

Wenn der Berg zum Prophet kommt

Pivot Point will seine Private Duale Ausbildung auf Nachfrage als Gruppenmodell auch in Ausbildungsbetrieben selbst anbieten. Seit einigen Wochen läuft die Akquise für die beiden Musterlehrgänge des „Privaten Dualen Systems“,

mit dem Pivot Point am Standort Obrigheim eine zweite Lösung neben der etablierten Dualen Ausbildung etablieren will. Hierbei hat sich herausgestellt, so Pivot Point Geschäftsführer Marcus Curth, dass ein wesentlicher Teil der Interessenten sich die Möglichkeit einer Schulung bei sich zu Hause wünscht. Diesem Wunsch hätte man ursprünglich erst in 2011/2012 entsprechen wollen, aber

wegen des starken Interesses sehe man sich jetzt veranlasst, dies schon früher zu tun, heißt es dazu aus Obrigheim. Auf Nachfrage von CLIPS erklärte Curth, dass derzeit 27 der 40 möglichen Anmeldungen für sein neues Ausbildungssystem vorlägen. Aber eben auch die Nachfrage nach Lösungen vor Ort bestehe. Deshalb bietet Curth jetzt zudem die Gruppenmodell-Lösung, die sich für Friseurunternehmen mit Filialbetrieben und für kooperierende Friseurunternehmen anbietet. Es war auch eigentlich nur eine Frage der Zeit, bis eines der großen Friseurunternehmen auf die Idee kommt, ein privatschulisches Modell als Alternative neben dem etablierten in einer Outsourcing-Variante anbieten zu wollen. Die Variante, in der



die Referenten von Pivot Point zum Friseurunternehmer kommen, bietet sich aber auch dann an, wenn mehrere Friseure sich zusammenschließen. Die Teilnehmerobergrenze, bei der sich die Referenten kostenfrei außer Haus bewegen, liegt derzeit bei 20. Es muss hierbei „nur“ ein geeigneter Unterrichtsraum gestellt

und für eine ausreichende Anzahl an Modellen bei den praktischen Trainingstagen gesorgt werden. Alle weiteren Unterrichtsmaterialien bringen die Trainer zum Lehrgang mit.

Auch finanziell sei das Modell sehr interessant, rechnet Marcus Curth vor: Durch die Vorfinanzierung über eine reduzierte Ausbildungsvergütung

in den ersten beiden Ausbildungsjahren hat der Betrieb in der Ausbildungsphase keine Mehrkosten durch das Engagement von Pivot Point. Das Ganze rechnet sich, wenn im dritten Jahr der Auszubildende eine Arbeitsstelle für einen Gesellen mit einem vergleichbar günstigeren Lohnfaktor besetzt. Das Nullsummenspiel soll auch für den Azubi keine Nachteile haben: Zwar habe dieser in den ersten beiden Jahren netto rund 100 Euro weniger zur Verfügung, das investierte Geld vergütet der Betrieb aber im dritten Ausbildungsjahr zurück. Unter dem Strich entstände somit keine Mehrbelastung für den Ausbildungswilligen und den Betrieb.

Weitere Infos unter www.pivotpoint.de



Markteinführung des neuen Pivot Point Lehrwerks

Nach 15 Jahren wird das bestehende Lehrwerk von Pivot Point nun nach und nach durch eine komplett neue Lehr-Bibliothek abgelöst.

Im Laufe des Jahres erscheinen zuerst die Lehrwerke „Grundlagen des Haarschnitts“, „Das Einmal-eins für anhaltenden Salon Erfolg“ und „Handbuch für Coloristen“ neu. Im kommenden Jahr folgen dann wei-

tere Grundlagenbücher und interaktive Unterrichtsmaterialien. Das erste Lehrwerk „Designers Approach Sculpture – Grundtechniken für den Haarschnitt“ umfasst alle fachtheoretischen und fachpraktischen Grundlagen. Auf 335 Seiten ist die komplette Zusammenfassung des Haarschnitts nach der Pivot Point Methode dargestellt, der Damen- und der Herrenhaarschnitt in allen Varianten erklärt, die Arbeitsabläufe detailliert dargestellt und erläutert. Inklusiv Kontrollbögen zum Selbst-Training nach jedem Lernkapitel. „Grundlagen des Haarschnitts“ kann ab sofort zum Einführungspreis von 199 Euro statt 225 Euro bestellt werden.

Kontakt: Telefon 06261/64360, office@pivot-point.de

Kadus & Londa-Seminare in allen Wella-Studios

Ob Wella, Londa oder Kadus – Friseure, die mit einer der Marken aus dem Hause P&G Salon Professional arbeiten, kommen künftig in den Studios auch unter einem gemeinsamen Dach zusammen.

Mit Wirkung zum April wurde deshalb das Leipziger Londa-Studio in das örtliche P&G Salon Professional Studio integriert. Die synergetische Nutzung verstärkte die Nähe zum Kunden und steigere die Trainingsqualität, hieß es dazu aus Darmstadt.