



SPC-REPORT **EinBlick**

Oktober/November 2018 | N° 324

Sie haben es selbst
in der Hand!

Chefgedanken

Achten Sie auf
Ihre Gedanken

Sichtweisen

GREEN
hair & beauty

Gewinner

T.I.M. 2018

Nachschau

2018
AWARDS

Sie haben es selbst in der Hand!

Viel zu viele Menschen suchen den Grund für Misserfolge überall anders – nur **nicht** bei sich selbst.

„Ich kann nichts dafür!“, sehr häufig reagieren Kinder mit dieser Aussage, wenn sie auf gemachte **Fehler** angesprochen wurden. Irgendwann in ihrem Leben lernen die meisten Menschen **Verantwortung** für sich und ihr Handeln zu übernehmen. Andere haben dies anscheinend auch nach vielen Jahren **nicht** verstanden.

Beispielsweise die beiden höchsten Köpfe der **CSU**, Horst Seehofer und Markus Söder. Kurz vor den bayerischen Landtagswahlen schiebt Söder die gesamte Verantwortung der schlechten Quoten der CSU bei den Wahl-Umfragen auf die **Unstimmigkeiten** der großen Koalition in der Bundespolitik, Herr Seehofer schiebt die komplette Verantwortung auf die **Wahlkampfführung** von Söder selbst. Dabei tragen genau die beiden Herren die größte Verantwortung für das prognostizierte **Wahl-Debakel** der CSU. Wie sich Seehofer und Söder in den letzten Monaten auf den politischen Bühnen verhalten im Umgang mit der Bundeskanzlerin, mit Erpressungsversuchen, um die eigenen Belange durchzudrücken, ihre Aussagen in der Flüchtlingspolitik und auch in der Personalpolitik auf Bundesebene bleiben einfach nicht ohne **Konsequenzen**. Aber dennoch schieben diese beide Herren gerne die Schuld und Verantwortung auf **andere**. Ich vermute, dass sie sich mit solchen Aussagen noch mehr ins **Abseits** stellen.

Jeder ist für sein Handeln oder Nicht-Handeln **verantwortlich**. Wenn sich eine Friseurin oder ein Friseur **beklagt**, dass sie oder er in der Friseurbranche nichts verdient, obwohl er schon zehn Jahre im Beruf ist, dann muss in erster Linie sie oder er etwas

falsch gemacht haben. Wenn ich **viel** säe, werde ich auch **viel** ernten, wenn ich aber meine Chancen **nicht** nutze, dann darf ich mich über das ausbleibende gewünschte Ergebnis nicht **beklagen**. Habe ich zu wenig Neukunden, kann in erster Linie **ich** etwas dafür tun. Mache ich in der Beratung nur „Dienst nach Vorschrift“, darf ich mich nicht wundern, wenn die Kunden nicht begeistert den Salon verlassen und der Umsatz/Kunde weit unter dem Möglichen liegt. Jeder hat es in erster Linie **selbst** in der Hand! Sowohl Erfolg als auch Misserfolg liegen in erster Linie in seiner **eigenen** Verantwortung.

Dies gilt natürlich auch für **Sie** als Unternehmer! Wir versuchen Sie stets in ihrer Position zu **stärken**, sei es durch unser **Coaching**, unsere **Seminare**, aber auch durch die **Management-Tools**, die Sie von uns an die Hand bekommen. Keine Statistiken sind aussagekräftiger als diese, die Sie im Rahmen des Mandats bei **Schaefer und Partner** oder als **VICTORY-Kunde** bekommen. Gerade auch mit dem **Friseur-Informationssystem**, in welches wir viel Know-how und Kapital investiert haben, um Sie mit noch besseren Informationen über Ihre Kundschaft und Ihre Mitarbeiter zu versorgen, haben Sie als Mandant ein weiteres exklusives Tool an der Hand, welches nur Sie als Mandant **kostenfrei** nutzen können. Allerdings bin ich erstaunt, wie wenig dies schon wirklich auch in der Praxis von unseren Mandanten – vor allem bei den **Neukundenbefragungsbögen** – eingesetzt wird.

Viele Unternehmer beklagen zu **wenig** Neukunden, Kundenbindung oder auch in den letzten Jahren immer **mehr** Probleme bei der Suche nach guten Mitarbeitern. Doch prüfen Sie selbst: **Welche** unternehmerischen Aktivitäten haben Sie in den letzten Monaten unternommen? **Wer** betreibt denn ein aktives Mitar-

Chef Gedanken

beiter-Marketing mit regelmäßigen Posts auf den Social-Media-Kanälen, Mitarbeiter-Videos, Mitarbeiter-Broschüren und Aufbau eines Netzwerks?

Nehmen **Sie** das Heft in die Hand. Wir **unterstützen** Sie in allen Ebenen und freuen uns auf den weiteren gemeinsamen Erfolg!

Viel Erfolg!

Ihr Klaus Schaefer

Schaefer & Partner Consulting



Achten Sie auf Ihre Gedanken

Es ist schon lange bewiesen, dass das **Denken** eines Menschen seine Handlungen und somit auch sein Leben steuert.

Hier ein einfaches Beispiel:

Stellen Sie sich einmal eine saftige, pralle und reife **Zitrone** vor. Sie nehmen ein Messer und teilen diese in zwei Hälften. Beim Durchschneiden steigt Ihnen schon der **Duft** dieser Zitrone in die Nase und der erste Saft tropft heraus. Jetzt gehen Sie näher an die Zitrone heran und atmen **tief** ein. Sie riechen das fruchtige **Zitronenaroma**, das Ihnen soeben in die Nase steigt. Sie nehmen eine der beiden Hälften und **beißen** herzhaft in die Zitrone ...

Was passiert **gerade** bei Ihnen? Haben Sie auf einmal **mehr** Speichel im Mund beziehungsweise können Sie den **Geschmack** der Zitrone wahrnehmen? Nur noch einmal fürs Protokoll: Hier ist **keine** Zitrone. Alles was gerade passiert, entsteht in Ihrem **Kopf**. Ein weiteres Phänomen unserer Vorstellungskraft ist, dass wir uns in diesem Moment vorstellen können, dass es uns in einem Jahr besonders **gut** oder auch **schlecht** geht, wir sehr **erfolgreich** sind oder uns etwas **Schlimmes** zustoßen wird. Das Ergebnis ist, dass nichts von dem aktuell eingetreten ist, wir uns aber sofort – **jetzt** – in diesem Moment besonders gut oder besonders schlecht fühlen. Und das nur durch unsere **Gedanken**.

Für diesen Sachverhalt gibt es eine **klare** Reihenfolge, welche beschreibt, wie Ergebnisse schon vorher im Kopf entstehen und somit in die Welt kommen:

GEDANKE – GEFÜHL – HANDLUNG – ERGEBNIS

Kenn Sie **„SIE“**? Ja genau **„SIE“**! Diese **eine** Kundin. Diese Kundin bei der grundsätzlich **nichts** funktioniert. Deren Anspruch **nie** erfüllt werden kann. Diese Kundin, die immer nörgelt und trotzdem **immer** wieder kommt. Diese Kundin, bei der **Sie** den ganzen Tag schon „in die Tonne treten“ könnten, sobald Sie sehen, dass **„SIE“** an diesem Vormittag als **Erste** in Ihrem Timer steht.

Was passiert hier, wenn wir das anhand des oben genannten Schemas veranschaulichen:

GEDANKE: „So ein Mist! Wenn der Tag schon so anfängt!“

GEFÜHL: Schlechte Laune, miese Stimmung.

HANDLUNG: Ich sehe zu, dass ich **„SIE“** so schnell es geht wieder los werde.

ERGEBNIS: Schlechter Umsatz, unzufriedene Kundin, unzufriedener und schlecht gelaunte/r Stylist/in.



SichtWeisen

Oft ist dieses Phänomen auch zu beobachten, wenn ein oder zwei Kunden ein Angebot des/der Stylisten/in **verneinen**. Zum Beispiel beim Ansprechen von Nachterminen oder beim Verkauf. Schnell entsteht hier ein **schlechtes** Gefühl und die Erkenntnis, dass heute einfach **nicht** mein Tag ist. Heute läuft nichts!

Und genau hier möchte ich an **Sie** appellieren:

Alle weiteren Kunden kennen „**SIE**“ nicht.

Ihre Kunden wissen **nicht**, ob Sie gewisse Fragen heute schon fünfmal gestellt bekommen haben und deswegen eventuell genevrt sind. Wie kann mich das nur schon **wieder** jemand fragen ...? Wenn 50 % Ihrer Kunden einen Nachtermin vereinbaren bedeutet das bei zehn Kunden auch fünfmal ein „Nein“ auf Ihre Nachfrage. Nur **welche** Kunden sind das? Die **ersten** fünf des Tages? Die **zweiten** fünf? Wie konsequent sind Sie beziehungsweise Ihre Mitarbeiter in den Abläufen, wenn es auch ein paarmal **nicht** geklappt hat und Sie ein „**Nein**“ erhalten haben? Bekommen die nachfolgenden Kunden dies zu spüren? Dürfen diese noch unsere volle Aufmerksamkeit und das volle Serviceangebot genießen? Oder beeinflussen unsere GEDANKEN hier schon unser HANDELN und somit das ERGEBNIS?

Ab und an kommt es auch vor, dass „**SIE**“ aufgrund von Urlaub oder Krankheit zu einem/einer anderen Stylisten/in gehen muss, welcher unvoreingenommen ist und mit anderen Gedanken an die Kundin herangeht. Und plötzlich funktioniert es! Auf einmal werden zusätzliche Dienstleistungen konsumiert und Kundin und Mitarbeiter fühlen sich **wohl**. Sogar der Nachtermin ist **kein** Problem.

Achten Sie auf **Ihre** Gedanken! Lassen Sie sich von einzelnen Vorfällen nicht aus der **Linie** bringen! Behandeln Sie alle Ihre Kunden mit gleichbleibender Begeisterung! Seien Sie unvoreingenommen! Denken Sie **nicht** mit dem Geldbeutel der Kunden! Seien Sie positiv!

Abschließend möchte ich noch erwähnen: Es gibt auch „**IHN**“.☺

Herzlichst

Ihr Frank Greiner-Schwed

Schaefer & Partner Consulting

Miée hält Einzug in unsere Salons!



„Was lange währt, wird endlich gut,“ unter diesem Motto kann man unseren Kontakt mit **Miée** beschreiben. **Harald Müller**, unser langjähriger Berater von Schaefer & Partner Consulting, hatte uns Miée bereits vor **vielen** Jahren ans Herz gelegt und empfohlen. Mein Mann **Josef Hällmayer**, damals im Chefkongress in Berlin, hat Miée bei einem Friseurkollegen in dessen Salon **erlebt** und war **voll auf** begeistert, nur leider konnte er unsere **Stylisten** nicht überzeugen.

Ja, Friseure wechseln **nicht** so gerne und schnell ihre Marke, so war es jedenfalls bei mir. Jeder kennt das von seinen Salons. Alle müssen wieder neu geschult werden und bei unseren ca. 40 Mitarbeitern ist das zeitlich auch nicht gleich erledigt. Das muss also geplant werden. **Nein**, das wollte ich mir nicht antun, schließlich hat man ja starke Partnerfirmen an seiner Seite.

Bis Anfang diesen Jahres. Es musste etwas passieren. Jetzt war es genug. Diverse, bis dato friseurexklusive Marken findet man jetzt in Drogeriemärkten und Onlineportalen. Die Mitarbeiter waren frustriert und ihre Lust **schwand**, fachlich hochqualifizierte Beratungen im Salon auf Haarpflege für zu Hause durchzuführen. Warum wohl? Mit Fachwissen letztendlich auch die richtige Produktauswahl treffen, damit der Kunde am **besten** zu Hause mit seinen Haaren zurechtkommt – diese Beratung erfolgt im **Salon**, gekauft wird aber dann im **Internet**. Die Kundin googelt mal schnell wo es das besagte Friseurprodukt am günstigsten gibt, oftmals **gleich** noch am Bedienplatz. Es kam sogar mehrfach vor, dass die Kundin das Produkt bereits online bestellt hatte, ehe sie an die Kasse kam! „**Beratungsdiebstahl**“ nenne ich das! Die Kundin war happy, die Stylistin sauer. Ich konnte meinen Stylistinnen nicht mal **böse** sein, denn sie hatten ja irgendwo recht. Unser Verkaufsumsatz fiel immer mehr in den **Keller**. Die Frage, die sich mir dann stellte:

Was muss ich meinen Kunden bieten, um im Salon zu kaufen? Die Haar- und Kopfhautberatung rückte bei meinen Stylistinnen immer mehr in den Hintergrund, auch verständlich, wenn wir keine friseur exklusiven Produkte mehr haben. Nun war ich als **Chefin** gefragt, eine **Lösung** zu finden.

Mein **Wunsch** war es, die Beratung wieder so auf die Füße zu stellen, dass der Kunde nicht nur von Farbe und Schnitt begeistert ist, sondern auch ein wichtiges, lange positiv nachhallendes **Friseurerlebnis** mit nach Hause nimmt. Es ist die Antwort auf die Frage: „Was mache ich mit meinen Haaren, damit ich mit meiner Frisur lange Freude habe?“

Miée setzt auf Nachhaltigkeit, ist tierversuchsfrei und made in Germany (einschließlich der Verpackung). Die größte Errungenschaft ist jedoch, dass Miée da ansetzt, wo andere Pflegeserien aufhören. Was **wünscht** sich der Kunde für seine Traumfrisur? Dieser Ansatz war völlig anders und das gefiel mir. Ich analysiere nicht nach gefärbten, trockenen, feinen, glatten oder lockigen Haaren, nein, ich wähle die perfekte Pflege nach Volumen, Fülle, Glanz, Sprungkraft, Festigkeit, Haltbarkeit und schönem gepflegten Haar.

Das passende Shampoo und die Kur im Drogeriemarkt aus dem Regal nehmen kann sich jede Kundin selber, denn sie weiß – oder glaubt zu wissen – **welches** Haar sie hat.

Miée ist anders – und das hat mich neugierig gemacht. Saphir, Rubin, Topas, Jade, Bernstein, Jaspis, Aquamarin und Citrin, was hat das mit **Haarpflege** zu tun? Die passende Pflege nach den Bedürfnissen jeder Kundin individuell zusammenzustellen, das begeisterte mich von Anfang an. Auch hat unsere Beratung dann wieder einen ganz anderen **Stellenwert**.

In einer ersten Präsentation von **Bastian** Schaefer konnten wir uns bereits ein Bild über die Arbeitsweise von **Miée** machen. Natürlich

erfordert dies so manches Mal eine **Umstellung** bei Gewohnheiten, ab und zu sogar eine völlige **Umorientierung**. Im Nachhinein kann ich nur sagen, der Weg hat sich mehr als **gelohnt!**

Meine **Salonleitung** Vera aus Osterhofen war als erstes von **Miée** begeistert und wir starteten im März mit der Ersts Schulung. Wir waren begeistert von den **Ergebnissen** und überwältigt von den Möglichkeiten, die uns dadurch gegeben waren. Im Salon in Wallersdorf zogen wir mit **Miée** Anfang Mai nach. Meine **Salonleitung** Olga und das gesamte Team waren so begeistert, dass wir gleich am **ersten Tag** nachbestellen mussten.

Als letztes hat **Bastian** unseren Salon in Deggendorf geschult. Sogar meine sehr kritisch hinterfragende **Salonleitung** Heike konnten wir überzeugen.

„Seid exklusiv und besonders, das macht diese außergewöhnliche Pflegeserie noch wertiger!“

Die komplette Pflege von Shampoo, Kur und Balsam gibt es bei uns nur im **3er Paket**. Das Dufterlebnis für den Kunden ist Klasse, ebenso die Farbsampoos. Natürlich nur im Salon erhältlich, **online nicht verfügbar**. Das macht das Ganze **noch** spannender und meine Mitarbeiter haben wieder Lust auf **Haarpflegeberatungen** und Kunden über den Besuch im Salon hinaus glücklich zu machen. Das ist unsere Leidenschaft und für das stehen wir. Viele in der Branche sagen: „Ich bin doch kein Verkäufer, ich möchte meinen Beruf mit Freude und Können ausüben.“ Nein, das musst du auch nicht sein, sondern **„nur“** deinen Kunden dein Wissen mit auf den Weg geben, damit sie **traumhaft schöne** Haare haben und auch zu Hause damit zurechtkommen. Sie werden es dir danken. Denn eines wollen wir doch alle – Komplimente bekommen!

KornHair – World of Beauty

Doris Kornherr

www.miee.de  



GREEN

— hair & beauty —

Palettenmöbel, Smoothies, Biokaffee.

Grün, Grün, Grün. Sie denken an ein „Öko-Café“?

Völlig falsch, denn diese Begriffe umschreiben einen sehr trendigen Friseursalon, bei dem alles „etwas anders“ ist. **Lina Sterne-Heppner** hat 2016 den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Und das mit **Erfolg** – heute ist sie Inhaberin von **zwei** Salons in der Martinstraße sowie in der Hasestraße in **Osnabrück**. Der Name „**Green Hair & Beauty**“ verkörpert genau den Lifestyle, den man vielleicht eher **selten** in Friseursalons findet.

Die Einrichtung ist größtenteils aus **Holz**, unzählige **Pflanzen** schlängeln sich durch das **Ladenlokal** und was gibt es zu trinken? Na klar, leckere **grüne** – und vor allem gesunde – **Smoothies** oder **Biokaffee**. Das Unternehmen versucht, so weit wie möglich auf **Plastik** zu **verzichten**; der Traum ist ein komplett **plastikfreier Salon**. Lina setzt dafür auf **Nachhaltigkeit** und verwendet beispielsweise im Salon **Energiespargeräte** und Produkte mit **pflanzlichen Inhaltsstoffen**; die Strähnen werden in **Reispapier** gemacht. Eine goldrichtige und im Umkreis einzigartige Spezialisierung, wie Lina findet. Ihre zahlreichen Kunden lieben das Konzept und auch um einen niedrigen Bewerbungsstapel muss sich die Inhaberin **keine** Sorgen machen. Das Konzept des trendigen Salons spricht sich herum und überzeugt vor allem auch Friseure und Friseurinnen, dort gerne zu arbeiten. „Gerne“ ist hierbei das Stichwort, denn Lina erlaubt es ihren 10 Mitarbei-

terinnen, genau so auf der Arbeit zu sein, wie sie wirklich sind. **Dresscodes** oder **Frisurvorschriften** existieren bei Green Hair & Beauty **nicht**, denn die Mitarbeiter sollen sich vor allem eines: **Wohlfühlen!** Teamevents wie Ausflüge oder Weihnachtsfeiern gehören natürlich auch zum Programm. Von tariflichen Löhnen hält Lina **nicht allzu viel** – sie bezahlt **faire Löhne**, die zusätzlich mit einem **Leistungslohnsystem** gekoppelt sind.

Glücklicherweise war es auch **kein** Problem, dass Lina schon während ihrer Schwangerschaft nicht mehr im Salon anwesend war. Im September 2018 hat sie ihr zweites Kind bekommen und muss sich um ihren Salon **keine** Gedanken machen, denn ihre beiden Salonleiterinnen **Tina** und **Rebekka** halten ihr den Rücken frei. Das Team ergänzt sich und schreibt das Thema **MITEINANDER** groß.



Lina, die gelernte Friseurin und BWL-Absolventin, spricht so inspirierend und begeistert von ihrem **Herzensprojekt**, dass man gar nicht mehr aufhören möchte ihr zuzuhören. Die Leidenschaft ist groß, sodass für das **Frühjahr 2019** der **dritte** Standort geplant ist. Und damit nicht genug – weitere Filialen schließt Lina keinesfalls aus. Wir **gratulieren** herzlich zu diesem rundum gelungenen Konzept und wünschen ganz viel Erfolg für die Zukunft!

GREEN hair & beauty

Martinstraße 14
49078 Osnabrück
Tel: 0541 - 97 00 56 20

Hasestraße 42
49074 Osnabrück
Tel: 0541 - 440 139 61

www.greenhairandbeauty.de  

Gelebte Praxis – ungelebte Verordnung

Wieder einmal gehen die Meinungen auseinander. Wir reden von der Verbuchung sogenannter baren und bargeldlosen Umsätze. Hier ist zwischen dem Bundesministerium der Finanzen (BMF) und dem Deutschen Steuerberaterverband e.V. (DStV) ein **Grundsatzproblem** entstanden und noch ist nicht klar, was in der Praxis geschehen soll. Regelmäßig werden EC-Kartenumsätze in der Buchführung **wie folgt** verbucht: Die täglichen Umsätze werden erfasst, vielfach werden hierbei jedoch nicht nur bare Geschäftsvorfälle festgehalten, sondern auch unbare (EC-Kartenzahlungen) mit verbucht, die dann beim Tagesabschluss wieder als „Ausgaben“ ausgetragen werden. Später erfolgt dann eine **Zubuchung** der EC-Kartenumsätze über das Geldtransitkonto. Das BMF hatte sich zur Buchung dieser EC-Kartenumsätze in der Kassenführung geäußert:

Die Erfassung unbarer Geschäftsvorfälle im Kassenbuch ist ein **formeller** Mangel. Bare und unbare Geschäftsvorfälle seien in der Regel getrennt zu buchen. Im Kassenbuch seien nur Bareinnahmen und Barausgaben zu erfassen. Die Erfassung unbarer Geschäftsvorfälle stellt nach **Auffassung des BMF** einen formellen Mangel dar. Die steuerliche Würdigung eines Sachverhaltes hänge jedoch von den Umständen des Einzelfalles ab. Um diesen Anforderungen zu genügen, müssten die EC-Kartenumsätze in einer **Zusatzspalte** bzw. in einem **extra Nebenbuch** erfasst werden. Der DStV fordert nun die Anerkennung der langjährigen kaufmännischen Übung.

Nach deren Auffassung ist die Erst-Erfassung der Gesamtumsätze über das Kassenbuch praktikabel, vor allem wird hierbei die Umsatzsteuer korrekt erfasst. Das Kassenbuch wird stets am **Ende** des Tages geführt. Im selben Moment der Erfassung der Gesamtumsätze werden die EC-Kartenumsätze bereits wieder ausgetra-

gen. Das Kassenbuch weist folglich unmittelbar im Zeitpunkt der Eintragung der Umsätze nebst Austragung der EC-Kartenumsätze den **korrekten** Tagesendbestand aus.

Damit sind nach Auffassung des DStV eine **hohe Transparenz** und ein hoher Informationsgehalt im **Kassenbuch** gewährleistet. Die Geschäftsvorfälle sind fortwährend nachvollziehbar, die Erfassung der Umsatzsteuer sichergestellt.

Eine Erfassung der EC-Kartenumsätze in einer Zusatzspalte hingegen ist umständlich und in der Praxis mit **deutlich höherem** Arbeitsaufwand verbunden.

Die strenge Auslegung von BMF und obersten Finanzbehörden **belastet** die Unternehmen unangemessen. Diesem Erfassungs- und Buchungsformalismus steht aus Sicht des DStV kein entsprechender Mehrwert gegenüber.

Man darf gespannt sein, wie der Streit ausgehen wird. Im Augenblick ist allgemeines **Abwarten** angesagt, aber die Verunsicherung bleibt. Das BMF wird sich in **absehbarer** Zeit zu entscheiden haben.



Abenteuerreise

DarStellung

Jeder Mensch ist **einzigartig**. Daraus ein homogenes Team zu formen ist nicht immer einfach, besonders wenn es sich um **verschiedene** Generationen handelt. Zusammenhalt kann man nicht anordnen, das muss von **innen heraus wachsen**. Aus diesem Grund hatte ich mich wieder einmal, nach den guten Erfahrungen in den Jahren zuvor, entschlossen unser Team auf Reise zu schicken. Also ging es zum „**T.I.M. – team in motion**“ nach Würzburg. Dass es eine Abenteuerreise werden würde, ahnte keiner.

Samstag nach Feierabend starteten unsere Mädels vom **Düsseldorfer** Hauptbahnhof in Richtung Würzburg. Die Reise endete jedoch bereits in **Mainz**, wo der Zug mit einem Defekt liegen blieb. Auf eigene Faust ging es dann mit Regionalexpress bis Frankfurt, von dort im Gang des ICE stehend, nach Würzburg weiter. Mit einigen Stunden Verspätung wurde das gebuchte Hotel erreicht. Hier musste dann ein Bett, welches im Voraus gebucht war, nachgeordert werden.

Nach dem guten **Frühstück** am Sonntagmorgen ging es auf die Festung Marienberg Würzburg, wo **Torsten Kowalsky** und **Frank Greiner-Schwed** die Mädels in ihren Bann zogen.

Alle waren begeistert von dem (altbekannten) **Fish-Video**, welches den Spaß an der Arbeit verdeutlicht. Einhelliger Beschluss aller Mädels: „**Ja das wollen wir auch!**“ Natürlich stellt sich die Frage: Wie kommen wir dahin? Das ist derzeit Thema unserer internen Nachbearbeitung in unseren Teamgesprächen. **Mut** dazu haben unsere Mädels auch gefunden. An sich selbst zu glauben und sich wichtig zu nehmen ist ihnen positiv vermittelt worden.

Die Nachbearbeitung zeigt, dass auch andere Themengebiete gut angekommen sind, zum Beispiel die Art der Kommunikation, aber

auch die Terminvergabe oder wirtschaftliche Gegebenheiten. So lernten die Teilnehmer auch etwas über die Realität der Gewinne im Friseurhandwerk. Alle hatten zuvor die Gewinnsituation deutlich höher eingeschätzt.

Das **Orkantief** an diesem Sonntagabend führte dazu, dass der Zugverkehr empfindlich gestört wurde und unsere Mädels erst am Montagmorgen gegen 02:00 Uhr müde und kaputt den Heimatbahnhof erreichten.

Ungewollt hatte diese Seminarreise gleich doppelten Nutzen: Torsten Kowalsky und Frank Greiner-Schwed hatten erfolgreich viel **Input** in den Köpfen der Teilnehmer verankern können. Die erfolgreich erlebte Problembewältigung im Team schweißte indes direkt spürbar zusammen. Noch lange werden die Mädels an diese Reise und den **Teamkongress** zurückdenken.

Für mich als Chef ist es eine **Freude** zu erleben, was dieses Wochenende im Team bewirkt und welche Energie es freigesetzt hat.



www.der-faire-salon.de 

Kupferrot

COLOR die Linie zur Erfrischung Ihrer Farbbrillanz

NEU!
Kupferrot





Miée

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

„Farben haben
etwas Lebendiges.
Mit den Farben
redet die Welt. In der
einfachsten und besten
Sprache, die es gibt: Denn sie
heißt Dich einfach willkommen!“

- Klaus Kutz

Miée Kupferrot ist ein Farbschampoo, welches den warmen Goldton und Kupfertöne Ihrer Haare auffrischt und strahlender wirken lässt. Das Haar erhält eine satte und warme Note.

T.I.M. – team in motion 2018



Nachschau

Friseure aus Deutschland, Österreich und der Schweiz kamen am **23. September 2018** nach Würzburg auf die schöne Festung Marienberg, um sich von den Referenten des Schaefer-Stündchens, **Torsten Kowalsky** und **Frank Greiner-Schwed**, zum Jahresende hin motivieren zu lassen und neue Inspirationen zu holen.

Der diesjährige „T.I.M. – team in motion“ stand unter dem Motto „Miteinander zum Erfolg: Wie begegnen sich Chef und Mitarbeiter auf Augenhöhe?“. Der kurzweilige Vormittag wurde durch einige kurze Teamaufgaben aktiv gestaltet und der Fokus lag auf den **Werten**. Welche Werte sollen im Team gelebt werden, damit sich jeder mit dem Team identifizieren kann, eine bessere Zusammenarbeit gelingt und somit ein **tolles Klima** im Team entsteht? Hier wurde auf das **22-Punkte-Protokoll** von Schaefer & Partner Consulting hingewiesen, welches eine – für die Mandanten **kostenfreie** – Hilfestellung für die positive Entwicklung im Team ist. Kurz vor der Mittagspause wurde die „**FISH-Philosophie**“ erläutert, wobei es darum geht, Spaß unter den Kollegen zu haben, den Anderen eine Freude zu bereiten, präsent auf der Arbeit zu sein und seine eigene Einstellung zum Job zu finden. Hierzu wurde ein **Kurzfilm** über den Fischmarkt in Seattle gezeigt. Mit diesem Wissen ging es in die **Mittagspause**.

Der Nachmittag wurde mit einem **Gastauftritt** der CCT-Referentin **Lisa Aceves** eingeläutet. Sie nahm die Teilnehmer durch ihre neue Seminarreihe „**FÜR DICH – Bewusst entwickeln**“ mit auf eine Reise der Selbst- und Fremdwahrnehmung. „Es ist viel wichtiger wie du es sagst, als was du sagst. Denn deine Wirkung auf Andere wird zu 55 % durch Körpersprache, zu 36 % durch die Stimmlage und lediglich zu 9 % durch den Inhalt bestimmt.“ Eine der Erkenntnisse war, dass jeder versuchen soll, seine eigene Brille abzusetzen und die Brille des Gegenübers aufzuziehen, denn jeder

sieht die Welt anders; jeder hat verschiedene Werte, Einstellungen und Erfahrungen.

Anschließend wurden die Teilnehmer „auf den Boden der Tatsachen“ zurückgeholt und an Hand eines Rechenbeispiels wurde gezeigt, dass bei einer Frisur, die 119,- € im Laden kostet, letztendlich nach allen Abzügen nur 2,- € für den Salon übrigbleiben. Mit einem kleinen **Abschlusspiel** wurden die Teilnehmer dann in den Sonntagabend verabschiedet, um den Tag Revue passieren zu lassen und direkt die Umsetzung im Salon anzugehen, beispielsweise durch ein gemeinsames Abendessen oder einem folgenden Teammeeting.

Sie möchten beim nächsten **T.I.M. – team in motion** auch dabei sein?
Dann tragen Sie die Termine gleich in Ihren Kalender ein!

Schweiz: 10.02.2019 mit **Franz Braun**
Deutschland: 15.09.2019 mit **Daniela Ben Said**



Mindestlohn steigt

Die **Mindestlohn-Kommission** hat im Juni 2018 ihren Anpassungsbeschluss gefasst und ihren Bericht vorgestellt.

Es ist turnusgemäß der zweite Bericht seit der **Einführung** des allgemeinen gesetzlichen Mindestlohns in Deutschland. Dieser liegt derzeit bei **8,84 Euro** brutto je Zeiteinheit.

Die Kommission empfiehlt eine **Erhöhung** des Mindestlohns auf 9,19 Euro zum 1. Januar 2019 und auf 9,35 Euro zum 1. Januar 2020.

Die vorgeschlagene Erhöhung muss von der Bundesregierung noch per Verordnung **erlassen** werden.

Ausnahmen: In diesen Berufsgruppen besteht kein Anspruch auf den gesetzlichen Mindestlohn:

- Auszubildende
- ehrenamtlich Tätige
- Jugendliche unter 18 Jahren ohne abgeschlossene Berufsausbildung
- Langzeitarbeitslose in den ersten sechs Monaten der Beschäftigung
- verpflichtendes Praktikum (schul-, hochschulrechtlich, Ausbildungsordnung, gesetzlich geregelte Berufsakademie)
- freiwilliges Praktikum bis zu drei Monate zur Orientierung für eine Berufsausbildung oder für die Aufnahme eines Studiums beziehungsweise begleitend zu einer Berufs- oder Hochschulbildung, wenn nicht zuvor mit demselben Auszubildenden ein solches Praktikumsverhältnis bestand
- Personen im Rahmen einer Einstellungsqualifizierung (§ 54 a SGB III) oder Berufsbildungsvorbereitung nach dem Berufsbildungsgesetz
- Zeitungszusteller: Sie bekommen nur 85 Prozent des Mindestlohns



Datenschutz: NEU!

Wie Sie sicherlich schon auf **Facebook** mitbekommen haben, gibt es **wichtige neue** Informationen zum Thema Datenschutz.

Gemäß § 38 Abs. 1 S. 1 BDSG **muss** ein Datenschutzbeauftragter bestellt werden, soweit in der Regel mindestens zehn Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind.

D. h. rein manuelle Datenverarbeitungen wie ein Terminplaner, der lediglich in Papierform geführt wird, oder Datenverarbeitungen in Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten müssen **KEINEN** Datenschutzbeauftragten bestellen.

Interpretationsspielraum für die jeweiligen Landesbehörden besteht jedoch bei „ständig mit der automatisierten Verarbeitung beschäftigt...“ vor allem hinsichtlich des Merkmals „ständig“. Ob Friseurinnen und Friseure, die lediglich einen geringen Teil ihrer Arbeitszeit für das Führen eines digitalen Terminplaners

verwenden, dafür aber täglich damit betraut sind, „ständig“ im Sinne des § 38 Abs. 1 Satz 1 BDSG personenbezogene Daten verarbeiten, liegt auch weiterhin im Ermessen der einzelnen Aufsichtsbehörde und kann daher auch weiterhin **unterschiedlich** ausgelegt werden.

Soweit Gesetze durch unterschiedliche Aufsichtsbehörden angewendet werden, muss **immer** damit gerechnet werden, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden.

Unten stehend sehen Sie eine **Liste** mit allen Bundesländern und die kurz zusammengefasste Antwort, ob ein Datenschutzbeauftragter bestellt werden **muss**, sobald das Unternehmen mehr als zehn Mitarbeiter beschäftigt.

Wir haben uns für Sie aus diesem Grund an einen **Arbeitskreis** gewendet, der sich mit solchen **Fachfragen** befasst. Wir bleiben für **Sie** dran und halten Sie auf dem Laufenden! **Aktuelle News** finden Sie immer auf der **Facebookseite der BHC Salonform**.

Baden-Württemberg	unklar
Bayern	Nein
Berlin	Ja
Brandenburg	Nein
Bremen	Ja
Hamburg	unklar
Hessen	unklar bzw. Einzelfallentscheidung
Mecklenburg-Vorpommern	Nein

Niedersachsen	unklar
Nordrhein-Westfalen	Ja, wenn automatisierte Verarbeitung d. h. elektronisch
Rheinland-Pfalz	Nein
Saarland	Ja
Sachsen	Noch keine Antwort
Sachsen-Anhalt	Ja
Schleswig-Holstein	Ja
Thüringen	Ja, wenn automatisierte Verarbeitung d. h. elektronisch

Kleine Schaeefchen

Wir begrüßen unsere **neuen** Auszubildenden ganz herzlich!
Am 03. September 2018 haben unsere beiden Auszubildenden **Alexandra Korsch** und **Sophie Rossel** erfolgreich den ersten Tag ihrer Ausbildung zur **Kauffrau für Büromanagement** gemeistert. Beide unterstützen seitdem tatkräftig das **Team Stefan Dax**. Somit hat sich das Team enorm erweitert und besteht nun aus insgesamt **7 Teammitgliedern**! Stefan, Annett, Eileen, Torsten und Bernd freuen sich sehr über den „**Zuwachs**“ und begrüßten Alexandra und Sophie mit selbstgestalteten **Schultüten**.

Und was sagen unsere beiden Auszubildenden über die ersten Wochen bei **Schaefer & Partner**?

Alexandra: „Am Anfang der Ausbildung durfte ich gleich mehrere Aufgaben für den Betrieb ausführen. Hier gefiel mir sehr, dass ich sofort mit der **Firmensoftware** arbeiten durfte. Der Umgang unter den Kollegen hat mich sofort **begeistert**. Jeder hat ein **motivierendes Lächeln**, sogar gleich in den Morgenstunden. Auch werden in meinem Team regelmäßige **Team-Essen** veranstaltet, was ich persönlich total locker finde.“

Sophie: „Ich hatte einen sehr herzlichen und schönen Start in mein **Arbeitsleben**. Jeder hier ist für Fragen offen, was sehr hilfreich für mich ist. Auch in meinem **Team** bin ich sehr gut aufgehoben.“

Das gesamte Team von **Schaefer & Partner** wünscht euch, liebe Alexandra und liebe Sophie, viel Spaß während eurer gesamten Ausbildung und **freut** sich sehr, dass ihr bei uns seid!



Ihre nächsten Seminartermine

FreiHalten

Chefseminar I mit Klaus Schaefer & Sascha Griebhammer
25. – 27.11.2018 in Marktbergel

Führungsseminar II mit Harald Müller
11. – 12.11.2018 in Eich

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax & Anja Wiesendorf
21. – 22.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation I mit Bastian Schaefer
21. – 22.10.2018 in Eich **AUSGEBUCHT!**
28. – 29.10.2018 in Oberdachstetten
19. – 20.11.2018 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed
11. – 12.11.2018 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky & Andrea Büchele
14. – 15.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation II mit Stefanie Ehrlich
05. – 06.11.2018 in Oberdachstetten

Events:

T.I.M. 2019

Nottwil/CH: 10.02.2019 mit Franc Braun

Würzburg/D: 15.09.2019 mit Daniela A. Ben Said

SPC-Kongress 2019

19. – 20.05.2019 in Herzogenaurach

Webinar

22.10.2018 „Preisfindung – wie du Preise richtig kalkulierst“

live aus Oberdachstetten

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky



Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

CCT GmbH

An der Hochstraße 15

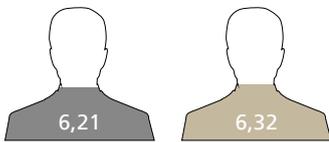
91617 Oberdachstetten

Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100

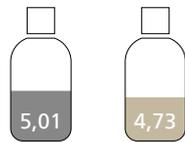
info@cct-seminare.com

www.cct-seminare.com  

Auswertungen



Kunden pro Tag
(Anzahl)



Verkauf pro Kunde
(in €)



Umsatz pro Dame
(in €)



Farbanteil Damen
(in %)

August '17 ■
August '18 ■

TEAMEVENT AM 28. SEPTEMBER 2018



SCHAEFER  PARTNER
CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0 · Fax: +49 (0) 9845 / 989 222

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



Titel: Winner sasa Award 2018 kreativ: Tobias Kabirschke, Marilena Cacopardo, Daniela Martins
Foto: Florian Emanuel Schwarz