



Bundesverband der Zweithaar-Spezialisten e. V.



ZUKUNFT SICHERN –
WIE NACHFOLGE IM
ZWEITHAARSTUDIO ZUM
ERFOLGSMODELL WIRD

LEBENSWERK

Betriebsübergaben

VERANTWORTUNG FÜR EIN LEBENSWERK

Ein Zweithaarstudio ist kein gewöhnlicher Betrieb. Es ist ein Ort des Vertrauens, der Diskretion und der Begleitung in sensiblen Lebensphasen. Viele Studioinhaberinnen und Studioinhaber tragen diese Verantwortung über Jahrzehnte hinweg mit großer persönlicher Hingabe. Häufig wächst das Unternehmen eng mit der eigenen Biografie zusammen. Umso verständlicher ist es, dass der Gedanke an eine Übergabe nicht leichtfällt. Und doch stellt sich früher oder später genau diese Frage: Wie geht es weiter, wenn ich nicht mehr jeden Tag selbst im Studio stehe? Was wird aus meinen Kundinnen und Kunden, meinem Team und dem, was ich aufgebaut habe? Betriebsnachfolge ist in der Zweithaarbranche deshalb kein formaler Vorgang, sondern eine zutiefst persönliche und zugleich unternehmerische Entscheidung.

Dieser Beitrag möchte Orientierung geben. Er zeigt, warum Nachfolge rechtzeitig gedacht werden sollte, wie sie in der Praxis funktioniert und worauf es ankommt, damit aus einem Lebenswerk eine tragfähige Zukunft wird.

WARUM NACHFOLGE JETZT EIN THEMA IST

In vielen Betrieben rückt das Thema Nachfolge erst dann in den Fokus, wenn äußere Umstände dazu zwingen. Gesundheitliche Einschränkungen, familiäre Veränderungen oder zunehmende Belastung im Alltag führen dazu, dass Entscheidungen plötzlich unter Zeitdruck getroffen werden müssen. In solchen Situationen bleibt wenig Raum für Gestaltung.

Dabei wäre genau das entscheidend. Nachfolge lässt sich nur dann sinnvoll planen, wenn sie nicht aus einer

Krise heraus entsteht. Wer frühzeitig beginnt, sich mit der eigenen Übergabefähigkeit auseinanderzusetzen, gewinnt Handlungsspielraum. Nicht, weil die Übergabe unmittelbar bevorsteht, sondern weil Klarheit entsteht.

Ein einfacher, aber wirkungsvoller Perspektivwechsel kann dabei helfen. Statt zu fragen, wann man aufhören möchte, lohnt es sich zu überlegen, wie das eigene Studio funktionieren würde, wenn man selbst für einige Wochen oder Monate nicht verfügbar wäre. Diese Frage offenbart schnell, wie abhängig der Betrieb von der Inhaberpersion ist und wo struktureller Handlungsbedarf besteht.

WAS IST MEIN STUDIO WIRKLICH WERT?

Die Frage nach dem Wert des eigenen Studios ist eng mit Emotionen verbunden. In der Zweithaarbranche ist das besonders ausgeprägt, weil Beziehungen, Vertrauen und individuelle Betreuung eine zentrale Rolle spielen. Für eine erfolgreiche Nachfolge ist es jedoch notwendig, den Unternehmenswert aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Der Markt bewertet nicht die Vergangenheit, sondern die Zukunftsfähigkeit. Entscheidend ist, ob ein Studio auch ohne die bisherige Inhaberin oder den bisherigen Inhaber stabil weitergeführt werden kann. Dazu gehören nachvollziehbare Umsätze, klare Prozesse, verlässliche Abrechnungsstrukturen und ein Team, das eigenständig arbeitet.

In Friseursalons mit angeschlossenem Zweithaarstudio kommt ein weiterer Aspekt hinzu. Für potenzielle Nachfolger:innen ist es wichtig, beide Bereiche wirtschaftlich und organisatorisch verstehen zu können. Je transparenter diese Zusammenhänge sind, desto höher ist die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.



Ein erster Schritt mit großem Nutzen besteht darin, sich selbst kritisch zu fragen, welche Aufgaben ausschließlich bei einer Person liegen. Alles, was nur im eigenen Kopf existiert, stellt aus Sicht eines Nachfolgers ein Risiko dar. Wer beginnt, Wissen zu teilen und Abläufe zu dokumentieren, erhöht nicht nur den Unternehmenswert, sondern oft auch die eigene Entlastung im Alltag.

Übergabefähigkeit bedeutet, dass ein Betrieb für Außenstehende verständlich und steuerbar ist.

Das betrifft nicht nur Zahlen, sondern auch Führungsstrukturen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungswege. Ein Unternehmen wird dann attraktiv für Nachfolger:innen, wenn es nachvollziehbar funktioniert. Dabei geht es nicht um Perfektion, sondern um Klarheit.

ÜBERGABEFÄHIGKEIT ENTSTEHT NICHT ZUFÄLLIG

Viele Zweithaarstudios sind wirtschaftlich gesund und dennoch nicht übergabefähig. Der Grund liegt selten in fehlender Nachfrage, sondern fast immer in gewachsenen Strukturen, die stark auf eine Person zugeschnitten sind.

Ein hilfreicher Gedanke aus der Praxis lautet: Übergabefähigkeit ist kein Zustand, den man irgendwann erreicht, sondern ein Prozess, den man beginnt. Jeder Schritt in Richtung Struktur zahlt später auf eine erfolgreiche Nachfolge ein.

Die Nr. 1 für hochwertige Extensions weltweit

Great Lengths

Seit über 20 Jahren steht Great Lengths für luxuriöse Haarverlängerung und -verdichtung in Premiumqualität. Ob GL Tapes, Bondings, Wefts oder Volume Systeme – unsere innovativen Produkte verleihen jedem Look mehr Länge, Fülle und Ausdruck

Natürlich. Nachhaltig. Faszinierend schön.

Denn echtes Haar verdient echte Perfektion – mit Verantwortung, Qualität und Leidenschaft für jedes Detail.

- ✓ Premium-Extensions für Friseure & Salons
- ✓ Nachhaltige Produktion mit B-Corp-Zertifizierung
- ✓ Neueste Technologien wie ULTRASONIC Touch
- ✓ Individuelle Lösungen für Haarverlängerung & -verdichtung

Great Lengths Haarvertriebs GmbH
Parkring 9, 8083 St. Stefan im Rosental
Telefon: 0043 3116 81355
Email: office@great-lengths.at
www.greatlengths.de



DAS 10-PHASEN-MODELL

Wie Betriebsnachfolge wirklich funktioniert

Nachfolge wird häufig auf einen einzigen Moment reduziert: auf die Vertragsunterzeichnung. In der Realität ist dieser Moment jedoch nur ein kleiner Teil eines deutlich längeren Weges. Aus der Beratungspraxis hat sich deshalb ein strukturierter Ansatz bewährt, der Nachfolge als Prozess versteht.



(Infografik: Entscheidungsphase – Anbahnungsphase – Konkretisierungsphase – Prüfungsphase – Verhandlungsphase – Finanzierungsphase – Abschlussphase – Übernahmephase – Bindungsphase – Identifizierungsphase)

Praxismodell aus der Unternehmensberatung Peter Zöllner

Am Anfang steht die **Entscheidungsphase**. Sie ist geprägt von innerer Auseinandersetzung. Unternehmerinnen und Unternehmer klären für sich, warum sie eine Übergabe überhaupt in Betracht ziehen und welche Erwartungen sie damit verbinden. Diese Phase ist unsichtbar, aber entscheidend, denn ungeklärte Motive wirken sich später auf alle weiteren Schritte aus.

In der **Anbahnungsphase** wird der Gedanke erstmals nach außen getragen. Gespräche entstehen, Möglichkeiten werden geprüft, Szenarien entwickelt. Wichtig ist es, sich nicht auf eine einzige Lösung festzulegen. Nachfolge ist dann tragfähig, wenn Alternativen zugelassen werden.

Die **Konkretisierungsphase** führt tiefer ins Unternehmen. Stärken und Schwächen werden offen benannt, Strukturen hinterfragt und erste Maßnahmen zur Verbesserung der Übergabefähigkeit ergriffen. Diese Phase verlangt Ehrlichkeit, zahlt sich aber langfristig aus.

In der **Prüfungsphase** wird deutlich, wie stark der Betrieb an die Inhaberpersion gebunden ist. Diese Erkenntnis ist oft unbequem, eröffnet aber gleichzeitig die Chance, gezielt Abhängigkeiten zu reduzieren.

Darauf folgt die **Verhandlungsphase**. Kaufpreisvorstellungen, Rollenbilder und zeitliche Abläufe werden besprochen. Erfolgreiche Verhandlungen sind fast immer das Ergebnis guter Vorbereitung in den vorherigen Phasen.

Die **Finanzierungsphase** entscheidet darüber, ob eine Nachfolge tatsächlich realisiert werden kann. Banken und Förderstellen bewerten nicht nur Zahlen, sondern auch Konzepte und Perspektiven. Je klarer der Weg beschrieben ist, desto größer ist die Bereitschaft zur Finanzierung.

Mit der **Abschlussphase** endet der formale Teil. Verträge werden unterzeichnet, rechtliche und steuerliche Fragen geklärt. Doch die eigentliche Arbeit beginnt erst danach.

In der **Übernahmephase** übernehmen Nachfolger:innen Verantwortung im Alltag. Gleichzeitig ist diese Zeit für Übergeber:innen emotional anspruchsvoll, da sie Vertrauen und Zurückhaltung erfordert.

Die **Bindungsphase** entscheidet darüber, ob Mitarbeitende den Weg mitgehen. Kommunikation, Verlässlichkeit und Orientierung sind hier zentrale Erfolgsfaktoren.

Am Ende steht die **Identifizierungsphase**. Der Betrieb hat eine neue Handschrift, ohne seine Wurzeln zu verlieren. Übergeber:innen und Übernehmer:innen haben ihre neuen Rollen gefunden. Genau hier zeigt sich, ob Nachfolge wirklich gelungen ist.

Präqualifizierung - so klappt's.

Mit TQCert sicher durch den Formalitäten-Dschungel.

TQCert hat mir alles erklärt.
Null Stress. Danke!
(Marie)

Durch TQCert hab ich's easy
geschafft – alles klar erklärt!
(Lisa)

- ✓ Akkreditierte Zertifizierungsstelle
- ✓ Persönliche Ansprechpartner & klare Feedbacks
- ✓ Erfahrung seit 2008



Jetzt starten: info@tqcert.de | 0561 570 588-0 | www.tqcert.de

STIMMEN AUS DER PRAXIS

Interviews


**INTERVIEW MIT
RENAME HESS-MÜLLER**


„Es muss für beide Seiten tragbar sein – wirtschaftlich wie emotional. Es muss vor allem für beide Seiten finanziell darstellbar sein. Eine zu große Last darf man niemandem aufbürden. Eine faire und langfristig tragfähige Lösung ist entscheidend.“

„Die Nachfolge in unserem Familienbetrieb haben wir frühzeitig und sehr bewusst geplant. Bereits mit der Berufswahl meiner Tochter war klar, dass sie den Salon eines Tages übernehmen wird. Der gesamte Prozess hat rund fünf Jahre gedauert, die eigentliche Übergabe ein Jahr. Besonders herausfordernd war der bürokratische Aufwand – viele Behörden sind auf solche Übergaben kaum vorbereitet. Umso wichtiger war für uns eine offene Kommunikation: innerhalb der Familie, mit Steuerberater und Notar sowie frühzeitig mit dem Team. Alle Mitarbeitenden sind geblieben, auch unsere Kundinnen und Kunden haben der neuen Generation großes Vertrauen entgegengebracht. Mein wichtigster Rat an Kolleginnen und Kollegen: rechtzeitig beginnen, Finanzen offen ansprechen und eine Lösung finden, die wirtschaftlich wie emotional für alle tragfähig ist.“

Das gesamte Interview
finden Sie hier


**INTERVIEW
MIT BIRGIT KRÖGER**

„Über eine Online-Präsentation des BVZ lernte ich Unternehmensberater Peter Zöllner kennen. Sein Vortrag zum Thema Unternehmensverkauf gab einen strukturierten Überblick über die wichtigsten Schritte und Entscheidungsgrundlagen und war für mich Anlass, das Gespräch zu suchen. In einem persönlichen Termin in meinem Salon in Hannover besprachen wir meine Situation und die Optionen für eine mögliche Übergabe. In der Folge wurde eine betriebswirtschaftliche Bewertung auf Basis der letzten drei Geschäftsjahre vorgenommen und ein realistischer Verkaufspreis ermittelt. Parallel dazu wurde der Betrieb über einschlägige

DIZert

**Ist Ihr Salon fit für die
Kassenabrechnung
von Haarersatz?**

**Wir präqualifizieren
Zweithaar-Profis.**

www.dizert.de | 034293 5997-91



Plattformen und Kanäle, unter anderem im Umfeld der Handwerksorganisationen, angeboten. Auch wenn bislang noch kein konkreter Nachfolger gefunden wurde, läuft der Prozess weiter und ich blicke der nächsten Phase zuversichtlich entgegen. Ein wichtiger Bestandteil der Beratung war zudem die Information über Fördermöglichkeiten, etwa über BAFA-Zuschüsse für Unternehmensberatung und -verkauf. Die Antragstellung wurde vollständig begleitet, sodass der Ablauf für mich unkompliziert und transparent blieb.

Neben dem Thema Nachfolge spielte auch die Personalsituation eine Rolle. Vor dem Hintergrund des allgemeinen Fachkräftemangels wurde mir der Kontakt zu einer spezialisierten Unternehmensberatung empfohlen. Gemeinsam wurde ein neuer Online-Auftritt entwickelt, der gezielt auf die Mitarbeitersuche ausgerichtet war. Über diesen Weg konnte schließlich eine passende Fachkraft gewonnen werden – mit der Perspektive, dass sich daraus möglicherweise auch eine langfristige Lösung für die Betriebsnachfolge entwickeln kann.“



Zweithaar schenkt Selbstvertrauen – wir schaffen Vertrauen in Ihre Dienstleistung

STIMMEN AUS DER PRAXIS

Interviews

“


**INTERVIEW MIT
RENÉ MEIER**

„Nach vielen Jahren beruflicher Tätigkeit im Ausland entschied ich mich, wieder nach Deutschland zurückzukehren und einen bestehenden Zweithaarbetrieb zu übernehmen. Der Übergabeprozess erforderte Zeit, sorgfältige Vorbereitung und klare vertragliche Regelungen – insbesondere im Hinblick auf Mitarbeitende, Kunden und wirtschaftliche Sicherheit. Wichtig war mir, den Betrieb und das Team vorab gut kennenzulernen und bestehende Strukturen zu verstehen. Nach der Übernahme habe ich Abläufe angepasst, Prozesse vereinfacht und mich stärker auf betriebswirtschaftliche Themen fokussiert. Der Schritt in die Selbstständigkeit war anspruchsvoll, hat mir aber neue unternehmerische Freiräume eröffnet und mir ermöglicht, den Betrieb nachhaltig weiterzuentwickeln.“

Das gesamte Interview
finden Sie hier


**INTERVIEW MIT
MELITTA SCHUSTER**

„Der Schritt in die Unternehmensnachfolge war für mich vor allem von Unternehmergeist und dem Wunsch nach Weiterentwicklung geprägt. Bei der Übernahme zweier Zweithaar-Praxen habe ich besonderen Wert auf bestehende Mitarbeiter, Standortfaktoren und eine solide wirtschaftliche Basis gelegt. Wichtig war mir, die gewachsene Identität der Betriebe zu respektieren und diese mit eigenen Erfahrungen und Strukturen weiterzuentwickeln. Klare Regelungen zu Finanzen, Verantwortung und Aufgaben sowie ausreichend Vorbereitungszeit sind aus meiner Sicht entscheidend für eine erfolgreiche Übergabe. Ebenso wichtig ist es, Potenziale bei Mitarbeitenden zu erkennen und langfristig zu fördern.“

Das gesamte Interview
finden Sie hier



”



Mehr als ein Lieferant – Ihr Experte für Wachstum und Zweithaar

Everything for a smile



WWW.ADERANS.DE

Aderans
GERMANY

Services rund um die Abrechnung

Zweithaar-Verordnungen erfordern Know-how und kosten Zeit. Wir entlasten im klassischen **Abrechnungsservice** Ihre Verwaltung und garantieren eine Auszahlung zu Ihrem Wunschtermin. **od | assist** bietet Ihnen zusätzlich umfassende Unterstützung in der Verwaltung: vom Kostenvoranschlag über die Vorbereitung der Abrechnung bis zur Bearbeitung von Rückläufern – und das ganz flexibel genau nach Ihren Anforderungen.

Beratung unter Tel. 0201 890 611 161 oder per -Mail an hilfsmittel@optadata-gruppe.de



opta data

MITARBEITER

Mitarbeitende einbinden und Sicherheit schaffen

Für Mitarbeitende ist eine anstehende Nachfolge oft mit Unsicherheit verbunden. Wenn Informationen fehlen, entstehen schnell Gerüchte. Gleichzeitig haben Teams ein feines Gespür dafür, ob Veränderungen offen angesprochen oder verdrängt werden.

Erfolgreiche Übergaben zeichnen sich dadurch aus, dass Mitarbeitende frühzeitig Orientierung erhalten. Sie müssen nicht alle Details kennen, aber sie sollten wissen, dass es einen Plan gibt. Offenheit schafft Vertrauen und bindet Leistungsträger.

NACH DER ÜBERGABE BEGINNT EIN NEUER ABSCHNITT

Nachfolge endet nicht mit der Vertragsunterschrift. Für Nachfolger:innen beginnt dann erst die eigentliche Aufgabe, für Übergeber:innen ein neuer Lebensabschnitt. Wer sich frühzeitig Gedanken darüber macht, wie diese Phase aussehen soll, erleichtert den Übergang erheblich.

Loslassen ist kein Verlust, sondern eine Veränderung der Perspektive. Viele ehemalige Inhaber:innen berichten rückblickend, dass sie erst nach der Übergabe erkennen, wie entlastend Klarheit sein kann.

FAZIT: NACHFOLGE IST GESTALTBAR

Betriebsnachfolge im Zweithaarstudio ist kein Risiko, sondern eine Chance. Eine Chance, das eigene Lebenswerk zu sichern, Mitarbeitenden Perspektiven zu geben und Kundinnen und Kunden Kontinuität zu bieten. Wer Nachfolge als Prozess versteht und rechtzeitig beginnt, gewinnt Klarheit und Handlungsspielraum.

Struktur, Erfahrung und ein neutraler Blick von außen können dabei helfen, typische Fehler zu vermeiden. Nicht, um vorzugeben, wie der Weg aussehen muss, sondern um ihn gemeinsam tragfähig zu gestalten.

Im Gegensatz zu anderen Branchen ist hier die Präqualifizierung noch zusätzlich erforderlich und auch der Materialanteil ist ganz anders als im Friseurbereich. Für wen ist die Übernahme geeignet?

Sie stehen vor einer Unternehmensnachfolge, einem geplanten Verkauf oder haben Fragen zur Betriebsübergabe im Zweithaar- oder Friseurbereich?

Für eine erste Orientierung und fachliche Einordnung stehen die Unternehmensberatung Peter Zöllner (Mitwirkende der Broschüre) gern als Ansprechpartner zur Verfügung.



UNTERNEHMENSBERATUNG PETER ZÖLLNER

Würzburger Str. 56 | 91541 Rothenburg o. d. Tauber

Telefon: 09823 924 667 0

E-Mail: info@peter-zoellner.de

Web: www.peter-zoellner.de



Die All-in-One-Software für Ihre Kundenverwaltung

Mit Optica Omnia verwalten Sie mit nur einem System alle Kundendaten, wickeln eKV unkompliziert ab und haben jederzeit die aktuellsten Verträge und Preise zur Verfügung.



eKV-Funktion

Vollständig integrierte und unkomplizierte eKV-Abwicklung



Kassensystem inkl. Online-TSE

Integriertes Warenwirtschaftssystem



Verträge und Preislisten

Tagesaktuelle automatische Hinterlegung und Aktualisierung



Sonderkonditionen für BVZ-Mitglieder

Unterstützung für Ihren Wechsel in ein zukunftsfähiges System

Rundum sorglos: Unsere ergänzenden Services



Zuverlässige Rezeptabrechnung

1,2%* bei Auszahlung nach 25 Tagen



0%-Finanzierung für Ihre Kunden

Gesundheitsabo24



Jetzt Beratungstermin vereinbaren

Daniela Schmidt

T 0711 99 373-2946

M 0160 2404452

E d.schmidt@drgueldener.de

ÜBER UNS

Unsere Leidenschaft. Unser Handwerk. Unsere Gemeinschaft.



1. Vorsitzende
Katja Böse



2. Vorsitzender
Thomas Vetterlein



Geschäftsführerin
Ramona Heere



Wir gehören zu einem besonderen Handwerk: Wir geben Menschen ihr Selbstwertgefühl zurück, wenn Krankheit, Therapie oder Schicksalsschläge Spuren hinterlassen haben. Mit Können, Feingefühl und Leidenschaft schenken wir nicht nur Haare, sondern neue Lebensqualität.

Unser Ziel ist es, Handwerksehre sichtbar zu machen, unseren Berufsstand zu stärken und Dir Rückenwind zu geben, wo Hürden stehen. Diese Verantwortung und Handwerksehre verdienen Respekt, Anerkennung – und eine Vertretung, die unsere Interessen sichtbar macht.

EIN KLEINER EINBLICK IN UNSERE VIELSEITIGEN AUFGABEN

Es ist die Aufgabe des BVZ, die gemeinsamen Interessen der Mitglieder zu vertreten und zu fördern, gerade auch gegenüber Krankenkassen und politischen Institutionen.

- Beratung und Unterstützung der Mitglieder in Fragen der Berufsausübung, der beruflichen Praxis und in den Beziehungen zu Kunden und anderen Vertragspartnern. Dazu gehören auch ganz konkrete Hilfestellungen im Tagesgeschäft, etwa bei Verträgen und Abrechnungsverfahren mit den Krankenkassen.
- Organisation von zahlreichen Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen.
- Durchführung von ISO-Zertifizierungen der Mitgliedsbetriebe, um einen hohen und homogenen Qualitätsstandard innerhalb des BVZ sicherstellen zu können.
- Organisation und Durchführung jährlich stattfindender Fachtagungen im Rahmen der Mitgliederversammlung für einen gegenseitigen und vertrauensvollen Erfahrungsaustausch.
- Betreiben von Öffentlichkeitsarbeit insbesondere auch in sozialen Medien zur Förderung der beruflichen Anliegen der Mitglieder.
- Lieferung neuer Denkanstöße für Mitglieder und Verbandsarbeit.



MITGLIEDSCHAFT

Gemeinsam tragen wir Verantwortung.

WAS DICH ALS BVZ-MITGLIED ERWARTET:

Wir sind ein Arbeitgeberverband und die Interessenvertretung der Branche. Wir vertreten Deine Anliegen.

- Eine starke Gemeinschaft: Wir vereinen die Stimmen unserer Berufsgruppe und machen Deine Arbeit sichtbar – in Politik, Medien und bei Krankenkassen.
- Verlässliche Unterstützung im Alltag: Von der Präqualifizierung über die Umsetzung der Krankenkassenverträge bis hin zur Anbindung an die Telematik und die Umsetzung des elektronischen Rezepts – wir liefern praxisnahe Hilfe, die sofort entlastet.
- Mehr Sichtbarkeit für Dein Studio: Kostenfreie Aufnahme in unsere BVZ-Online-Suchmaschine.
- Sicherheit und Anerkennung: Mit unserer Zertifizierung in Anlehnung an die DIN EN ISO 9001 zeigst Du schwarz auf weiß, dass deine Arbeit höchsten Standards entspricht – ein Qualitätssiegel, das Vertrauen schafft.
- Vorteile, die sich auszahlen: Exklusive Sonderkonditionen bei Abrechnungszentren, Preisnachlass auf Fachsoftware und Rabatte bei Seminaren namhafter Hersteller.
- Wertschätzung Deiner Arbeit: Mit der Fachzeitschrift ZWEITHAAR-PRAXIS, unseren Instagram- und Facebook-Accounts, Presseaktionen wie „Rapunzel“ und dem „Tag des Zweithaars“ tragen wir unser Handwerk in die Öffentlichkeit.
- Professionelle Außendarstellung: Zugriff auf unseren Mitglieder-Onlineshop für spezielle Werbemedien.
- Rechtliche Rückendeckung: Wenn es einmal ernst wird, stehen Dir unser Verbandsanwalt und erfahrene Experten zur Seite.
- Wissen, Austausch und Wachstum: Fachseminare online und in Präsenz, Zugang zur kollegialen Gemeinschaft und die Möglichkeit zum Austausch mit Kollegen und Informationen zur Weiterbildung „Geprüfte Fachkraft für Zweithaar (HwK)“.



Hier finden Sie das
Anmeldeformular

Hairdreams steht für kompromisslose Premium-Haarqualität und einzigartige Lösungen für Haarverdichtung und Haarintegration.

MicroLines sind das patentierte System für Kahlstellen und schütteres Haar im Oberkopfbereich: individuell im Scheitelbereich, frei stylbar und permanent getragen. Die Haarintegration bleibt jederzeit Teil des eigenen Haares – ohne Abnehmen, ohne Unterbrechung.

Das Ergebnis ist maximale Natürlichkeit – mit Haar, das sich wie eigenes anfühlt und auch so aussieht.

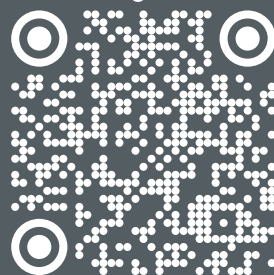
Hairdreams - Qualität, die man nicht erklären muss, man sieht und fühlt sie.

Du kennst Haarersatz.

Aber kennst du **alle**
Anwendungsmöglichkeiten
von MicroLines?

Live-Workshop | 60 Minuten
18.05.2026 | 14.00 Uhr

Jetzt registrieren





Bundesverband der Zweithaar-Spezialisten e. V.

**BUNDESVERBAND DER
ZWEITHAAR-SPEZIALISTEN E. V.
BVZ GESCHÄFTSSTELLE**

Balinger Str. 17
72348 Rosenfeld

Telefon: 07428 945238-0
Telefax: 07428 945238-38
E-Mail: mail@bvz-info.de

www.bvz-info.de
www.die-zweithaar.de
www.bvz-rapunzel.de



*Besuchen Sie
unsere Homepage*

