



SPC-REPORT

EinBlick

April/Mai 2018 | N° 318

Schaefer & Partner - all inclusive

Chefgedanken

Schützen Sie, was Ihnen wichtig ist.

Datenschutz

Der Typcheck

Sichtweisen

Bequemlichkeit oder Angst vor Veränderung

Darstellung

Wir pflastern Ihren erfolgreichen Werbeweg

Merkmal

2 EXTRA-SEITEN ZUM NEUEN
DATENSCHUTZGESETZ

Schaefer & Partner – all inclusive

Was treibt uns als Unternehmensberatung täglich voran?

Das Hauptanliegen unserer täglichen Arbeit ist es, Sie als Unternehmer erfolgreicher zu machen. Dabei war mein Bestreben, Sie mit Ihrem Friseur-Unternehmen nicht nur als Coach zu betreuen und Ihnen das **theoretische Rüstzeug** für Ihren Erfolg im täglichen Schaffen zu vermitteln, sondern auch gleich **praxisnahe Lösungen** für eine schnelle und effiziente Umsetzung zu liefern.

Sie benötigen tolle Werbemittel?

Natürlich können Sie sich selbst um die Umsetzung kümmern und mit einer Werbeagentur bei Ihnen vor Ort arbeiten, sofern Sie eine gute Agentur kennen. Sie können aber auch die von uns vorgeschlagenen Werbeideen gleich bei der **Schaefer & Partner Graphics** gestalten und umsetzen lassen. In diesem Fall kümmert sich auch noch der Assistent Ihres Beraters um die **optimale Umsetzung** und entlastet Sie als **Kommunikationsschnittstelle** um viele eigene Gänge. Für Sie bedeutet dies Entlastung und schnellstmögliche und qualitativ anspruchsvolle Ausführung.

Sie wünschen sich exklusive Friseur-Produkte?

Immer mehr Friseur-Unternehmer beschwerten sich, weil sie sich von vielen Lieferanten im Stich gelassen fühlen, wenn es deren **„friseur-exklusiven“ Produkte** nicht nur im Internet, sondern in Supermärkten und Drogerien meist auch noch **erheblich günstiger** zu kaufen gibt. Wenn Sie also doch eine wirkliche friseur-exklusive Lösung suchen, landen Sie mit unserer Pflegeserie **Miée** sicherlich einen **Volltreffer**. Hier werden Sie als Kunde noch wertgeschätzt, können sich auch wirklich darauf verlassen,

dass es die Produkte wirklich nur beim Friseur zu kaufen gibt und dass Sie für eine bestimmte Einwohnerzahl sogar noch einen **Gebietsschutz** genießen können. Es ist alleine **Ihre Entscheidung**, wie wichtig es Ihnen ist, wirklich friseur-exklusive Produkte im Sortiment zu haben. Wir erfreuen uns auf jeden Fall im letzten Halbjahr über eine noch **nie dagewesene Nachfrage** und über viele neue begeisterte Kunden.

In Sachen **EDV** ist unser Service, den unser Betreuungsteam liefert, in der Friseurbranche wohl **ohne Konkurrenz**.

Hierbei heißt **Betreuung** nicht nur eine Hotline für technische Anfragen, sondern ein **Team**, das auch wirklich erreichbar, kompetent und serviceorientiert ist. Auch hier steht Ihnen eine **Mannschaft** zur Seite, welche Sie in der Unternehmensführung entlastet und unterstützt und mit ihrem Service dafür sorgt, dass unser EDV-System Ihnen finanziell mehr bringt, als es Ihnen kostet.

Sie wünschen sich, dass **Sie** und Ihre **Mitarbeiter** auch außerhalb der fachlichen **Schulungen** bestens weitergebildet werden? Unsere **Chef- und Führungsseminare** sind ein **Muss** für jede Führungskraft, die Beratungsseminare liefern auch anschließend im Salon beste Ergebnisse, zudem bieten wir viele Seminarangebote für diverse Anforderungen: Egal ob es um Rezeption, Kommunikation, Telefonieren, Ausbildung der Lehrlinge, Motivation der Mitarbeiter oder auch Schnitt-Techniken geht, wir liefern Ihnen mit unserer **Seminarfirma CCT** nicht nur Lösungen, sondern auch Referenten und Seminare, die von allen Teilnehmern stets mit Bestnoten ausgezeichnet wurden.

Jetzt bieten wir mit unserer neuen **Seminarreihe „FÜR DICH“** zusätzliche **Weiterbildungen** im Bereich Verständnis, Kommunikation, Persönlichkeit, Glücksempfinden. Hier war es eine **Freude** zu sehen, wie sich die Referentin **Lisa Aceves** in den letzten Monaten in die Themengebiete NLP, Insights Analyse und positive Psychologie eingearbeitet und ihre Seminare ausgearbeitet hat. Herausgekommen ist eine **Seminarreihe**, die für alle Führungskräfte und Mitarbeiter **ein Muss** ist, wenn es darum geht, sich und sein Gegenüber besser zu verstehen, besser kommunizieren zu können, eigene Bremsen zu lösen und glücklicher und erfolgreicher durch das Leben zu gehen. Wenn Sie glückliche Mitarbeiter im Team haben, müssen Sie sich um Mitarbeiter-Bindung und Neugewinnung viel weniger Gedanken machen. Wenn Sie in einem **glücklichen Zustand** Ihre Firma führen, ist dies für alle nur ein Gewinn!

Ich wünsche Ihnen auch weiterhin viel Erfolg und bin überzeugt, dass wir Ihnen mit unserem Angebot viele **Bausteine für Ihren Erfolg** liefern. Ich freue mich auf einen tollen **SPC-Kongress** mit vielen tollen Referenten und Lösungsansätzen. Wir sehen uns!

Ihr Klaus Schaefer

Schaefer & Partner Consulting

Chef Gedanken





Schützen Sie, was Ihnen wichtig ist!

Was Sie zur neuen Datenschutz-Grundverordnung wissen müssen!

Am 25. Mai 2018 tritt die neue **Datenschutz-Grundverordnung** in Kraft.

Diese Verordnung gilt für **ALLE Unternehmen**, die personenbezogene Daten, wie z. B. Name, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, ... erheben, verarbeiten und nutzen. Also ist diese Neuerung auch für **Ihren Salon** ein großes Thema!

Der Datenschutzbeauftragte ...

... in Deutschland:

Sind in Ihrem Unternehmen **mindestens 10 Personen** angestellt, die immer wieder mit personenbezogenen Daten beschäftigt sind, müssen Sie **zusätzlich einen Datenschutzbeauftragten** benennen.

... in Österreich:

Der **Datenschutzbeauftragte hat keinen Eingang** in das österreichische Datenschutzgesetz gefunden.

... in der Schweiz:

Das **Datenschutzrecht in der Schweiz** sieht **keine gesetzliche Verpflichtung** zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten vor.

Allgemein gültige Regelungen der DSGVO in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Ihre **Mitarbeiter** müssen in Bezug auf den Datenschutz sowie auf das Datengeheimnis **geschult** werden. Eine solche Schulung ist für **alle Mitarbeiter verpflichtend** und muss in regelmäßigen Abständen wiederholt werden.

Auf jeder **Website** ist eine **Datenschutzerklärung Pflicht**. Diese ist individuell an Ihre Homepage anzupassen. Dies gilt auch für Ihre **Facebook-Unternehmensseite**, auf der Sie den Link zu Ihrer Datenschutzerklärung einpflegen müssen.

Sie **müssen Ihre Kunden** – vor der Erhebung der Daten – darüber **informieren, welche Daten** erhoben werden und **zu welchem Zweck** sie genutzt werden.

Bei der Verarbeitung und Nutzung **der personenbezogenen Daten für Werbezwecke** gibt es **Unterschiede zwischen Post- und elektronischer Werbung**.

Postwerbung: Erlaubt ist grundsätzlich die **Briefwerbung** an Kunden (Neu- und Bestandskunden), **solange dem nicht widersprochen wurde**.

Elektronische Werbung: Bei Neukunden ist eine elektronische Werbung nur erlaubt, wenn hierfür eine **vorherige ausdrückliche Einwilligung** gegeben wurde. Bei Bestandskunden ist **elektronische Werbung** zulässig, wenn eigene ähnliche Waren oder Dienstleistungen beworben werden.

Wichtig: Es muss bei jeder werblichen Ansprache auf das **Widerspruchsrecht** hingewiesen werden!

Sie **benötigen** ebenfalls eine **gesonderte Einwilligung** zur **Veröffentlichung** von Fotos Ihrer Mitarbeiter und Kunden im Internet, in sozialen Medien oder auf Werbemitteln.

Eine **Dokumentation** über alle Verarbeitungstätigkeiten mit personenbezogenen Daten **ist Pflicht** und muss **nachweisbar** sein. Dies gilt beispielsweise bei der **Erstellung und Führung einer Kundendatei** oder auch für den **Ablauf von Bewerbungsverfahren**.

Merkmale

Sie müssen mit jedem **externen Dienstleister**, der Ihre personenbezogenen Daten verarbeitet, **einen Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung** abschließen. Dies gilt beispielsweise, wenn Sie Ihre **Lohnbuchhaltung extern** erstellen lassen (hierzu zählt jedoch **NICHT Ihr Steuerberater**).

Für den Fall einer **Datenschutzverletzung** muss der **Informationsfluss** gesichert sein. Legen Sie genau den **Ablauf fest**, was in so einer Situation zu tun ist.

Betriebe sind **verpflichtet**, Maßnahmen auf dem **Stand der Technik** zu ergreifen, um den **Risiken zu begegnen**, die mit der **Datenverarbeitung** einhergehen.

Praxistipp:

Mit dem **Friseur-Informationssystem (FIS)** haben Sie die Möglichkeit, sich die Einwilligung sowie die aktuellen Daten Ihrer Kunden ganz bequem und schnell erteilen zu lassen.

Nutzen Sie dies!

Fragen Sie Ihren Berater & fordern Sie die ausführliche Broschüre an!

Ihre Stefanie Schäfer

Schaefer & Partner Consulting

Dein „DING“ für mehr Umsatz – Der Typcheck!

Circa 4 % der Friseurunternehmen in Deutschland arbeiten mit einer **Beratungshilfe** wie dem **Typcheck**. Das bedeutet, dass dieser ein absolutes **Alleinstellungsmerkmal** für Ihren Salon darstellen kann, mit welchem Sie sich deutlich von **Konkurrenzunternehmen** abheben.

Die konsequente Anwendung bringt Ihnen in jeder Hinsicht Vorteile:

Kunden fühlen sich verstanden

Für Ihre Kunden bedeutet der **Typcheck** Sicherheit. Betrachtet man die Studie von L’Oreal zum Thema Beratung, wird deutlich, dass sich nur **7 %** der **Friseurlkunden** verstanden fühlen beziehungsweise überhaupt den Eindruck haben eine **individuelle Beratung** zu erhalten.

Ein Beispiel aus einer anderen Branche sind beispielsweise **Zahnärzte**. Bei vielen bekommt der Patient nach der Anmeldung in der Arztpraxis ein **Klemmbrett** mit einem **Infraqbogen** an die Hand. Neben den persönlichen Daten werden hier die zahnärztliche **Vorgeschichte** sowie alle nötigen Daten zur optimalen Behandlung abgefragt. Auch **persönliche Wünsche** können angegeben werden – die teilweise **ängstlichen Patienten** bekommen auf diese Weise ein **sicheres Gefühl**. Die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden werden **ernst** genommen.

Machen Sie sich dies zu **Nutzen!** Auch gibt es Ihnen die **Sicherheit** keinen der **Kundenwünsche** an einem sehr gut gebuchten Arbeitstag zu übersehen.

10,- EUR Umsatz mehr pro Kunde

Nach Auswertung ergibt sich folgender **Sachverhalt**: Jede Damenkundin bestellt bzw. erwartet Aufgrund ihrer Angaben auf dem Typcheck durchschnittlich **3,46 Dienstleistungen** bei einem Friseurbesuch. Im Durchschnitt erhält eine Dame in Deutschland aber nur **2,2 Dienstleistungen**. Der Durchschnitt unserer Mandanten liegt hier bei **2,9 Dienstleistungen pro Dame**.

Das bedeutet: Die Erwartungen der Kundin werden **nicht** zu 100 % erfüllt. Stellen Sie sich vor, Sie gehen heute zum **Essen** in ein Restaurant und geben dort Ihre **Bestellung** auf. Diese lautet: Schnitzel mit Pommes, Ketchup und Salat. Der Kellner serviert Ihnen kurz darauf Ihr Essen und Sie erhalten Schnitzel, Ketchup und Salat. Die Pommes sind nicht dabei. Wie begeistert sind Sie von diesem Restaurantbesuch? Würden Sie dem **Restaurant** eine **zweite Chance** geben?

Mit **konsequentem** Einsatz des **Typchecks** erreichen Stylisten 0,5 Dienstleistungen mehr pro Kunde, was einem Umsatz von durchschnittlich ca. **10,- EUR entspricht** (bei einem Preisniveau von 40,- EUR für Waschen/Schneiden/Föhnen).

Bedienen Sie 6 Kunden pro Tag entspricht dies **60,- EUR** pro Arbeitstag. Bei 20 Arbeitstagen im Monat **1.200,- EUR** pro Mitarbeiter. Bei 5 Stylisten ergeben sich so **6.000,- EUR Mehrumsatz** im Monat bzw. **63.000,- EUR im Jahr** (Urlaub und Krankheit bereits berücksichtigt).

Ihr Marketing

Erfassen Sie die Daten und Infos Ihrer Kunden über den **Typcheck**, können Sie auf Knopfdruck wichtige Daten und Informationen erhalten. So können Sie beispielsweise **genau selektieren**, wie Kunden im Alter von 18-35 Jahren auf Ihren Salon aufmerksam geworden sind und dementsprechend Ihre **Werbemaßnahmen** gestalten. Durch die systematische **Zielgruppenansprache** haben Sie einen höheren Rücklauf sowie **geringere Kosten**.

Dies ist nur eine von **zahlreichen Selektionsmöglichkeiten**, die Sie für sich und Ihren Salon nutzen können. Voraussetzung hierfür ist jedoch die **konsequente Durchführung** und **Erfassung der Daten**.

Nutzen Sie den **Typcheck** unseres **Friseur-Information-Systems (FIS)** und befragen Sie Ihre Kunden über das **Tablet** – dieses Tool ist für Sie bares Geld wert!

Herzlichst
Ihr Frank Greiner-Schwed

Schaefer & Partner Consulting



10 Fragen – 10 Antworten

Was machst du bei Schaefer & Partner?

Seminare und Events organisieren. Interesse an Seminaren?
Ich bin erreichbar unter Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 100.

Seit wann bist du bei Schaefer & Partner?

Seit August 2018.

Wie bist du zu Schaefer & Partner gekommen?

Ein Jahr lang habe ich auf interessante Stellenausschreibungen gewartet. Als ich die Beschreibung für die Seminarorganisation gesehen habe, wurde gleich eine Bewerbung verschickt, daraufhin hatte ich das Vorstellungsgespräch und einen Monat später habe ich bei der CCT GmbH die Stelle angetreten.

Warum arbeitest du hier?

Ich habe neue Herausforderungen gesucht und mich hat die freundschaftliche Art im Haus überzeugt, hier gerne zu arbeiten.

Was erwartest dich 2018?

Nur schöne Erlebnisse.

Was war dein größtes Frisurenerlebnis?

Meine Schwester wollte mir als Jugendliche mal blonde Strähnen machen. Danach bin ich nur noch mit Cappy rumgelaufen.

Was ist dein Lebensmotto?

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden.

Was wolltest du schon immer einmal machen?

Früh aufstehen und ans Meer in die Sonne fliegen.

Vorstellung

Was ist dir wichtig im Umgang miteinander?

Ehrlichkeit. Und der Spaß zwischendurch darf definitiv nicht fehlen!

Was machst du gerne in deiner Freizeit?

Die Sonne genießen, wenn sie mal da ist. Außerdem Kochen und Sport, ein Ausgleich muss sein.



Janine Lohrey



DIAMANT
die Lockencreme
für Sprungkraft,
Glanz und Volumen.

Bequemlichkeit oder Angst vor Veränderung?

Neuem gegenüber aufgeschlossen, weiterbildungshungrig und immer vorn dabei, wenn es um Innovationen geht, das erwartet man von Unternehmen und Mitarbeitern, die in einem Modeberuf tätig sind. Dies entspricht auch den Kundenwünschen und sichert den Erfolg.

Die Realität sieht leider anders aus. Die großen Anbieter dieses Handwerks verzeichnen zwar in ihren Weiterbildungsstudios eine durchaus gute Nachfrage nach Seminaren. Wer genauer nachschaut oder nachfragt merkt aber sehr schnell: Es sind immer wieder die gleichen Betriebe, die diese in Anspruch nehmen. Ein erheblicher Anteil der Friseurunternehmen entzieht sich dieser Möglichkeiten und damit auch dem Erfolg.

Das betrifft nicht nur die fast 30.000 Betriebe, die als Kleinstunternehmen geführt werden und keine finanziellen Mittel hierfür haben, sondern auch die große Zahl der in diesem Beruf Tätigen, die moderne Webinare oder Möglichkeiten durch neue Medien nicht nutzen wollen oder mangels Kenntnissen nicht können.

Erschreckend: Lediglich knapp 20 % der Friseurunternehmen haben eine eigene Homepage.

Branchensoftware: Managementsysteme, die dem Unternehmer Hilfestellung geben, sind verpönt: „...wenn ich Abends in meine Hosentasche greife, dann weiß ich doch, was ich verdient habe – dazu brauche ich keinen PC!“ – so sagte es mir vor wenigen Jahren noch ein Unternehmer. Ja genau das ist es: Die Hosentasche, der Ort, an dem das Geld landet, aber nicht hingehört! Der Großkonzern Henkel stellte im Frühjahr 2018 auf einer Computermesse in den USA den „digitalen Salon“ vor. Geräte, deren Entwicklung Unsummen verschlungen haben.

Genauere Diagnose und Analyse von Haaren, Kopfhaut oder auch Haarfarben. Daten, nahezu unfehlbar digital erfasst, werden an einen Mini-PC geliefert. Direkt und sofort erhält die Kundin ein ganz speziell auf sie zugeschnittenes angefertigtes Präparat, genauer und individueller geht es nicht. Wella stellte während der TOP HAIR 2018 in Düsseldorf den Color DJ vor, der im Grunde das Gleiche mit Haarfarben im Salon praktiziert.

Statt Neugier oder Begeisterung waren dümmliche, spöttische und vor allen Dingen abwertende Kommentare in den sozialen Medien die Antwort der Friseure.

Kürzlich, bei der Eröffnung eines großen Edeka Megastores, stand ich plötzlich vor einer „SYOSS Styling-Bar“. Mittlerweile gehen die Konzerne raus aus den Retailmärkten, dorthin, wo die Verbraucher sind. In einem Punkt bin ich mir ganz sicher: Die Millionen, welche in die Entwicklung neuer Geräte und Produkte investiert wurden, werden sich diese Konzerne wiederholen. Leider am Friseur vorbei, denn der verweigert sich dem Fortschritt.

Die Kundinnen haben ohne weiteres Interesse daran, Geld zu sparen. Wenn es dann mit einer individuell angefertigten und 100 % sicheren Farbmischung noch leichter geht – Adios, lieber Friseur. 40 % Farbanteil... das war einmal!



Darstellung

Warum ich das als Thema für „Der faire Salon“ schreibe? Weil „lebenslanges Lernen“ und regelmäßige Weiterbildung auch in den Kriterien unserer Wertegemeinschaft verankert sind. Und weil ich mich auf den SPC-Kongress freue, Menschen zu treffen, die bereit sind, Neuem eine Chance zu geben.

Herzlichst
Ihr René Krombholz

Der faire Salon, Friseur News, Figaro Düsseldorf



www.der-faire-salon.de

Azubi mit Kind: Das gilt im Krankheitsfall

Normalerweise steht Arbeitnehmern, die ein krankes Kind betreuen müssen, eine **bezahlte Freistellung** von bis zu zehn Tagen pro Jahr zu. Bei Auszubildenden mit Kind gelten jedoch **andere Regelungen**. Sie haben Anspruch auf eine längere **Lohnfortzahlung** – und zwar bis zu sechs Wochen lang.

Arbeitgeber sind zur **Freistellung** des Mitarbeiters verpflichtet, die ein **krankes Kind** zuhause betreuen müssen und deshalb nicht zur Arbeit kommen können. Wenn weder der Arbeitsvertrag noch ein gültiger Tarifvertrag eine entsprechende **Ausschlussklausel** enthält, zahlt der Arbeitgeber in dieser Zeit das Gehalt weiter. Ist der Anspruch ausgeschlossen, zahlt die **Krankenkasse** an den daheim gebliebenen Elternteil ein **Krankengeld**.

So hat jeder Elternteil pro **Kalenderjahr** für jedes Kind bis zu **zehn Arbeitstage**, bei **Alleinerziehenden** 20 Arbeitstage, Anspruch auf eine **bezahlte Freistellung** von der Arbeit. Die maximale Dauer einer solchen **Freistellung** beträgt **25 Arbeitstage**, bei **Alleinerziehenden** **50 Arbeitstage**. Wird in dieser Zeit ein Krankengeld von der **Krankenkasse** bezahlt, beträgt dieses rund **80 Prozent des Netto-Lohns**.

Ärztliches Attest nötig

Müssen Azubis wegen einer **Erkrankung ihres Kindes** zu Hause bleiben, können sie vom Arbeitgeber jedoch eine **längere Lohnfortzahlung** verlangen. Sie haben Anspruch auf eine **bezahlte Freistellung bis zu sechs Wochen**. Damit können Azubis mit krankem Kind **deutlich länger** bezahlt zu Hause bleiben als andere Beschäftigte.

Der Unterschied ergibt sich daraus, dass für **Azubis** das Berufsbildungsgesetz und für regulär Beschäftigte das Lohnfortzahlungsgesetz in Kombination mit dem **Sozialgesetzbuch** gilt. Diesen Anspruch können Sie vertraglich **nicht** ausschließen.

Wenn vereinbart ist, dass die Krankenkasse in einem solchen Fall ein Krankengeld bezahlt, müssen trotzdem **weitere Voraussetzungen** erfüllt sein:

- Es muss eine ärztliche Bescheinigung vorliegen, die bestätigt, dass der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin zur Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege des erkrankten Kindes der Arbeit fernbleiben muss.
- Um das Kinderkrankengeld zu bekommen, muss das Kind unter zwölf Jahre alt oder auf besondere Hilfe angewiesen sein.
- Außerdem darf es keine andere im Haushalt lebende Person geben, die die Pflege des Kindes übernehmen kann.



Stichtag 31. Mai!

Abgabefrist für die Steuererklärung:
Dickes Kreuzchen beim 31. Mai!
Auch 2018 bleibt es bei diesem Stichtag!

Steuerzahler sollten sich **Donnerstag, den 31. Mai 2018** im Kalenderjahr **dick** ankreuzen. Denn bis zu diesem Datum müssen die **Steuererklärungen für das Jahr 2017** beim Finanzamt eingehen. Zwar hat der Gesetzgeber die Abgabefristen mit dem **Steuermodernisierungsgesetz** um zwei Monate verlängert, die Regelung gilt aber noch **nicht** für die Steuererklärung 2017!

Erst für die Steuererklärung 2018, die im Jahr **2019** abgegeben wird, gibt es **zwei Monate länger** Zeit. Dies geht aus einem aktuellen Verwaltungsschreiben des Bundesfinanzministeriums vom **2. Januar 2018** hervor.

Wird die Erklärung mit Unterstützung von einem Steuerberater, Lohnsteuerhilfeverein oder Rechtsanwalt angefertigt, verlängert sich die Abgabefrist für die Einkommen-, Körperschaft-, Gewerbesteuer- und Umsatzsteuererklärung bis zum **31. Dezember 2018**.

Ganz entspannt können diejenigen sein, die nicht verpflichtet sind, eine Einkommensteuererklärung abzugeben. Angestellte Singles ohne weitere Einkünfte oder Paare mit der Steuerklasse 4/4 brauchen meist **keine Einkommensteuererklärung** abgeben.

Sie können jedoch **freiwillig** eine Erklärung beim Finanzamt einreichen. Das empfiehlt sich, wenn mit einer Steuererstattung gerechnet werden kann. Für die freiwillige Steuererklärung haben Steuerzahler **vier Jahre Zeit**.

Haben Sie hierzu Fragen, können Sie uns gerne kontaktieren.

Ihr Finanzbuchhaltung & Personalabrechnung CCT Team

Tel.: +49 (0) 98 45/989-121 Frau Gisela Hafner oder
Tel.: +49 (0) 98 45/989-155 Frau Jutta Dax



Wir pflastern Ihren erfolgreichen Werbeweg



Ob ... Neukunden finden, bestehende Kunden binden oder Mitarbeiter werben ...
Studien über die Wirksamkeit von Give-Aways sagen klar, dass diese den höchsten Wirksamkeitsgrad haben, wenn sie einen klaren Nutzen haben.
Hier haben wir unseren bewährten Beautyscheck mit einem weiteren Nutzen, dem Blasenpflaster, kombiniert.

Bieten Sie Service von Kopf bis Fuß!

Wie funktioniert es?
Zu unvergesslichen Anlässen werden die Füße oft besonders strapaziert, z. B. durch neue Schuhe. Das kennen wir alle.
Mit dem individualisierten Blasenpflaster-Mäppchen sind Sie garantiert fester Bestandteil jedes Handtäschchens. Sie bieten somit Service, bevor der Kunde zu Ihrem Kunden wird.

Damit dies nicht nur der Image-Werbung dient, legen Sie den Mäppchen Dienstleistungs-Gutscheine bei.

Und wo ... kann ich die dann verteilen?
Wir haben Ihnen zu jedem Anlass-Paket ein paar Möglichkeiten dazu geschrieben.

Bestellen Sie zu Ihren Mäppchen die fertige Aktion mit Gutscheinen und Ihrem Logo. Gerne individualisieren wir die Werbemittel gegen Aufpreis nach Ihren Wünschen.

Herzlichst
Ihre Schaefer Graphics & Solutions

Tel. +49 (0) 98 45 / 989 260
kontakt@schaefer-graphics.com



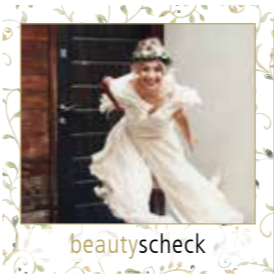
www.schaefer-graphics.com



Der perfekte Auftritt

(Logo)

Poster und Aufsteller nach Bedarf



beautyscheck
GUTSCHEIN
über 10 €* für Dich und jede weitere Person, die Dich – von uns gestylt – an dem besonderen Anlass begleitet.
*Pro Person ein Gutschein einlösbar auf Friseur-Dienstleistungen; nicht in bar auszahlbar; alle anderen Preisvorteile entfallen.

(LOGO)



Blasenpflaster-Mäppchen
94 x 94 mm, 350 g Papier

Inhalt:
4 Hydrocolloid-Blasenpflaster, 70 x 40 mm
Rückseite: Ihre Kontaktdaten

Beautyscheck
70 x 70 mm, 350 g Papier

Inhalt:
GUTSCHEIN über 10 €* für Dich und jede weitere Person, die Dich – von uns gestylt – an dem besonderen Anlass begleitet.

Wussten Sie schon ...

... dass Haare im Sommer schneller wachsen als im Winter – am Tag sogar noch mehr als in der Nacht.
Der Grund für schnelleres Haarwachstum im Sommer sind die wärmeren Temperaturen, wodurch die Zellen der Kopfhaut aktiver werden. Das lässt die Haare im Sommer bis zu 0,5 cm pro Monat mehr wachsen.
Übrigens:
Nägel wachsen im Sommer auch schneller.

Glücklichsein als Mitarbeiterbindung

InspiraTion

Gerade bei der momentan angespannten Lage am **Arbeitsmarkt** und der **geringen** emotionalen **Bindung** der Angestellten an ein **Unternehmen** ist es unabdingbar, die bestehenden Konzepte zur **Mitarbeiterbindung** zu überdenken. Viele Unternehmer denken dabei eher an überdurchschnittliche Bezahlungen, Boni und Verträge, die den Angestellten **länger** verpflichten.

Doch: Was zählt dies **alles**, wenn sich ein Mitarbeiter nicht wohlfühlt und unglücklich ist?

Ändern Sie Ihren **Blickwinkel**: Würden Sie einen Partner wechseln, wenn Sie **glücklich** sind? Würden Sie eine **Arbeitsstelle** wechseln, wenn Sie diese mit Glück und den richtigen Aufgaben **erfüllt**? Sicher nicht.

Aus diesem Grund ist es mehr als **sinnvoll**, sich über das Glücklichsein der Mitarbeiter in Ihrer Firma **Gedanken** zu machen.

Generell fühlen sich **Führungskräfte** nicht für das **Glück** des Mitarbeiters **verantwortlich**, aber Sie können **Rahmenbedingungen** schaffen, in denen Menschen glücklich sein können. Und es **lohnt** sich! Denn glückliche Mitarbeiter **leisten** langfristig **mehr** als Unglückliche. Sie zeigen **mehr** Engagement, sind kreativer, kündigen seltener und ziehen Leute an, die genauso engagiert in ihrem **Job** sind.

Was brauchst es zum **Glücklichsein** im Job?

Wenn es um das Glück im Job geht, geht es vor allem um die **ENTFALTUNG** des Einzelnen im Job, also um das (persönliche) Wachsen und die Weiterentwicklung.

Hierzu bedarf es **zwei Komponenten**:

1. Vitalität bzw. Lebensfreude

Diese entsteht, wenn die Mitarbeiter **spüren**, dass ihre tägliche Arbeit im Unternehmen etwas bewirkt.

2. Lernen bzw. persönliche Entwicklung

Diese entsteht durch **Aufbau** von neuem Wissen und neuen Fähigkeiten.

Aus einer **Studie** geht hervor, dass Mitarbeiter mit großen Entfaltungsmöglichkeiten um **125 % seltener** an Burnout leiden, sich um **32 % intensiver** für das **Unternehmen einsetzen**, **46 % zufriedener im Job sind** und letztendlich eine um **16 % höhere Gesamtleistung** erbringen.

Wie können Sie als Chef die **Entfaltung Ihrer Mitarbeiter** fördern?

1. Entscheidungsspielraum schaffen:

Mitarbeiter, welche die Möglichkeit haben, **eigene Entscheidungen** bei ihrer Arbeit treffen zu können, schätzen diese Verantwortung, was sie sicherer und zufriedener macht. Außerdem fühlen sie sich **mehr selbstbestimmt** (im Gegensatz zu fremdbestimmt) und sind dadurch wesentlich **motivierter**.

2. Informationen teilen:

Mitarbeiter können viel mehr zum **Unternehmenserfolg** beitragen, wenn sie verstehen, wie ihre eigene Arbeit in die Mission und in die Strategie des Unternehmens eingeht. Das Gefühl zu haben, an etwas **„Größerem“** mitzuwirken, spornt die Menschen unheimlich an.

3. Respektvoller Umgang miteinander:

Hier gilt es für die **Führungskraft** im Umgang mit den Mitarbeitern ein **gutes Vorbild** zu sein. Dabei ist nicht gemeint, sich so zu verhalten, wie man es auch vom anderen erwartet, sondern sich so zu verhalten, wie **MEIN GEGENÜBER** behandelt werden **MÖCHTE**. Hierfür ist gute Menschenkenntnis wichtig.

4. Feedback geben:

Feedback ist die **Basis** dafür, etwas **lernen** zu können und sorgt für Klärung von **Unsicherheiten**, was eine sehr wichtige Komponente für **Mitarbeiter** darstellt. Je schneller und direkter das **Feedback** ist, desto **hilfreicher** ist es.

Setzen Sie diese **vier einfachen**, aber wirkungsvollen **Grundprinzipien** zur Förderung von Entfaltung in Ihrem Unternehmen ein und schaffen Sie auf diese Weise einen **Grundstein** für glückliche und somit leistungsfähige Mitarbeiter.

Bei der neuen Seminarreihe **„Für Dich - bewusst entwickeln“** steht das Thema **„Glücklichsein“** im **Mittelpunkt**. Es stellt die **Basis** für Wohlbefinden, gelingende Beziehungen und persönlichen Erfolg dar. Vier besondere Seminare beschäftigen sich mit der persönlichen Weiterentwicklung:

- **Talentfinder:**
Besseres Miteinander durch bessere Menschenkenntnis
- **Leichtfüßer:**
Mit mehr Leichtigkeit und Motivation durchs Leben
- **Beziehungsmanager:**
Gute Beziehungen durch gelungene Kommunikation
- **Glücksbringer:**
Wohlbefinden steigern und aufblühen

Im stressigen Alltag vergisst man oft, sich um sich selbst zu kümmern. Dabei sind Sie als Mensch das höchste Gut!

Ihre Lisa Aceves

CCT Seminare GmbH

Ihre nächsten Seminartermine

Chefseminar I mit Klaus Schaefer & Sascha Griebhammer
06.05. – 08.05.2018 Hotel Sonne, Neuendettelsau
25.11. – 27.11.2018 Rotes Ross, Marktbergel

Chefseminar II mit Stefan Dax
14.10. – 15.10.2018

Führungsseminar I mit Harald Müller
21.10. – 22.10.2018

Führungsseminar II mit Harald Müller
10.06. – 11.06.2018
11.11. – 12.11.2018 in Eich

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax & Anja Wiesendorf
24.06. – 25.06.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation mit Bastian Schaefer
17.06. – 18.06.2018 in Oberdachstetten
01.07. – 02.07.2018 in Eich
21.10. – 22.10.2018 in Eich
28.10. – 29.10.2018 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed
11.11. – 12.11.2018 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky & Andrea Büchele
06.05. – 07.05.2018 in Eich
14.10. – 15.10.2018 in Oberdachstetten

Communication & Clienting mit Stefanie Ehrlich
06.05. – 07.05.2018 in Oberdachstetten
05.11. – 06.11.2018 in Oberdachstetten

Sicher am Telefon mit Torsten Kowalsky
04.06.2018 in Oberdachstetten

Fit to Start
27.08. – 31.08.2018 in Würzburg

NEU **Talentfinder** mit Lisa Aceves
07.10. – 08.10.2018 in Oberdachstetten
21.10. – 22.10.2018 in Eich

Cut Basic Seminar by *Mia*
07.05. – 09.05.2018 in München mit Tobias Kabirschke
08.10. – 10.10.2018 in Neunkirchen mit Thomas Müller



SPC-Kongress 2018
15.04. – 16.04.2018 in Herzogenaurach

T.I.M. 2018 mit Frank Greiner-Schwed & Torsten Kowalsky
Deutschland: 23.09.2018, Würzburg Festung Marienberg

T.I.M. 2018 mit Franc Braun
Schweiz: 16.09.2018, Nottwil Hotel Sempachersee

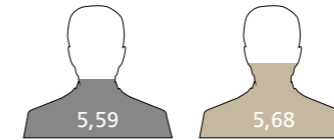
Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

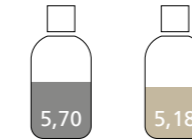
CCT GmbH
An der Hochstraße 15
91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 100
info@cct-seminare.com
www.cct-seminare.com  

FreiHalten

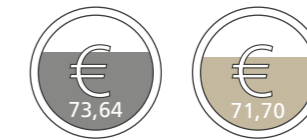
Auswertungen



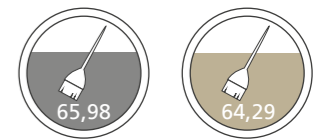
Kunden pro Tag
(Anzahl)



Verkauf pro Kunde
(in €)



Umsatz pro Dame
(in €)



Farbanteil Damen
(in %)

Feb '17 
Feb '18 

Die neue Seminarreihe zur Persönlichkeitsentwicklung



„Lass uns gemeinsam etwas Wundervolles
ins Rollen bringen. Ich freue mich auf Dich.“

Deine Lisa Aceves



SCHAEFER PARTNER

C O N S U L T I N G

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 0 · Fax: +49 (0) 98 45 / 989 222

info@schaefer-consulting.com
www.schaefer-consulting.com

