

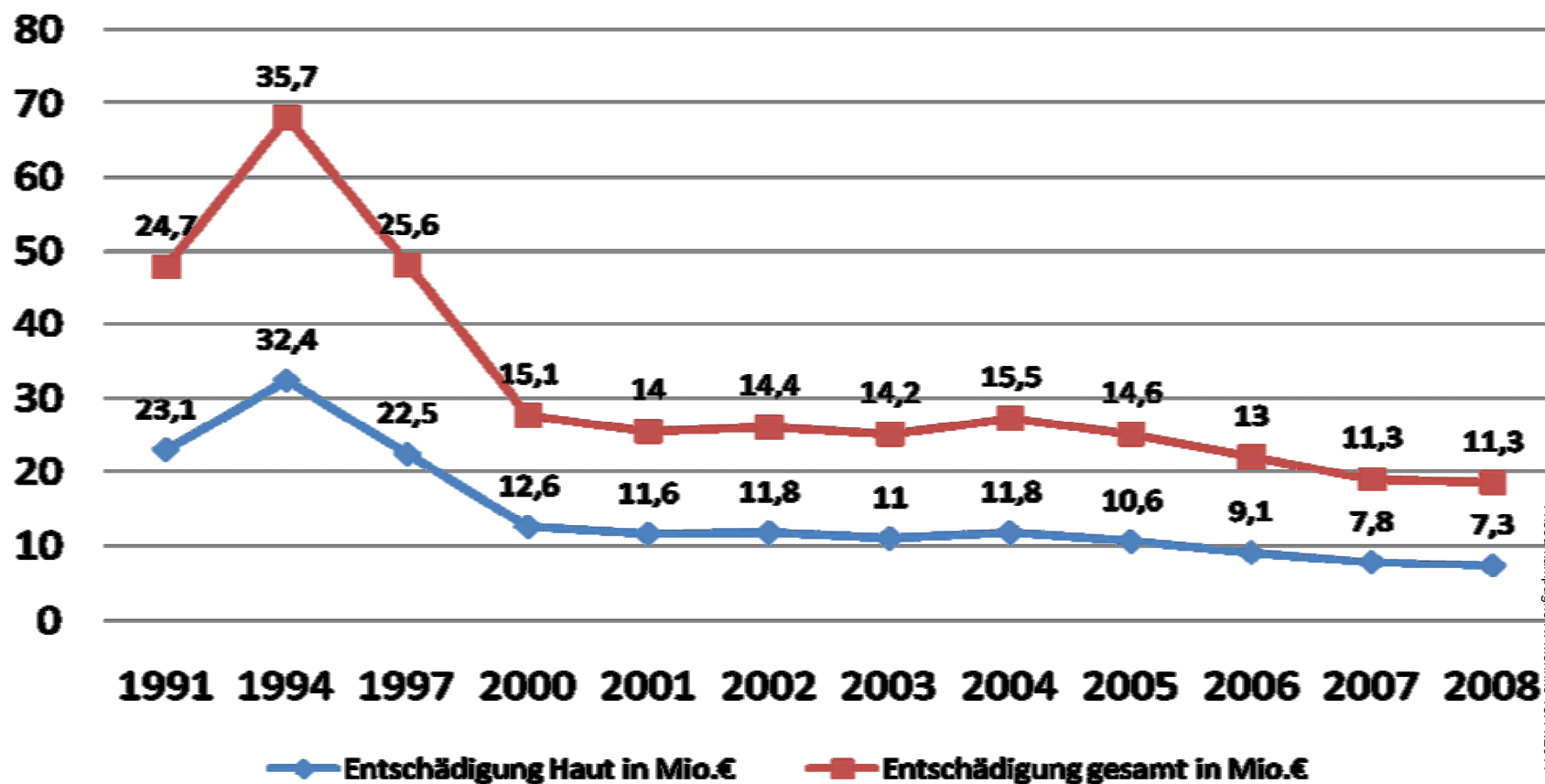
# LEBE DEINEN TRAUM

**Nico Mohnke**  
BGW Hamburg

FÜR EIN GESUNDES BERUFSLEBEN

# Was kümmert das die BGW?

## Entschädigungsleistungen der BGW für Berufskrankheiten insgesamt und Hautkrankheiten im Friseurhandwerk



Friseurkampagne/N. Mohrke 18.11.2011

# Problem

Hauterkrankungen bergen hohe psychische und ökonomische Gefahren für die Versicherten

Hauterkrankungen verursachen hohe Rehabilitationskosten in der Friseurbranche...

...und haben damit für die BGW eine ökonomische Komponente

# Lebe Deinen Traum

- Friseure verkaufen Schönheit .... Beauty... .Glamour...

...und denken an die eigene Schönheit !?

- Friseure überschreiten als ganz wenige Menschen die Grenze zur Intimsphäre

...und „befassen“ und berühren den Kunden !?

## Wir wissen aber auch, dass .....

- eine Akzeptanzbarriere bzgl. hautgesunder Arbeitstechnik existiert
- erhebliche Kosten für Fehlzeiten und Berufsaufgaben durch die Feuchtarbeit (Haare waschen) entstehen
- viele MitarbeiterInnen eine „tolerierete Abnutzungsdermatose“ mit sich tragen
- nur 8 % Haare mit Handschuhen waschen
- viele denken, Mitarbeiter sind eine „nachwachsende Ressource“

## Wir wissen sehr wohl, dass ...

Friseure Menschen sind, die

- künstlerisch arbeiten
- visuell ausgerichtet denken und handeln
- sich von Stil und Geschmack leiten lassen
- Mode und Schönheit verkaufen
- trendorientiert arbeiten und leben
- der aktuellen Sprachprägung der jeweiligen Zeit folgen!

## LDT – Unsere Ziele

- **Präventionsziel:**

häufigerer Gebrauch von Handschuhen beim Haarewaschen

- **Kommunikationsziel:**

Imageverbesserung der BGW unter den Salonbesitzern

# Strategie Lebe Deinen Traum

- Entfaltung eines Dialogs zum Thema „Schöne Hände“ mit einer Argumentationslinie:

**Schönheit - schöne Hände**  
**perfekter Look fängt bei den Händen an**  
**Hände Deine Visitenkarte**  
**Deine Hände - Dein Kapital. ..**

- angestrebt wird eine Meinungs- und Verhaltenänderung:

**Handschuhtragen ist Ausdruck professionellen Arbeitens**

- Hautschutz kann **chic und trendy** sein – weg von dem dem Image „uncool“



# Umdenken in der Kundenansprache früher: Abschreckung

**Wollen Sie **so** aussehen?**



1

**Auch so nicht:**

**Ohne Handschuhe:**

- Häufiges Haarewaschen
- Färben
- Tönen
- Dauerwellen
- Putzen

*Applizieren und Auswaschen*

10



11

Fisurkampagne N. Mohrke 18.11.2011

# ...moderne Ansprache...

BGW • Pappelallee 35/37 • 22089 Hamburg • www.bgw-online.de

## So schön kann Hautschutz sein.

Cooler Typen, schicke Frisuren und ganz viel Style. Gut, wenn man jetzt jemanden hat, der Profi in puncto Hautschutz ist. Junge Talente erhalten mit dem BGW starterset eine exklusive Erstausrüstung für den perfekten Start in den Job.

### „Fit for job“ mit:

- Profi-Haarschneideschere
- Haarschneidekamm
- Scherenschürze
- Hautschutz- und Pflegeprodukten
- Schutzhandschuhen



Das BGW starterset kann unter [www.bgw-online.de](http://www.bgw-online.de) zum Preis von € 69,90 (inkl. Versand) bestellt werden.

FÜR EIN GESUNDES BERUFSLEBEN

# 1. Novum

Direktversorgung mit Präventionsartikeln

- BGW-Waschhandschuh





## Produkte

[Startseite](#)

[T-Shirts](#)

[Nitril-Handschuhe](#)

[Handschuhbox-Halter](#)

[Black-Box](#)

[Starter-Set](#)

## Produktsuche

Suche starten



Sie sind hier: [Startseite](#)

### Girls` Shirt

**9,99 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

### Men`s Shirt

**9,99 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

### Nitril- Handschuhe 30 Stk.

**Lösen Sie Ihren  
Gutschein ein!  
3,99 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

### Handschuhbox- Halter

**4,99 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

### Black-Box

**12,90 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

### Starter-Set I

**69,90 Euro**

mehrwertsteuerfrei  
zzgl.  
Versandkosten



[zu den Produktdetails](#)

## Ihr Warenkorb

Keine Artikel im Warenkorb

[Warenkorb anzeigen](#)

## Informationen

> [Kauf auf Rechnung](#)

> 14 Tage [Rücktrittsrecht](#)

> [mehrwertsteuerfrei](#)

> nur 4,00 Euro  
[Versandkosten](#)

> ab 50,00 Euro  
[kostenfreier Versand](#)

## Ergebnis Handschuh-Probewochen (100 Salons)

- sehr guter Tragekomfort
- hervorragendes Material
- gute Passform
- stylisches Aussehen
- lassen sich gut An- und Ausziehen
- mit den Handschuhen lässt sich gut arbeiten (waschen u. färben)

## 2. Novum

andere Kundenansprache

- ▶ Argumentationslinie außerhalb „Schutz“ und „Risiko“



**Du hast Style und liebst schöne Hände?**

Trends und Beauty sind dein Beruf, den du liebst und den du läst. Dir kann man in Stylefragen voll vertrauen. Neben deinem Look zählt aber vor allem eins: schöne und gepflegte Hände.

Dem schöne Hände sind deine Visitenkarte und dein wichtigstes Arbeitswerkzeug. Darum lohnt es sich, auf die Hände besonders achtzugeben.

**Mach' mich ab und zu! mach' mich an!**

**25% Montag-Aktion**  
auf alle Handschuhe & Cremes  
vom 1. bis 31. Januar 2010

**Schöne-Hände-Express.**

www.lebe-deinen-traum.de

Hier war jemand schneller als du!  
Kais Wunder, denn der «Schöne-Hände-Express» ist begehrt.  
Mehr zum Thema «Schöne Hände findet du unter [www.lebe-deinen-traum.de](http://www.lebe-deinen-traum.de)

**GLOVES & GLORY**

**bgw**  
Berufsgenossenschaft  
für Dienstleistungen  
und Wohlfühlpflege

FÜR EIN GESUNDES BERUFSLEBEN

**Traumhaft aussehen!**

Das trendige Girls' Shirt ist ein echter Hingucker. Mit diesem Shirt zeigen Sie, dass Sie Style und Köpfchen haben und immer auf schöne Hände achten.

Jetzt bestellen unter:  
[www.lebe-deinen-traum.de](http://www.lebe-deinen-traum.de)

In sechs Größen erhältlich:  
XS/S/M/L/XL/XXL

**€ 9,99**

**GLOVES & GLORY**

**bgw**  
Berufsgenossenschaft  
für Gesundheitsdienst  
und Wohlfühlpflege

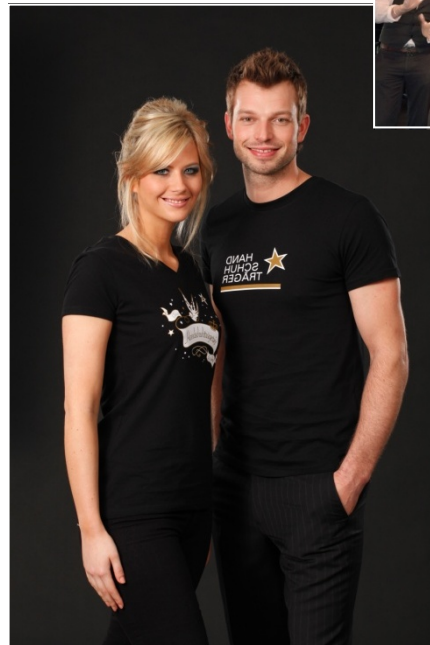
FÜR EIN GESUNDES BERUFSLEBEN

In Partnerschaft mit dem Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks

## 3. Novum

Integration des Kunden unseres Kunden (**Friseurkunden**)

- Kommunikationslinien bis in den Salon hinein zur Herleitung eines Dialoges zwischen Friseur und Kunde



## 4. Novum

Erschließung der Großkunden:

**Aufbau Branchenführer als Vorbilder und „Trendsetter“**

  
ESSANELLE HAIR GROUP

4.500 MitarbeiterInnen  
674 Salons



7.060 MitarbeiterInnen  
972 Salons



## sowie bewährte Maßnahmen

### 5. Unterstützung der Ausbildung / Nachwuchsförderung



- 6. hochwertige, innovative Medienarbeit, Veranstaltungspräsenzen
- 7. Ausstattung und Aktivierung der Multiplikatoren
- 8. Verzahnung mit dem BuS-Dienst

# Durchführung der Kampagne

- I. Bekanntmachung der Kampagne
- II. Bewerbung der Produkte
- III. Fokussierung auf die Existenzgründer
- IV. Fokussierung auf die Ausbildung

# Bekanntmachung der Kampagne

- Rundmailing an über 65.000 Friseurunternehmen (Kampagnenpaket)
- Bewerbung der Kampagne in einschlägigen Medien
- Aufnahme der Zusammenarbeit mit dem Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks
- Ausstattung der Deutschen Meisterschaften im Friseurhandwerk
- persönliche Vorstellung der Kampagne bei den „größten“ Friseurunternehmen/ Beginn der Zusammenarbeit (Essanelle/ Klier)

# Bewerbung der Produkte

- Anzeigenschaltung in allen Fachmagazinen
- Bewerbung auf [lebe-deinen-traum.de](http://lebe-deinen-traum.de) und Partnerseiten
- Messepräsenz auf über 20 Messen/ Wettbewerben/ Veranstaltungen pro Jahr
- Produktprobewochen
- Best Practise - Salons

**Traumhaft aussehen!**

Das trendige Girls' Shirt ist ein echter Hingucker. Mit diesem Shirt zeigen Sie, dass Sie Style und Köpfchen haben und immer auf schöne Hände achten.

Jetzt bestellen unter:  
[www.lebe-deinen-traum.de](http://www.lebe-deinen-traum.de)

★ In sechs Größen erhältlich:  
XS/S/M/L/XL/XXL

★ € 9,99

**GLOVES & GLORY**

FÜR EIN GESUNDES BERUFSLEBEN

In Partnerschaft mit dem Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks

**bgw**  
Berufsgenossenschaft  
für Gesundheitsdienst  
und Wohlfühlpflege

Friseurkampagne N. Mohrke 18.11.2011

# Fokussierung auf die Existenzgründer

- Existenzgründer Workshop (04/2011 in Berlin)
- weitere Workshops geplant (demnächst in Bochum)
- kontinuierlich exklusive Mailings
- Produktprobewochen

# Fokussierung auf die Ausbildung

- Entwicklung der Starterset-Reihe
- Mailings an die Berufsschulen
- Messepräsenz bei Leistungswettbewerben
- Entwicklung der Berufsschul – DVD
- Teilnahme beim Azubicasting von Essanelle in Berlin
- Ausstattung der Auszubildenden zu Sonderpreisen



# Die Starterset - Reihe



Fisurkampagne N. Mohrke 18.11.2011

# Evaluation

(September 2011)

## Kommunikationsziel:

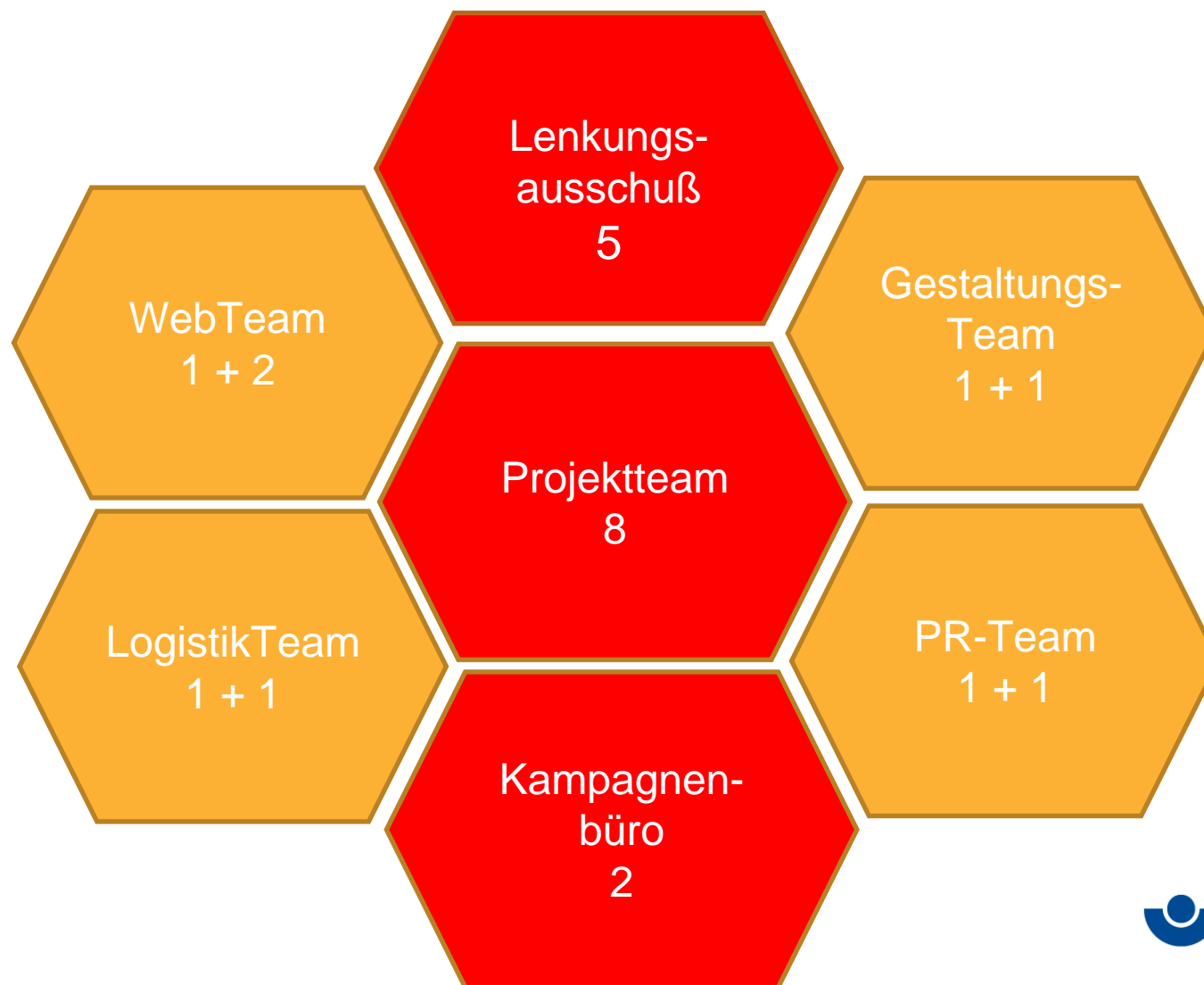
- ✓ verbesserte Wahrnehmung des notwendigen Hautschutzes
- ✓ verbessertes Image der BGW
- ✓ positive Bewertung der Kampagne, Testimonial passt,
- ✓ gesteigerter Dialog im Salon zum Thema

## Präventionsziel:

- ✓ Steigerung der Verwendung von Handschuhen beim Haare waschen von 9% (2009) auf 22,6% (2011)  
(Achtung: kleine Stichprobe!)

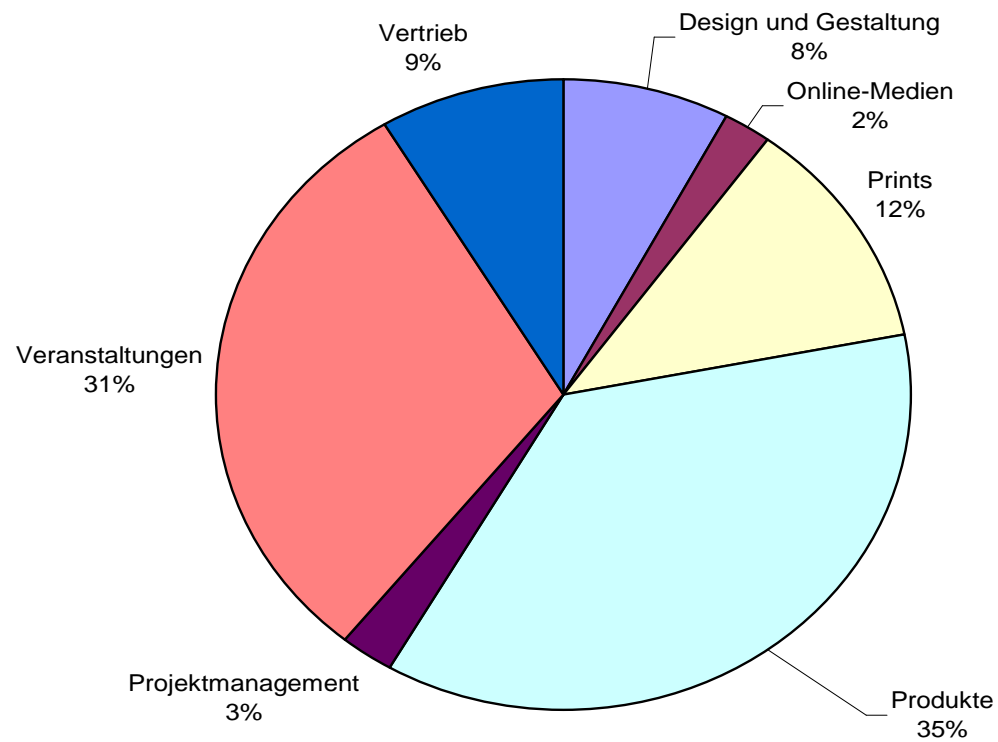


# Operative Kampagnenträger



# Budget 3 Mio. Euro

Teilprojekt Friseurkampagne Gesamtbudget 2009 und 2010



# Schriften fürs Friseurhandwerk

9GU 7/2011

BGW Kompakt  
Angebote- Informationen Leistungen

TP-9GB 2/2011

BGW Check  
Gefährdungsbeurteilung im Friseurhandwerk

TP-9GUV 04/2007

Prävention lohnt sich  
Gesunde Friseure –niedrige Beiträge

TP-HAP- 9U 7/2007

Schöne Hände – gesunde Haut  
Tipps und Informationen für Unternehmer im  
Friseurhandwerk

TP-HAP-9 6/2011

Schöne Hände – gesunde Haut  
Pflegetipps und Informationen für Friseurinnen und  
Friseure

TP-HSP-9 01/2011	Hautschutz- und Hygieneplan für Friseurinnen und Friseure
U 868b	Betriebsanweisung für Friseurinnen und Friseure
TP-9GUV	Hygiene im Friseursalon
U868	TRGS 530 Technische Regel für Gefahrstoffe Friseurhandwerk
Nicht speziell für Friseure:	
TR-FHSp	Hautsprechstunde
TS-FRH	Retten Sie ihre Haut Seminare im Rahmen der sekundären Individualprävention
M656	Diagnose Stress
DGUV Vorschrift 2	Unfallverhütungsvorschrift Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit 01.Januar 2011
TP-DGUV Vorschrift 2	Informationen zur DGUV Vorschrift 2