



ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Medienkontakte:

Europa und Südamerika:

Anja Koch, Botschafterin

Anja@SalonBusinessAwards.com

Nordamerika, Südafrika und Südpazifik:

Lisa Brown, Botschafterin & Programmleiterin

Lisa@SalonBusinessAwards.com

Worauf die Jury bei der Bestimmung der Global Salon Business Award® Gewinner achtet

Beverly Hills, Kalifornien, USA – 13 September 2007 - Im März 2008 trifft sich eine erlesene Jury aus Branchenexperten auf dem Universitätsgelände der University of California Los Angeles (UCLA), um in einem unabhängigen und unparteiischen Prozess die Gewinner der nächsten hochbegehrten Global Salon Business Award® Auszeichnungen zu ermitteln. Bei der Bewertung der großen Zahl von Bewerbungen, die die UCLA erhält, richten sich die Juroren nach einer definierten Liste von Kriterien und Qualifikationen.

Hunderte von Friseursalons aus allen Teilen der Welt werden sich um die 2008 Global Salon Business Awards bewerben, jedoch nur 60 überragende Salons werden als exklusive Empfänger der Auszeichnung ausgewählt, sofern alle Kriterien erfüllt sind. Bei der Beurteilung der Bewerbungen suchen die Juroren nach den Besten der Besten, Salons, die nicht nur Unternehmergeist an den Tag legen, sondern auch eine solide Finanzbasis ihres Unternehmens vorweisen. Gleich, ob ein Salon 300.000 Euro oder 3 Mio. Euro Jahresumsatz macht, kann sein Besitzer der nächste Salon Entrepreneur of the Year® Preisträger sein, wenn er nach Auswertung von Vermögen und Verbindlichkeiten einen Gewinn erwirtschaftet. Finanzielle Stabilität ist einer der vier wichtigen Faktoren, nach denen die Bewerber beurteilt werden. Die weiteren sind Führungseigenschaften, Kundenphilosophie/Marketing und allgemeines Management.

„GSBA schaut auf vorbildliches Geschäftsverhalten, das sich auf finanzielle Gesundheit, Führungseigenschaften, Kundenservice, Marketing und gesellschaftliches Engagement konzentriert. Größe, Glanz und ein großer Name mögen zwar beeindrucken, aber ohne vorbildliches Geschäftsverhalten reicht das nicht aus, um einen Global Salon Business Award zu erhalten“, sagte Neil Ducoff, Mitglied der GSBA-Jury von 2006 und 2008.

Von größter Wichtigkeit für die gesamten Beurteilungsaspekte der GSBA ist die Erfüllung eines vorgegebenen Finanzstandards. Die Bewerbung eines Salons erreicht nur die Stufe der detaillierten Bewertung, wenn dieser einen Jahresumsatz von mindestens 250.000 USD oder einen gleichwertigen Betrag in der jeweiligen Landeswährung erzielt hat. Bewerbungen, die es in die detaillierte Bewertung geschafft haben, werden dann nach ihrer gesamten finanziellen Gesundheit, d. h. nicht nur nach dem Umsatz beurteilt. -

- Forts. --

GSBA Worauf die Jury achtet / 2-2-2-2

Die Jury legt Wert auf eine detaillierte Aufstellung der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eigenkapitalgrößen, die in einer Bilanz darzustellen sind. Finanziell gesunde Salons verfügen über mehr Vermögen als Verbindlichkeiten, woraus positives Eigenkapital resultiert.

Der zweite Aspekt der finanziellen Gesundheit spiegelt sich in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. in der Aufwands- und Ertragsrechnung wider. Diese Aufstellung zeigt die Kostenstruktur des Unternehmens in einem bestimmten Jahr und lässt erkennen, wie effektiv es Umsatz in Gewinn verwandelt. Faktoren, die in dieser Aufstellung erscheinen, sind der Umsatz, die Umsatzkosten und die allgemeinen Betriebskosten, wie beispielsweise Personalkosten, Steuern, Versicherungen usw. Indem Salonbesitzer um Angabe ihrer Kostenbeträge, wie Miete, Hypotheken, Eigentümergehalt/Honorare und Steuern, gebeten werden, ist die UCLA in der Lage, ein konsistentes Endergebnis über alle Bewerbungen zu vergleichen.

Ein weiterer Bereich, der analysiert wird, ist der Führungsstil eines Salons. Die Jury schaut auf eindeutige Beispiele, wie sich der Salonunternehmer von anderen unterscheidet. Durch welche Besonderheiten hebt sich der Salon von der Konkurrenz ab? Ist der Salonbesitzer eine praktische Führungspersönlichkeit, die durch Beispiele vorangeht und die Mitarbeiter motiviert, ihr Bestes zu geben, oder gibt er seinen Mitarbeitern lediglich Anweisungen. Die Jury möchte einen Salonbesitzer sehen, der sein Team durch laufende Weiterbildungsanreize, wettbewerbsfähige Bezahlung und Sozialleistungen ermutigt und motiviert. Sie legt Wert auf eine Unternehmenskultur, die Teamarbeit ausstrahlt und nicht lediglich Angestellte unter einem Dach vereint.

Kundenphilosophie und Kundenservice sind ein weiterer wichtiger Teil des GSBA-Bewerbungsprozesses. Was für Programme und Anreize hat der Salon eingerichtet, um sowohl neue Kunden zu motivieren und vorhandene Kunden zu halten? Ein weiteres Beispiel ist die Beifügung von schriftlichen Servicestandards, mit denen Mitarbeiter und Kunden vertraut sind. Und wie engagiert sich der Salon in seinem gesellschaftlichen Umfeld? Hat er Initiativen und Programme eingerichtet, um starke, fortlaufende Beziehungen in seinem Einzugsgebiet aufzubauen und zu pflegen?

Im Abschnitt „allgemeines Management“ legen die Juroren Wert auf einen definierten Geschäftsplan. Verfügt der Salon über einen klaren Erweiterungsplan und hat sich das Unternehmen seit der Gründung weiterentwickelt? Wie verhält sich beim Salonbesitzer die Ausgewogenheit zwischen einem ernsthaften, erfolgreichen Unternehmer und einem charismatischem Künstler bei Mitarbeitern und Kunden durch kreative, inspirierende Dynamik? Die Jury will auch eine klar definierte Kultur und Marketingstrategie erkennen können. Beispiele dafür sind die Marken- und Werbematerialien, die von dem Salon erstellt und verteilt werden. Dabei spielt auch Technologie eine wichtige Rolle. Die Bewerber sollten darlegen, welche technologischen Fortschritte sie in ihren Marketingstrategien verwenden und im täglichen Betrieb einsetzen, wie z. B. Geräte und Anlagen.

-- Forts. --

GSBA Worauf die Jury achtet / 3-3-3-3

Angesichts Hunderter von Bewerbungen, die zu beurteilen sind, ist einer der wichtigsten Aspekte einer Bewerbung die Kürze und Übersichtlichkeit, ohne jedoch an Aussagekraft zu verlieren. Von noch größerer Bedeutung ist allerdings die Einhaltung der Anweisungen, Anforderungen und angegebenen Abgabetermine.

„Viele frühere GSBA-Preisträger haben betont, dass bereits der Bewerbungsprozess selbst für sie äußerst vorteilhaft war, indem er Ihnen eine fundierte Analyse des Unternehmens bot und Verbesserungsbereiche erkennen ließ, was eine wahrhaft lohnenswerte Erfahrung darstellte“, sagte Paula Kent Meehan, Präsidentin und Gründerin des GSBA-Programms.

Alle nominierten Salons, die ihre Bewerbung und samt aller erforderlichen Unterlagen termingerecht einreichen, treten gegeneinander an in der Hoffnung, am 9. Juni 2008 in Hollywood, Kalifornien, auf der offiziellen Preisverleihungsgala in echter Hollywood-Manier als Star gefeiert zu werden!

Produzentin der Global Salon Business Forum & Awards ist die **B.E.S.T Foundation™ (Business Education for Salons Today)**, eine Non-Profit-Organisation zur Unterstützung der fortgesetzten Entwicklung der weltweiten Friseurindustrie durch Förderung, weltweite Anerkennung und Wachstum. Gründerin der Stiftung ist die Schönheitsexpertin und Redken-Gründerin Paula Kent Meehan.

Das alle zwei Jahre stattfindende Global Salon Business Forum & Awards Programm, würdigt und honoriert führende Salonbesitzer, die beständig außergewöhnlichen geschäftlichen und unternehmerischen Erfolg in den Bereichen Salongeschäftsführung, allgemeines Management, finanziellen Erfolg, Marketing und Verkaufsförderung gezeigt haben und die durch einen nachhaltigen, positiven Einfluss einen Beitrag für die Friseursalonbranche und ihre eigene Gemeinde leisten.

Zwecks näherer Informationen zum **Global Salon Business Awards®** Programm oder zur Teilnahme am Global Salon Business Forum & Awards Ereignis in Hollywood besuchen Sie bitte die Website www.salonbusinessawards.com.

#####

2008 GSBA Deadlines:

Nomination Period:	August 15, 2007 - November 30, 2007
Online Application (part 1):	August 30, 2007 - January 15, 2008
Required Materials to UCLA (part 2):	Sept 15, 2007 – Jan 31, 2008