



VOM NEWCOMER ZUM ETABLIERTEN SALONEINRICHTER

Inhaber Stephan Pokorny (hinten in der Mitte) mit seinem Team.

Ästhetische und funktionale Saloneinrichtung – dafür steht Stephan Pokorny mit seiner 17-jährigen Erfahrung. Seit 2009 hat sich sein Unternehmen 'Pokorny – Ihr Saloneinrichter' als feste Größe im Friseurmarkt etabliert.

Saloneinrichtung nach Maß, aber zu bezahlbaren Konditionen ist eine der Maximen von 'Pokorny – Ihr Saloneinrichter' (www.saloneinrichter.de). "Wer sich bei seiner Salonausstattung und -gestaltung persönlich beraten und begleiten lässt, spart unterm Strich Zeit, Geld und Nerven", so Stephan Pokorny.

Rundes Dienstleistungskonzept

Pokorny bietet ein Dienstleistungskonzept, das auf Beratung, Planung und Ausführung basiert. Man versteht den Friseur als Partner, mit dem man ein gemeinsames Projekt step-by-step realisiert. Pokorny steht auch als Farbberater bei der Wand- und Bodengestaltung zur Verfügung. Auch das Thema Lichtkonzepte findet sich im Serviceportfolio. Zudem existiert ein größeres Netzwerk aus qualifizierten Partnerunternehmen, die entuelle Umbauten übernehmen können.

Der Kunde hat bei Pokorny die Möglichkeit, aus der Vielzahl an Dienstleistungen das herauszusuchen, was er für die Realisierung seines Salons benötigt. Außerdem kann er sich von der Qualität der Produkte im großzügigen Showroom in Düsseldorf persönlich überzeugen. Zur hohen Qualität gehört ganz wesentlich die entsprechende Wahl der richtigen Zulieferer und Partner. "Auch nach 17 Jahren Erfahrung in dieser Branche ist die Zufriedenheit der Kunden das wichtigste Ziel", meint Stephan Pokorny.

Nachhaltiges Produktsortiment

"Besonderen Wert legen wir auch auf das Thema Nachhaltigkeit. Deshalb ist die Firmenphilosophie als 'Grüner Kreis', der den ökologischen Gedanken widerspiegelt, in unserem Logo zu finden." Als verantwortungsbewusster Saloneinrichter ist man besonders darauf bedacht, durch effektive Wege, Aus-

wahl der Hersteller und Partner ein vertretbares Gesamtkonzept anzubieten. Insbesondere wird auf Energieeffizienz geachtet. Hier sei man nicht auf einen Zug aufgesprungen, sondern habe dieses Thema von Anfang an intensiv mitgeprägt.

Eine weitere Besonderheit im Dienstleistungsspektrum liegt in der unabhängigen Beratung: Die langjährigen Kontakte zu diversen Produktlieferanten ermöglichen es Kunden, ihre Produktwahl frei zu treffen. Da Pokorny auf den klassischen Außendienst verzichtet und somit einen erheblichen Kostenfaktor einspart, kann er seine Leistungen günstig an die Kunden weitergeben. Auf den Vorortbesuch und das Aufmaß im Salon muss der Kunde trotzdem nicht verzichten.

Traumsalon statt Luftschloss

Basierend auf den Vorstellungen des Kunden, ersten Grundrissen und Fotos vom Objekt plant Pokorny zu Beginn eines Salonprojekts unter Angabe der gewünschten Anzahl an Bedienplätzen und im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten. Dabei erhalten Kunden mit Hilfe entsprechender CAD-Programme bereits im Vorfeld des Salon(um)baus eine klare Vorstellung davon, wie der eigene Traumsalon in Zukunft aussehen wird. Hierbei baut Pokorny keine 'Luftschlösser', sondern bietet das an, was zum Kunden, aber insbesondere auch zu seinem Geldbeutel, passt. Hierzu stehen Pokorny diverse Finanzierungspakete zur Verfügung, mit denen auch Existenzgründer einen Start wagen können, der finanziell überschaubar ist.

Qualität made in Germany

Lebensdauer ist eine Frage der Qualität. Die deutschen Partner-Hersteller geben von sich aus schon fünf Jahre Garantie auf Stühle und Pumpen. "Dies ist nicht vergleichbar mit einem Fernost-Stuhl für 199 €", so Stephan Pokorny. "Wir merken jedoch ganz eindeutig, dass die 'Geiz-ist-Geil-Mentalität', die vor einigen Jahren auch Einzug in die Salons gehalten hat, sich allmählich bei der Entscheidung für eine Einrichtung zugunsten der Qualität verschoben hat. Unsere Kunden geben lieber etwas



Pokorny legt bei seinen Produkten Wert auf Qualität made in Germany. Im Bild die Waschanlage TH580 von Thomas by Pokorny.

mehr für einen Stuhl aus, als ihn alle drei Jahre auszutauschen."

Wellness – mehr als ein Trend

Nicht jeder Friseur möchte gleich einen Wellness-Tempel betreiben, aber Pokorny hat verschiedene Möglichkeiten im Programm, auch diesen Bereich mit der neuesten Technik auszustatten. Hierzu zählen Lichtstimmungen, die mit Farbwechsel-LEDs stromsparend umgesetzt werden können. Ebenfalls im Programm: Waschanlagen mit unterschiedlichen Massagesystemen und Relaxfunktionen, auf Wunsch auch die Kombination aus Licht- und Aromatherapie, kombiniert mit Massage- und Relaxfunktion. Als Beispiel dafür steht die auf der diesjährigen Top Hair-Messe erstmalig vorgestellte 'Supersonic' Waschanlage mit integriertem Bildschirm für Stimmungsvideos.

Große Stärke: Flexibilität

"Unser großer Vorteil als mittelständisches Unternehmen ist die absolute Flexibilität", so Stephan Pokorny. Durch spezifisch angefertigte Möbel kann er auch auf bestehendes Inventar eingehen und Neues passend dazu kombinieren. Zudem können Unternehmer auch einzelne Elemente, beispielsweise Stuhloberteile, erwerben, wenn die existierenden Pumpenunterteile noch intakt sind. Und wer seinen Kunden statt der 'normalen' Waschanlage eine Massageanlage gönnen möchte, kann diese auch einzeln bei Pokorny bekommen. Eben nach Bedarf und somit ganz nach dem individuellem Wunsch des Kunden.

gfh

+ Zweithaar-Kompetenz

Echt- und Kunsthaarerücken, Haarintegration, Bonding, Abdruckverfahren uvm. – wir haben die richtigen Produkte und Techniken für Ihren Erfolg.

+ Aus- und Weiterbildung

Unsere professionellen Fachkenntnisse beim Zweithaar geben wir in bewährten Seminar-Veranstaltungen an Sie weiter.

= mehr Geschäft

Sie überzeugen Ihre Kunden mit bester Produkt- und Servicekompetenz.



INFOS: 0911-974923-0

gfh **Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg**

gesellschaft für haarästhetik mbh
Heinrich-Stranka-Straße 16
D-90765 Fürth bei Nürnberg

gfh.hair@t-online.de · www.gfh-hair.de