfümerie-Import-Export	5.0 A44, B51	STYLING CIRCLE beauty and day spa	5.1 A40
friseurinrichter.de Noelte-Klose GbR	5.1 D71	Super Hair	5.1 E25
Friseurjobagent.de	5.0 B21A	Synouvelle – Inh. Daniela Gierbl	5.1 A70
Friseur- und Kosmetik-Innung Frankfurt	5.0 B50K, D50	TAKARA BELMONT (UK)	5.0 A54
Friseurwelt.de	5.0 A60A	Teleservice S.r.l.	5.0 A82
Gisela Mayer GmbH	5.1 B20	Terra-Verlag GmbH	5.0 A94
Guido alla Scala	5.0 D56	Tomasz Olejnik – Solarium	5.0 D64
HAAR ETAGE – Monika Stübinger	5.0 A27A	TOP HAIR INTERNATIONAL GmbH	5.0 B75
HairContrast GmbH	5.1 D60	TRINITY haircare Deutschland GmbH	5.1 B74A
Hair Styling Applications S.P.A.	5.1 B30	VIPARE	5.1 A54
Heze Oscar Hair Products Co., Ltd.	5.0 E41	VS Friseurversand GmbH	5.0 A16
Highlights Publications Pty. Ltd.	5.0 B83	WAHL Deutschland GmbH	5.1 B60
Ichrome International	5.0 A31	Wild Beauty AG John Paul Mitchell Systems	5.1 E02, E03, E15
IFS – Lothar-Meininghaus GbR		Xafi BV	5.1 B64
Werkerschulung für Friseure		X-Treme Cut GmbH & Co. KG	5.0 D54
Axel Meininghaus und Antje Dreißenberger	5.0 B50D	yab academy GbR	5.0 B50B
Internationale des Coiffeurs des Dames		Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks GmbH	5.0 B60
Deutschland Marketing u. Veranstaltungen GmbH	5.1 B35		
Interposter	5.0 B39		
Inter-Studio-Harder	5.0 B50F		
inTouch GmbH	5.1 A30		
INVITALIS GmbH	5.0 A34		
Kai Europa GmbH	5.1 C21		
Keratin Complex Smoothing Therapy	5.1 B36		

Halle/Hall 5.0



Halle/Hall 5.1





Stand Januar 2009. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
January 2009. Errors and omissions excepted.

Messe Frankfurt Exhibition GmbH

Postfach 15 02 10
60062 Frankfurt am Main, Germany
Tel. +49 69 75 75-0
Fax +49 69 75 75-67 55
hair-beauty@messefrankfurt.com
www.hair-beauty.messefrankfurt.com