

Die Vita: Ralf Osinski

Die Anfänge!

Nach dem [Studium](#) mit dem Abschluss [Diplom Ökonom](#) und einer ersten Tätigkeit als [Leiter einer "Informationsstelle für Unternehmensführung"](#) beim Deutschen Fleischerverband mit der [Qualifizierung zum "Berater im Handwerk"](#) folgte im Jahr [1982](#) die Tätigkeit als [Geschäftsführer der Coifförder GmbH](#), einem [Dienstleistungsunternehmen](#) für einen Zusammenschluss von ca. 200 [Friseurunternehmen](#). Von der Coifförder GmbH mit Sitz in Darmstadt wurden für die in einem Verein zusammengeschlossenen Friseurunternehmen [Serviceangebote](#) entwickelt und zur Verfügung gestellt die helfen sollten die [Qualität des Salonmanagements](#) zu [verbessern](#). Dazu gehörten Seminarangebote, die Entwicklung von Werbekonzepten, Beratungsangebote, die Organisation von ERFA-Gruppen und Seminaren, die Bereitstellung von Betriebsvergleichs- und Panelergebnissen.

Start mit Beratung/Coaching.

[1984](#) erfolgte der [Start der eigenständigen Tätigkeit als Unternehmensberater](#) für das [Friseurhandwerk](#) und alle [Unternehmen, Gruppierungen usw.](#) die mit dem [Friseurmarkt verbunden](#) sind. Von der [Einzelberatung](#) entwickelte sich das Leistungsspektrum schnell weiter bis hin zum [Coaching](#) (Inhaber/Geschäftsführer und Führungskräfte) und zum Leistungsangebot [Management Partnerschaft](#), einem Coachingangebot speziell für mittlere und kleinere Friseurunternehmen. Zudem wurden und werden [spezielle Themen](#) wie Expansion, Konsolidierung, Gründung, Betriebsnachfolge usw. im Stil von [Projektberatungen](#) behandelt.

Ergänzung: Seminare/Trainings/Workshops und Vorträge.

[Seminare](#) (offen/intern), [Trainings, moderierte Workshops und Vorträge](#) zu aktuellen und grundlegenden Themen gehören ebenfalls zum Leistungsspektrum und runden das Leistungsangebot ab. Speziell mit moderierten Workshops bietet sich die [Möglichkeit direkt, gemeinsam am Salonkonzept zu arbeiten](#), rasch neue Entwicklungen aufzugreifen und so dem Unternehmenskonzept immer wieder neue Impulse zu geben.

Friseurbranchendienst: ABSCHNITT.

Zu [Beginn der 90iger Jahre](#) startete [ABSCHNITT](#). Ein [Friseurbranchendienst](#) speziell für den Friseurmarkt, der sich [anzeigenfrei und unabhängig](#) mit [aktuellen und grundlegenden Themen](#) beschäftigt.

Zunächst als monatliches erscheinendes [Printmedium](#). Ab dem Jahr [2002](#) erfolgte der [Versand](#) von [ABSCHNITT](#) als PDF-Datei und [per E-Mail](#). Damit war [ABSCHNITT](#) das [erste "elektronische" Medium im Friseurmarkt!](#) Der [Herausgeber ist Ralf Osinski](#). Eine [reichhaltige Erfahrung](#) aus hunderten von Beratungen, [tiefes und grundlegendes Wissen](#) zur Entwicklung und Situation des Friseurmarkts, so wie eine [über die Jahre entwickelte](#) und ständig gepflegte [Sammlung von Daten, Unterlagen, Studien, Berichten, Analysen](#) bieten reichlich Stoff für Beiträge von [ABSCHNITT](#), der in den Versionen [ABSCHNITT](#), [ABSCHNITT/Express](#) und [ABSCHNITT/Schlaglicht](#) erscheint.

Einsatz als Friseurmarktexperte.

Im Laufe der Jahre wurde [Ralf Osinski](#), der Verfasser von [ABSCHNITT](#), von der [Wirtschaftsfachpresse und Wirtschaftsredaktionen](#) anderer Publikationen als [Experte für den](#)

[Friseurmarkt](#) entdeckt. Statements zu aktuellen und grundlegenden Entwicklungen werden angefordert und veröffentlicht.

Stark mit Partnern.

Um das [Leistungsangebot zu erweitern und aktuell zu halten](#), werden [Partnerschaften mit anderen Unternehmen und Personen gepflegt](#), die ihre [Leistungen eigenständig anbieten](#). Im Rahmen von Partnerschaften werden auch [gemeinsame Projekte](#) realisiert. Kunden, Mandanten usw. profitieren auf diese Weise von einem breiten und spezialisierten Wissen aller Partner.