

Schlaraffenland für Friseure

Faire Preise und die mustergültige Betreuung der Kunden zeichnen den Multi-Marken-Direktvertriebsspezialisten HAIR HAUS Friseur Partner aus. Betreuten die Mitarbeiter und Außendienstler des zur KMS-GROUP Management GmbH gehörenden Unternehmens bislang Kunden in Deutschland und Österreich, so wird nun die Erschließung des Schweizer Markts vorangetrieben. Zweites Unternehmen der KMS-GROUP ist die auf Zubehör spezialisierte COMAIR Germany GmbH, die europaweit Großhändler beliefert.

**HAIR
HAUS**
FRISEUR PARTNER



Bestellungen bis 18 Uhr sind bereits am Folgetag unterwegs zu den Kunden: In Viersen unterhält HAIR HAUS ein modernes Logistikzentrum

innerhalb der nächsten fünf Jahre. Die Erfolgsaussichten für das ehrgeizige Vorhaben sind als gut zu bewerten, da der Schweizer Markt für den Direktvertrieb wie geschaffen ist und HAIR HAUS als erstem Multi-Marken-Pionier beste Entwicklungschancen bieten sollte. Ziel ist der flächendeckende Direktvertrieb des Sortiments.

Zugute kommen HAIR HAUS und den Vertriebspartnern dabei die in Deutschland

zuvor gewonnenen Erfahrungen, wenngleich sich die Erkenntnisse nicht 1:1 übertragen lassen. Zwar ist der Friseurbedarf grundsätzlich identisch, jedoch unterscheiden sich die Strukturen der Salons oftmals erheblich. So sind beispielsweise die Salons in Deutschland und Österreich in der Regel größer als in der Schweiz. Den unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern trägt HAIR HAUS Rechnung,

Unter dem Dach der KMS-GROUP Management GmbH bedienen die Unternehmen HAIR HAUS und COMAIR Germany GmbH verschiedene Marktsegmente. Während HAIR HAUS Friseur Partner als bundesweit größter Multi-Marken-Anbieter Friseure direkt anspricht, richtet sich COMAIR an Großhändler des Friseurmarkts inner- und außerhalb Deutschlands. COMAIR ist in mehr als

30 Ländern Europas eine feste Größe. Der Aktionsradius von HAIR HAUS beschränkt sich zurzeit auf Deutschland und Österreich, soll aber mittelfristig ebenso die Schweiz mit einschließen. Zu diesem Zweck nahm die HAIR HAUS Suisse AG im April 2011 ihre Arbeit auf. Ein wichtiger Schritt im Zuge der Forcierung des Schweizer Markts ist die geplante Verdreifachung der Außendienstmitarbeiter



Auf der Düsseldorfer Messe TOP HAIR Trend & Fashion Days demonstrierte HAIR HAUS den Einsatz der hochwertigen Friseurprodukte

was auch über die Ausrichtung des Sortiments hinausgeht. Vielmehr profiliert sich das Unternehmen dank der Anfang 2011 unter Dach und Fach gebrachten Kooperation mit Teamwork Salon-Design in Deutschland und der Schweiz ebenso als versierter Einrichter. Teamwork Salon-Design, ein Verbund eigenständiger Einrichtungsexperten, hat sich als Spezialist für die Salonplanung und -einrichtung einen Namen gemacht. Gemeinsam mit Teamwork Salon-Design tritt

in puncto Saloneinrichtung und Sortiment Komplettlösungen aus einer Hand an – und sind bei HAIR HAUS fündig geworden. Das Unternehmen hat zudem die Beobachtung gemacht, dass sich die Industrie aus dem Segment der kleineren und mittleren Friseure sukzessive zurückzieht, wodurch der Großhandel an Bedeutung gewinnt. Als Multi-Marken-Anbieter und aufbauend auf der Zusammenarbeit mit Teamwork Salon-Design schließt HAIR HAUS die ent-



Design und Funktionalität in Perfektion vereint: Viele Entwürfe von Teamwork erinnern eher an eine Lounge als an herkömmliche Friseursalons



Ansprechendes Ambiente schafft Wohlfühlatmosphäre: HAIR HAUS offeriert über den Partner Teamwork Salon-Design die Einrichtungsplanung und -umsetzung

HAIR HAUS als Problemlöser in Erscheinung, der Einrichtungskonzepten zu budgetfreundlichen Preisen umsetzt.

Die Kooperation soll den Aufbau des neuen Geschäftsfelds Saloneinrichtung unterstützen, der durch die Insolvenz des Wettbewerbers Welonda begünstigt wird. Viele Friseursalons haben sich auf die Suche nach einem neuen Handelspartner begeben, der

stehende Lücke mit einem Full Service-Angebot aus Profi-Produkten, Schulungs- und Beratungsangeboten sowie der Salonplanung und -einrichtung. Optional greift HAIR HAUS dabei auf versierte Netzwerkpartner zurück, um optimale Resultate auf der Grundlage der individuellen Kundenwünsche zu erzielen.

Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten erkennt HAIR HAUS

in dem anhaltenden Trend zu Eigen- und exklusiven Distributionsmarken, da sich die Friseure auf diesem Weg als Alternative zu Retailmarken und -angeboten aus der Masse hervorheben und Kunden binden können. Im Bereich des Zubehörs hält COMAIR in Deutschland mittlerweile einen Marktanteil zwischen 25 und 30 Prozent. Rund 15 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet die KMS-GROUP Management GmbH in Österreich und der Schweiz. Der Vertrieb erfolgt über 100 Außendienstmitarbeiter, 34

Abholmärkte, das Versandgeschäft und den Online-Shop. „In Deutschland unterhalten wir 28 Abholmärkte. Der Schwerpunkt liegt auf Nordrhein-Westfalen, der Heimat der früheren Mönchengladbacher KMS-Gruppe.“

Gegenwärtig betreut HAIR HAUS mehr als 30.000 Kunden, die über das hochmoderne, in Viersen errichtete Logistikzentrum beliefert werden. „HAIR HAUS ging aus den vier eigenständigen Firmen KMS, FKB, GS und Uschi hervor, die 2010 von der Deutschen Industrie Hol-



Kopfschmuck in Höchstform: Zu verschiedenen Themen, wie etwa Hochsteckfrisuren, vermittelt HAIR HAUS Friseur-Partner wertvolles Fachwissen im Rahmen von Seminaren

ding aufgekauft und unter dem Namen HAIR HAUS zusammengeführt wurden“, ergänzt Geschäftsführer Wilfried Lindloff. „Parallel wurde COMAIR als Eigenmarke für Friseurzubehör-Produkte aus der Taufe gehoben. Das Sortiment von HAIR HAUS beinhaltet zurzeit 11.000 Artikel,



Hochwertiges Zubehör in einer breiten Auswahl, im Bild der Kabinett-Umhäng „Couple“, prägen das Angebot der hauseigenen Marke COMAIR

darunter zu 80 Prozent kosmetische und zu 20 Prozent Zubehör-Produkte. Wir verstehen uns ganz klar als leistungsstarker Partner der Friseure. HAIR HAUS zeichnet sich durch Zuverlässigkeit, ein hohes Serviceniveau und Innovationsfreude aus.“

Als neutraler Multi-Marken-Partner ist HAIR HAUS in der Lage, den Bedarf der Friseure individueller und umfassender abzudecken als Wettbewerber. In der Ausgabe 09/2009 des wöchentlich erscheinenden herstellerunabhängigen Branchenbriefs friseur-intern wurde HAIR HAUS zum besten Großhändler im Bereich Innovationen und Produktauswahl gekürt. „Wir führen alle Marken. Kunden bekommen auch kleinste Stückzahlen zuverlässig und schnell geliefert“, fügt Wilfried Lindloff hinzu. „Die großen Friseurketten sprechen wir nicht an, da diese ihren Bedarf günstiger direkt bei der Industrie decken können.“

HAIR HAUS punktet zudem mit umfassenden Serviceleistungen, mit denen sich das Unternehmen gegenüber industriellen Anbietern im Wettbewerb zu profilieren versteht. Die flächendeckende Präsenz und die partnerschaftliche Zusammenarbeit bieten Friseuren eine sichere Planungsgrundlage für ihr Tagesgeschäft. Neben den Industriemarken für Haarkosmetik und Zubehör führt HAIR HAUS des Weiteren noch an die Bedürfnisse der Friseure angepasste Eigenmarken. An Private-Label-Linien umfasst das Angebot neben dem Zubehörprogramm COMAIR noch das Farbprogramm Superbrillant Color mit unübertroffenem Preis-Leistungs-Verhältnis, die Preiseinstiegsmarke Meister Coiffeur Classic Lightline (MC/CL), Vitality's, eine Exklusivmarke aus Italien, und das im exklusiven Quali-



Unschlagbar im Preis-Leistungs-Verhältnis: die Rundbürste „Pins“ aus Palisanderholz und Wildschweinborsten

tätssegment angesiedelte Sortiment Coiffeur Exclusiv Lightline. Abgerundet wird das Angebot von HAIR HAUS durch Seminare, beispielsweise zu den Themen Farbe, Schnitt & Farbe, Hochstecken, Haarverlängerung oder Beraten & Verkaufen. Hinzu kommen Termine, bei denen ausgewiesene Experten ihr Fachwissen auf verschiedenen Spezialgebieten vermitteln.

Die schnelle Versorgung der Kunden stellt das in Viersen errichtete Logistikzentrum sicher, das sich über

eine Fläche von 10.000 m² erstreckt. Die Bestellungen werden im 2-Schicht-Betrieb bearbeitet. An 24 Packstationen werden täglich zwischen 3.000 und 3.200 Pakete für den Transport vorbereitet und auf die Reise zum Kunden geschickt. Bestellungen, die bis 12 Uhr eingehen, werden am nächsten Tag ausgeliefert. Deutschlandweit erreichen die Waren im Normalfall innerhalb von 24 Stunden ihren Empfänger. In Österreich sind maximal zwei Tage zu veranschlagen.

HAIR HAUS Friseur Partner
KMS-GROUP Management GmbH
Gewerbering 6-8
D-41751 Viersen
www.hair-haus.de
www.comair-germany.de