



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
DIE FRISEUR-BRANCHE
IST KRISENFEST!

SICHTWEISEN
EIGENE MEINUNG =
SPALTUNG

DARSTELLUNG
STARK MACHEN,
STARK WERDEN

DIE FRISEUR-BRANCHE IST KRISENFEST!

Gemeinsam wurden die Aufgaben der Pandemie gut gemeistert! Erkenntnisse und Chancen - jetzt Mitarbeiter-Suche?

Welch **aufregende** Wochen liegen hinter uns! Wer hätte geglaubt, dass so eine kleine Ursache eine **solche** Wirkung hinterlässt? Wohl **kaum** einem von uns war Ende Februar klar, was eine Pandemie **wirklich** bedeutet und schon gar nicht, welche Auswirkungen auch im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereich diese haben kann.

Diese Wochen rund um die Zeit des Lockdowns brachten aber auch viele Erkenntnisse:

MITARBEITERSUCHE?!

Die angespannten Wochen haben in vielen Unternehmen auch bewiesen auf welche Mitarbeiter man sich **verlassen** kann, bei welchen Mitarbeitern aber ein weiteres Beschäftigungsverhältnis **kaum** Sinn macht. Doch dies bietet jetzt auch vielen Unternehmen eine besondere Chance: Wie die Chefs haben wohl auch einige Mitarbeiter ihre aktuelle Arbeitsstelle hinterfragt und sind auf der Suche nach Neuem oder wurden aufgrund Panikreaktionen einiger Unternehmer „auf die Straße gesetzt“. Wer also jetzt gerade auf der Suche nach **neuen** Mitarbeitern ist, der hat in den nächsten Wochen die **größten** Chancen an qualifizierte Mitarbeiter zu kommen, wenn er dies auch wirklich über die entsprechenden Kanäle kommuniziert.

Viele Chefs nutzten die „Auszeit von der täglichen Arbeit am Stuhl“ aber auch, um ihr Unternehmen auf den **Prüfstand** zu stellen. **Wie** will ich in die Zukunft gehen? Ist **mein** Konzept stimmig? Sind unsere **Preise** noch zeitgemäß? **Wie** löse ich die Thematik „Mehrwertsteuer“?

PREISERHÖHUNG?!

Sicherlich haben die Friseure in den Wochen während und nach der Schließung wieder **viel** mehr Wertschätzung durch die Endverbraucher erfahren. Doch nicht wenige haben **immer** noch Hemmungen, diese Wertigkeit auch in ihrem Preiskonzept widerzuspiegeln, selbst wenn nach dem Umsatzausfall nun durch die Auflagen und die Hygienemaßnahmen ein **geringerer** Gewinn zu erwarten ist. Andere haben hier genau kalkuliert und ihre Preise entsprechend angepasst und festgestellt, dass die Kunden **keine** negative Reaktion gezeigt haben. Einige wollten noch die Wochen nach dem Neustart abwarten, um über eine Preiserhöhung zu entscheiden, was die Kombination mit einer gesenkten Mehrwertsteuer zum 1. Juli 2020 wohl unmöglich macht.

FÜHRUNGSSTARK!

Gerade in der Krise erweist sich die Führung eines Unternehmens als **wahre** Führung, wenn sie für derartige Fälle „kühlen Kopf“ bewahrt und die **richtigen** Massnahmen einleitet und die **richtigen** Entscheidungen trifft. So wie sich in diesen Wochen auch die Regierungen der deutschsprachigen Staaten als krisenbewältigend erwiesen haben. Und es waren Zeiten **voller** Unsicherheit, in denen sich anfangs tagtäglich die Politiker, aufgrund der Erkenntnisse der Wissenschaftler, neu ausrichten mussten. Auch die schnellen Liquiditätshilfen in der Schweiz und der breit aufgestellte Förderalismus in Deutschland zeigten **deutlich** auf: Der Staat lässt Euch **nicht** im Stich! In Österreich waren wohl die wirtschaftlichen Unterstützungsangebote sehr **schleppend** umgesetzt, was dort für einige Unruhe bei den Unternehmern sorgte.

CHEFGEDANKEN

FEHLER IM SYSTEM!

Aber auch die deutsche Corona-Hilfe, die in guter Absicht die kleinen Unternehmen stützen sollte, wurde **nicht** sauber kalkuliert. Hier war wohl die Formel für die Berechnung der Liquidität **nur** auf die Schließungswochen ausformuliert. Denn bei den Stichprobenprüfungen sollte man den Liquiditätsengpass detailliert darlegen, durfte aber laut Ausschreibung **keine** Personalkosten ansetzen. So kann **kaum** ein Unternehmen einen Liquiditätsengpass nachweisen. Wir haben uns aus diesem Grund mit der bayerischen Staatskanzlei in Verbindung gesetzt, die uns **Recht** gab, uns aber an den **Bund** verwiesen hatte, da das Programm ja eine Bundesmaßnahme wäre. Dieser ging aber erst gar **nicht** auf unsere Argumente ein, sondern stellte in Aussicht, dass diejenigen, die nun **keine** Förderung bekommen, dann bestimmt einen **anderen** Fördertopf anzapfen können. Aus diesem Grund können wir bei anstehenden Prüfungen der Unternehmen den Aufschrei der Unternehmer **jetzt** schon hören. Hier bleiben **wir** für **Sie** am Ball!

GEMEINSAM STARK!

Eines hat uns die Pandemie gezeigt: Obwohl sich viele Menschen gerne ein Leben in Sicherheit wünschen, selbst kleine Ursachen können **alles** auf den Kopf stellen. Aber die Friseurbranche hat sich im ersten Schritt schon weitgehend als **krisensicher** erwiesen. Wir hatten in all den CORONA-Wochen, in denen sich die Ereignisse tagtäglich überschlagen hatten, alles Wissenswerte recherchiert und Sie immer schnellstmöglich über die nächsten wichtigen Schritte informiert. **Gemeinsam** haben wir die ersten Krisenmonate insgesamt gut überstanden. Nun freuen wir uns, Sie wieder **live** von Angesicht zu Angesicht beraten zu dürfen und mit Ihnen das Vorgehen für die nächsten Monate **planen** zu können.

Auf ein **baldiges** Wiedersehen!

Herzlichst
Harald Müller



„EIGENE MEINUNG = SPALTUNG“

Ach ja, von der Leistungsgesellschaft hin zu ..., wenn es nach mir gehen würde zur **Gesellschaft** für alle, die **keinen** ausgrenzt! So haben meine Sichtweisen beim letzten Mal geendet. Inzwischen sind wir einige Wochen weiter und es ist so unglaublich viel passiert auf dieser, unserer Welt!

Es ist gesellschaftlich tatsächlich eine **Veränderung** durchs Land gezogen. Die „Corona – Zeit“ hat vieles zum Vorschein gebracht, und tut es immer noch, was uns Menschen bewegt und was unter der Hand auch schon Viele gedacht haben und heute auch sagen.

Doch stimmt denn hier die **Richtung**? Eins plus eins macht zwei! Zwei ist also größer als eins und damit auch **stärker**! Wenn aber eins und eins gegeneinander manipuliert werden, dann ist eine **tiefe** Spaltung die Folge. Wenn sich eine Gesellschaft spaltet, dann hat das viele Unruhen zur Folge und es wird **kaum** Gewinner dabei geben.

Der größte Verlust liegt dann wohl im Vertrauen! Was ist denn „die Wahrheit“ und mit wem kann ich mich darüber denn unterhalten, ohne dabei den Kontakt oder auch die Freundschaft mit meinem Gegenüber zu gefährden? Wer sich mit solchen oder ähnlichen Fragen in der heutigen Zeit beschäftigt, der hat sich einer **großen** Aufgabe gewidmet. Welche Aufgabe ist das? Sich eine **eigene** Meinung zu bilden!

Denn **nichts** ist so wie es scheint. Es gibt kaum Fakten, die vollkommen neutral zu betrachten sind. Also recherchiere bitte

selbst. Es gibt genügend Möglichkeiten, dank des Internets, sich auf die Suche nach der eigenen Wahrheit zu machen. Es ist wichtig, kritisch zu bleiben, zu hinterfragen und sich auf Basis der eigenen Recherche eine Meinung zu bilden und diese dann auch Streitbar zu vertreten.

Im Internet gibt es z.B. sogenannte Faktenchecks, wie in Deutschland Korrektiv. Also könnte man doch jetzt davon ausgehen, dass das, was die Faktenchecker uns anschließend erklären glaubwürdig ist. So und nun beginnt eure **eigene** Recherche ..., denn es gilt **immer** die Fragen zu beantworten, wer finanziert was/wen und wem nützt das?

Korrektiv gehört z.B. zu einer Vereinigung von vielen sogenannten Faktencheckern, die ihren Ursprung in Amerika haben. Koordiniert und zertifiziert werden die Faktenchecker durch das Poynter Institute. Das Poynter Institute wird von vielen Institutionen finanziert, die nicht interessenlos sind. Auch hier ist es dann wichtig darauf zu achten, ob ich einen Weg von links nach rechts gehe oder umgekehrt. Denn der Blickwinkel ist in **jedem** Fall ein eigener/anderer.

Also nochmal, **wem** kann ich vertrauen? Im Grunde genommen zum einen dem Leben, denn es wird immer alles für Dich tun und zum zweiten Dir selbst. Entschuldigt, doch das war es dann schon. Denn logischerweise hat jeder andere auch ein **eigenes** Interesse! Das ist auch legitim, sollte Dich aber auch **achtsam** machen.

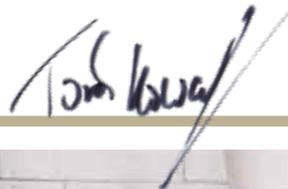
Kommen wir zurück zur Überschrift. Bringt heute eine eigene Meinung auch eine Spaltung mit sich? Im Grunde gab es schon immer die, die Deine Meinung teilen und die, die anderer Meinung sind. Doch bisher bin ich **immer** davon ausgegangen, dass es in Ordnung ist, eine andere Meinung zu vertreten und dass man sich deshalb **nicht** in eine gesellschaftlich nicht gewünschte Ecke begibt.

Ich glaube darin liegt der Versuch der Spaltung. Denn damit entzieht man demjenigen ein eigenes Meinungsbild und vor allem auch den Intellekt sich eine eigene Meinung zu bilden. Das sollten wir **nicht** zulassen, denn das ist nur der Versuch aus eins und eins nicht zwei werden zu lassen.

Bleibt also **offen** für die Meinungen anderer, überprüft gegebenenfalls die sogenannten Fakten und bildet dann Eure eigene Meinung.

Auch bei uns in den Salons tun wir **viel** für ein funktionierendes Team, mit kritischem Hinterfragen aller Salongegebenheiten und auch Einzelgesprächen, um jeden Einzelnen wertzuschätzen und zu verstehen. Eine **wichtige** Aufgabe ist es hier auch **ein** Team zu bilden und nicht zwei oder gar mehrere kleine Gruppen. Das gleiche sollte für unsere Gesellschaft gelten. Meinungsvielfalt, konstruktiver Diskurs und ein **gemeinsames** Team!

Herzlichst
Torsten Kowalsky

A handwritten signature in black ink, reading 'Torsten Kowalsky', is written over a thin horizontal line.

SOMMERPOESIE

Der neue Trendduft



Das Aroma von Sonne und Schatten gefangen
in einem sinnlichen Duft.

Miée

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.



**Du bekommst einfach nicht genug von der Miée
– Duftwelt? Wir auch nicht!**

Endlich kannst Du auch jeden beliebigen Raum mit Deinem Miée-Lieblingsduft erfüllen. Mit Mikado gibt es jetzt einen wiederbefüllbaren Flakon.

Tauche immer und überall in die Welt der Düfte ein, verbinde Emotionen, rufe Erinnerungen hervor und gönn Dir mit einem tiefen Atemzug eine bewusste Alltagspause.

www.miee.de  

Gratis-Styling für Corona-Helden

In Renate Matuschkas Friseursalon bekommt Krankenhauspersonal bis Ende August kostenlosen Haarschnitt

Von Sabine Kaczynski

Ingolstadt - Seit rund zwei Wochen dürfen die Friseure nach dem wochenlangen Corona-Lockdown wieder ihre Kunden verwöhnen, ihnen ein neues Styling verpassen und aus der Form geratene Haarschnitte wieder auf Vordermann bringen.

Auch Renate Matuschka hat ihren Salon in Ringsee wieder geöffnet und startete für ganz besondere Kunden eine ganz besondere Aktion: Zwischen 18 und 22 Uhr bietet sie nämlich Ärzten, Schwestern, Pflegern, Krankenhaus-Reinigungspersonal und freiwilligen Helfern ein kostenloses Rundumprogramm mit Waschen, Schneiden und Föhnen an.

"Diese Menschen arbeiten seit Wochen am Limit, und das bei bekanntermaßen schlechter Bezahlung. Auch wir gehören zum Dienstleistungssektor, daher kann ich nachvollziehen, was es bedeutet, wenn man zwölf Stunden und mehr auf den Beinen ist", erklärt die Friseurin die Beweggründe für ihren Gratis-Einsatz. "Ich wollte auf diesem Weg einfach danke sagen." Das gesamte Matuschka-Team war sofort von der Idee der Chefin begeistert und macht gerne freiwillige Überstunden, um den unermüdlichen Helfern eine entspannte Auszeit samt neuer Frisur zu schenken.

Gerade sind Diana Mittermeier und Christine Braun im Salon und lassen sich von der Friseur-Crew aufhübschen. Diana Mittermei-

er arbeitet im Patienten- und Stationservice im Klinikum Kösching und sorgt dafür, dass sich die Menschen im Krankenhaus wohlfühlen. "Seit der Corona-Krise ist unsere gesamte Arbeit vor allem durch die Maskenpflicht schwieriger und anstrengender geworden", sagt die Klinik-Mitarbeiterin. Ihre Kollegin Christine Braun arbeitet im selben Sektor, allerdings in der Eichstätter Klinik, die nach dem Ausbruch der Pandemie zum Covid-Haus umfunktioniert wurde. "Die vielen Hygienemaßnahmen mit Mundschutz, ständigem Händewaschen und Desinfizieren sowie Abstandhalten machen die Abläufe deutlich beschwerlicher", bestätigt auch sie. Direkten Kontakt zu Covid19-Erkrankten hat Christine Braun in ihrem Bereich zwar nicht, aber die hohe Belastung trotzdem hautnah miterlebt: "Es gab schon eine Phase, in der vor allem die Intensivstation an ihre Grenzen gestoßen ist. Aber inzwischen merkt man auch, dass ganz langsam wieder ein kleines Stückchen Normalität einkehrt."

Umso weniger kann die Klinik-Mitarbeiterin verstehen, dass in der Öffentlichkeit die Hygieneauflagen zuweilen missachtet werden: "Was da zum Teil abgeht, finde ich ganz schrecklich", sagt sie und ihre Kollegin ergänzt: "Noch ist keine Entspannung in Sicht, deshalb ist es schlimm, dass die Einhaltung der notwendigen Maßnahmen bei Teilen der Bevölkerung nachlässiger wird." Mittermei-

er musste selbst im Bekanntenkreis den Tod eines Covid19-Patienten miterleben und ist wie ihre Kollegin überzeugt, dass eine zweite Infektionswelle kommen wird. "Solange das Virus sie nicht selbst betrifft, sehen viele Leute nur die Einschränkung ihrer Grundrechte. Erst, wenn der erste Verwandte beatmet auf der Intensivstation liegt und um sein Leben kämpft, ändert sich diese Einstellung."

Positiv haben beide Kolleginnen während der Pandemie die große Unterstützung ihrer Berufsgruppe erlebt: "Schwestern, Pfleger und andere Bereiche an den Kliniken bekommen endlich die verdiente Aufmerksamkeit und positive Anerkennung. Ich hoffe, dass das nach der Krise auch so bleibt", meint Christine Braun, die sich riesig über Renate Matuschkas Aktion gefreut hat. "Als ich davon gehört habe, hatte ich wirklich Pipi in den Augen", sagt auch Diana Mittermeier. "Ich finde es wahnsinnig toll, dass das ganze Team seine eigene Freizeit opfert, um uns etwas Gutes zu tun."

Das wird auch weiterhin der Fall sein, denn noch bis Ende August können Klinik-Personal und freiwillige Helfer ihren ganz persönlichen "Danke-Termin" bei Renate Matuschka und ihren Mitarbeitern buchen.



Frisuren Styling by Renate Matuschka

Renate Matuschka (hinten links) und Inna Woloschin verwöhnen Christine Braun und Diana Mittermeier (vorne rechts).
Foto: Sabine Kaczynski

Als ich die Idee der „Danke“-Aktion von Schaefer Graphics bekommen hatte, zögerten wir als Team nicht lange und waren sofort dabei.

Als langjährige Mandantin des Hauses Schaefer kennen wir ähnliche Neukunden-Aktionen schon aus der Vergangenheit. „Freude schenken“ zum Beispiel. Denn genau das ist es doch! Freude schenken zum Weiterverschenken und für uns bedeutet es Neukunden. Hierbei werden so viele Neukunden in den Salon „gespült“ wie bei kaum einer anderen bezahlten Werbung bisher. Sind die Termine gemacht und die Kunden im Haus, muss der Salon und der Stylist mit höchster Qualität noch beraten und durch seine Arbeit überzeugen. Die eine oder andere Kundin bucht nicht nur „waschen, schneiden und föhnen“ und nimmt so das pure Angebot an, sondern möchte Farbe, Strähnen, Pflege, kostenpflichtig dazu und wird zum Stammkunden.

Doch diese „Danke“-Aktion ist viel, viel mehr! Sie bietet die Möglichkeit Gutes zu tun und sie dabei medienwirksam umzusetzen. Nach dem Motto: „Tue Gutes und sprich darüber“. Eine halbe Seite schenkte uns unsere lokale Zeitung mit einem Bericht über die Aktion und unseren Salon. Hier sind keine kostenpflichtigen Anschreiben über die Post notwendig gewesen, sondern ich konnte gezielt Einladungskarten in der Klinik abgeben. Die Karten wurden in der Klinik gestempelt und an die Mitarbeiter verteilt. Ich ging nicht als Bittstellerin hin, sondern eher als gute Fee.

Und das Team?

Sie sind schließlich die, die die Aktion abarbeiten dürfen! Meine Stylisten sind begeistert. Vier Stunden hat mein Top-Stylist David Lützenkirchen von seiner Freizeit dazu gegeben. Freiwillig, weil er von sich aus auch etwas dazu tun wollte. 75 € Trinkgeld bekam er in diesen vier Stunden und er hatte nicht damit gerechnet. Was ihn auch noch sehr begeisterte, war die Dankbarkeit und Freude der Beschenkten.

Der Gewinn für meinen Salon: Wir haben eine fast unbezahlbare halbe Seite gratis Werbung bekommen. Unserem Image hat es gutgetan, was durch die Anerkennung unserer „normalen“ Kunden in Gesprächen immer wieder zum Ausdruck gebracht wird. Mit Posts meiner Mitarbeiter mit persönlichen Statements zur Danke-Aktion werden wir den Ball am Laufen halten.

Eine tolle Idee ...

Ich kann nur dazu raten: Ein Angebot von der Schaefer Consulting annehmen und umsetzen.

Ihre Renate Matuschka

Weiterer Artikel in der Top Hair: „Gratis Haarschnitte für Krankenhaus-Personal - tolle Charity-Aktion in Ingolstadt! Matuschka Friseursalon“

intergalaxis

EXKLUSIV & INDIVIDUELL



Dein Flugzeugtrolley!
Dein neuer Service-Wagen!
Innen & außen frei planbar.

ab 599 €



www.interpartner.de

tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950

IMAGE & NEUKUNDEN

Corona bewegt die ganze Welt.

Der Einsatz, den das Krankenpflegepersonal im Moment weltweit leisten muss, ist enorm. Auch wenn sich bei uns die akuten Fälle in Grenzen halten, die psychische Anspannung ist hoch.

Besondere Situationen bieten immer auch besondere Chancen.

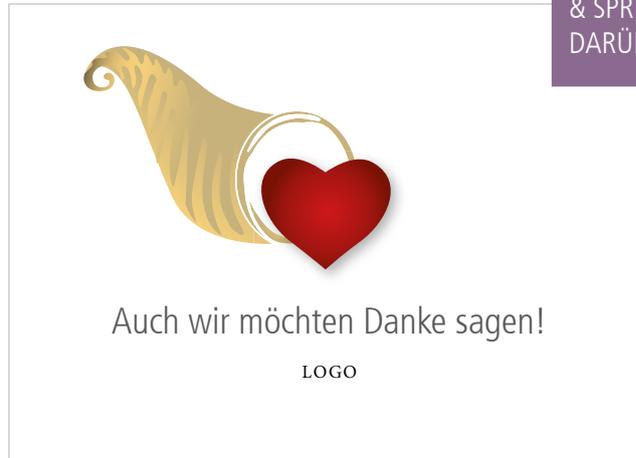
Danke sagen mit:

WASCHEN SCHNEIDEN FÖHNEN gratis
Weitere Dienstleistung werden verrechnet.

Dieses Angebot bietet Dir die Möglichkeit, Dein Image weiter zu stärken und Neukunden zu generieren. Und das ganz gezielt in Krankenhäusern, Pflegeheimen und vielen anderen Einrichtungen.

Wir haben Postkarten vorbereitet, die Du personalisiert auf Deinen Salon, ganz gezielt abgeben kannst. Die Karten haben ein Stempel-feld für den Arbeitsnachweis, um Missbrauch vorzubeugen.

Die Aktion solltest Du mit einem Newsletter, Posts und Plakaten unterstützen.



TU GUTES
& SPRICH
DARÜBER

Und nicht vergessen:

Wer Gutes tut und nicht darüber spricht, hat nichts getan.

Sprich mit Deiner regionalen Presse über Deine Aktion. Der Hinweis, dass sich Personen aus diesem Arbeitsfeld auch direkt bei Euch melden können, dürfte sich positiv auswirken. Die Aktion ist einen Artikel wert.

Ihr seid ein tolles Team ...

... und steht zusammen? Sind Deine Mitarbeiter auch bereit „Danke zu sagen“ und einen Teil ihrer Freizeit mit einzubringen? Besprich das doch mit Deinem Team.

Wir haben für Dich vorbereitet:

- Postkarten
- Newsletter
- Social Media Beitrag
- Plakat/Aufsteller

Selbstverständlich kann das Danke-Angebot auch anders definiert werden.

JETZT BESTELLEN!

DAS NEUE KONJUNKTURPAKET



AM 3. JUNI WURDE DAS NEUE CORONA-KONJUNKTURPAKET VON BUNDESKANZLERIN MERKEL, FINANZMINISTER SCHOLZ, CSU-CHEF SÖDER UND IHREN KOLLEGEN BESCHLOSSEN. DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN FINDEN SIE HIER IM ÜBERBLICK:

SENKUNG DER MEHRWERTSTEUER

Vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2020 wird der Mehrwertsteuersatz von 19 auf 16 Prozent und der ermäßigte Satz von 7 Prozent auf 5 Prozent gesenkt.

Der ermäßigte Satz gilt für Waren des täglichen Bedarfs, etwa für Lebensmittel. Damit soll der Binnenkonsum gestärkt werden. Der Schritt kostet rund 20 Milliarden Euro. Nach den Worten des CSU-Vorsitzenden Markus Söder ist die Senkung das „Herzstück“ des Pakets.

FAMILIEN UND KITAS

Familien bekommen mehr Geld. Die Spitzen von Union und SPD einigten sich auch auf einen Kinderbonus von einmalig 300 Euro pro Kind, der mit dem Kindergeld ausgezahlt werden soll. Zudem sollen die Kitas weiter ausgebaut werden.

STROMKUNDEN

Bürger und Unternehmen sollen bei den Stromkosten entlastet werden. Dafür soll die EEG-Umlage (erneuerbare Energien) zur Förderung von Ökostrom-Anlagen ab 2021 durch Zuschüsse aus dem Bundeshaushalt abgesenkt werden. Die Umlage droht vor dem Hintergrund der Corona-Krise stark anzusteigen.

Sie soll nun 2021 bei 6,5 Cent pro Kilowattstunde liegen und 2022 bei 6 Cent - derzeit liegt die Umlage, die Bürger über die Stromrechnung bezahlen, bei 6,76 Cent. Ohne Gegensteuern würde sie Experten zufolge im kommenden Jahr aber deutlich höher liegen.

SOZIALABGABEN

Infolge der Corona-Krise steigen die Ausgaben in allen Sozialversicherungen. Um eine Steigerung der Lohnnebenkosten zu verhindern, plant die Koalition eine „Sozialgarantie 2021“. Die Sozialversicherungsbeiträge sollen bei maximal 40 Prozent stabilisiert werden, durch milliardenschwere Zuschüsse aus dem Bundeshaushalt. Die Kosten der „Sozialgarantie 2021“ werden für 2020 mit 5,3 Milliarden Euro beziffert - für 2021 sind sie laut Koalition noch nicht absehbar. Die Maßnahme soll die Nettoeinkommen der Arbeitnehmer schützen und Arbeitgebern Verlässlichkeit bringen.

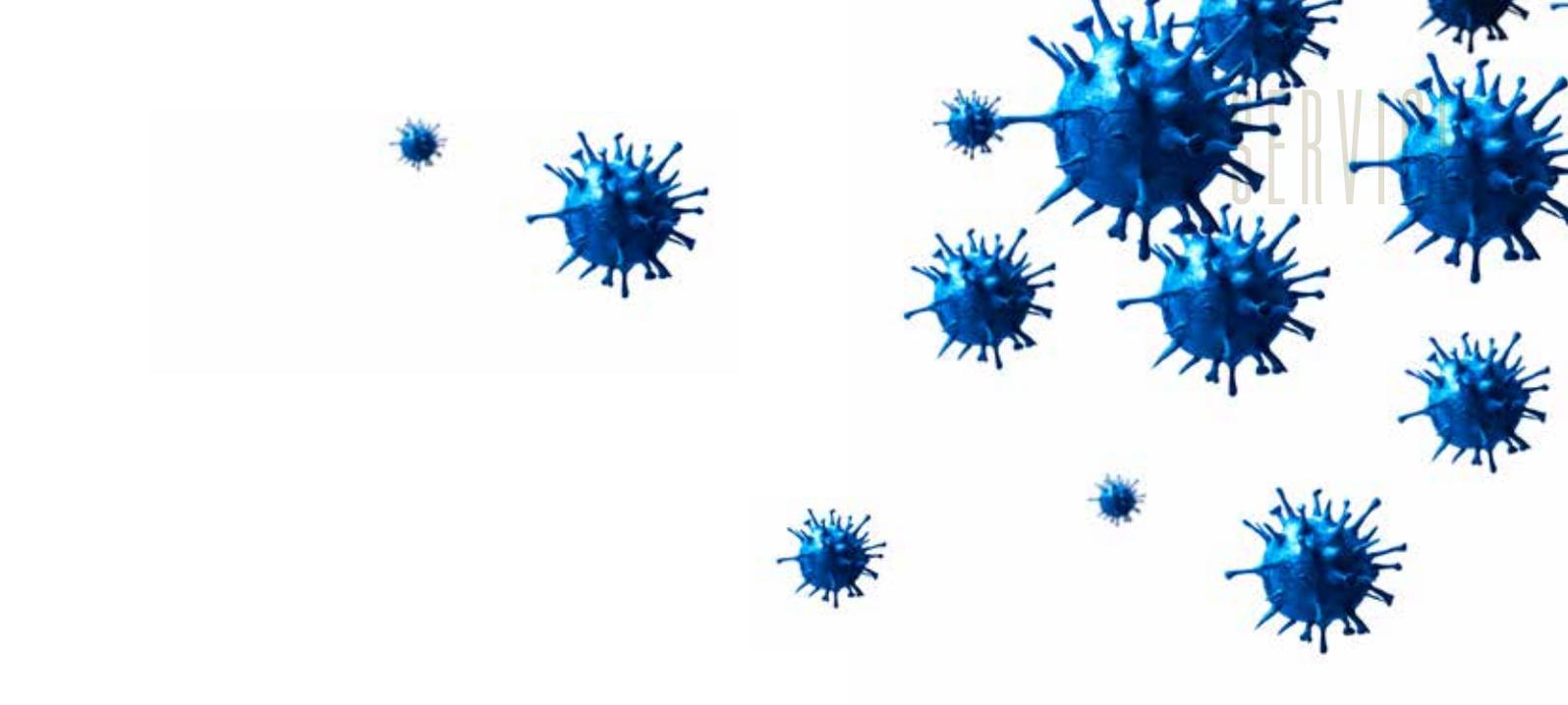
ENTLASTUNGSBETRAG FÜR ALLEINERZIEHENDE

Auf Grund des höheren Betreuungsaufwands gerade für Alleinerziehende in Zeiten von Corona und den damit verursachten Aufwendungen soll der Entlastungsbetrag für Alleinerziehende von derzeit 1.908 EUR auf 4.000 EUR für die Jahre 2020 und 2021 angehoben und damit mehr als verdoppelt werden.

AUSBILDUNGSPLATZ

Kleinere und mittlere Unternehmen (KMU), die ihr Ausbildungsplatzangebot 2020 im Vergleich zu den 3 Vorjahren nicht verringern, sollen für jeden neu geschlossenen Ausbildungsvertrag eine einmalige Prämie in Höhe von 2.000 EUR erhalten, die nach Ende der Probezeit ausgezahlt wird. Unternehmen, die das Angebot erhöhen, erhalten für die zusätzlichen Ausbildungsverträge 3.000 EUR. KMU, die ihre Ausbildungsaktivität trotz Corona-Belastungen fortsetzen und Ausbilder sowie Auszubildende nicht in Kurzarbeit bringen, sollen eine Förderung erhalten können. Betriebe, die zusätzlich Auszubildende übernehmen, die wegen Insolvenz ihres Ausbildungsbetriebs ihre Ausbildung nicht fortsetzen können, sollen eine Übernahmeprämie erhalten.





WERTSCHÄTZUNG IN DER CORONA-KRISE: AUCH MINIJOBBER KÖNNEN STEUERFREIE BONUSZAHLUNGEN ERHALTEN

Bis Ende des Jahres können Arbeitgeber ihren Beschäftigten steuerfreie und sozialversicherungsfreie Bonuszahlungen bis zu EUR 1.500 gewähren.

Damit würdigt die Bundesregierung besondere Leistungen von Beschäftigten in der Corona-Krise. Auch Minijobber profitieren hiervon.

BONUSZAHLUNG ZUM OHNEHIN VEREINBARTEN VERDIENST

Arbeitgeber können ihren Minijobbern zwischen dem 1. März 2020 und dem 31. Dezember 2020 Bonuszahlungen bis zu einem Gesamtbetrag in Höhe von 1.500 Euro steuerfrei auszahlen oder als Sachleistungen gewähren. Voraussetzung für die Steuerfreiheit ist, dass die Bonuszahlung zusätzlich zum Verdienst gezahlt wird und nicht etwa zum Ausbezahlen von Überstunden genutzt wird. Die steuerfreien Sonderzahlungen bleiben auch in der Sozialversicherung beitragsfrei.

STEUERFREIE BONUSZAHLUNGEN OHNE AUSWIRKUNGEN AUF DIE VERDIENSTGRENZE IM MINIJOB

Bei einem 450-Euro-Minijob können Minijobber regelmäßig monatlich bis zu 450 Euro verdienen – also 5.400 Euro im Jahr. Wird diese Verdienstgrenze überschritten, liegt kein Minijob, sondern ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis vor. Die steuerfreie zusätzliche Sonderzahlung zählt nicht zum regelmäßigen Verdienst des Minijobbers und führt somit nicht zum Überschreiten der zulässigen Entgeltgrenze und beeinflusst den 450-Euro-Minijob nicht.

DIE STEUERFREIHEIT FÜR BONUSZAHLUNGEN GILT JE ARBEITGEBER

Ein Beschäftigter mit mehreren Beschäftigungen kann von jedem seiner Arbeitgeber eine Bonuszahlung von jeweils bis zu 1.500 Euro über dem vereinbarten Verdienst steuerfrei erhalten. Hat ein Minijobber z. B. noch eine sozialversicherungspflichtige Hauptbeschäftigung, kann er sowohl im Minijob, als auch in der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung eine steuerfreie Sonderzahlung von bis zu 1.500 Euro erhalten.

STARK MACHEN - STARK WERDEN

Das, was ich zu Corona Zeiten in der Friseurbranche erlebe, macht mich schlichtweg **fassungslös**. Die Zeit der Schließung wurde vielfach genutzt, um sich in „friseurigen Internetforen“ auszutauschen. „Wir bekommen nicht einmal den vorgeschriebenen Mindestlohn!“ stellten etliche fest. Mitarbeiter/innen berichten, dass sie auch nach Jahren **keinen** Arbeitsvertrag haben. Mitte Mai fragen Teams, warum sie im Mai täglich 10-12 Stunden arbeiten und **trotzdem** nach Kurzarbeitergeld abgerechnet werden. Abgesehen von Friseurinnen, die Anfang Juni noch auf ihr März Gehalt warten.

Vielfach aber auch Stimmen wie: „Soll Umsatz! Sowa gibt es **nur** bei den Frisuren?? Ich bin es leid...!“ Dabei ist das Controlling in anderen Wirtschaftsbereichen **viel** strikter und intensiver als bei den Frisuren... Inzwischen merken auch Friseurunternehmen, wie **notwendig** dies ist. Die Folge: Mitarbeiter werden aus ihrem Dornröschenschlaf gerissen und stellen fest, dass es den Friseurberuf wie vor zehn Jahren **kaum** noch gibt.

Die Zerwürfnisse sind **groß**. Mitarbeiter, die ausgenutzt werden, sich so fühlen, neben unverständenen Chefs mit ihren unfähigen Mitarbeitern... Facebook Szenario Mai 2020.

Die drohende Rezession oder sogar Depression scheint uns noch **bevorzuziehen**.

Verbraucher werden in absehbarer Zeit jeden Euro mehrfach umdrehen, **bevor** sie ihn ausgeben. Ebenso sicher werden sich das Ausgabeverhalten und die Freizeitgewohnheiten unserer Mitbürger durch Corona bedingte Vorgaben deutlich wandeln. Der Wunsch sich (gerade in schweren Zeiten) etwas Gutes zu tun wird bleiben oder sogar **wachsen**. Ebenso aber auch der Wunsch nach Sicherheiten in dieser so **unsicheren** Zeit.

Dies bestätigen inzwischen auch die Friseure, die aus den behördlichen Vorgaben ein **cleveres** Marketing gemacht haben, ganz nach dem Motto „wir geben Ihnen Sicherheit! - auch beim Friseurbesuch!“

Kunden kaufen bei Siegern, Kunden wollen das **Beste** für sich und kein Mittelmaß! Von daher ist es mir vollkommen unverständlich, warum manche Chefs ihr Team **nicht** fördern, sondern klein halten. Das ursächliche Ziel hier Lohnkosten zu sparen, geht schlichtweg nach hinten los: Mangelnde Motivation und mangelndes Selbstbewusstsein der Mitarbeiter sind schlichtweg kontraproduktiv. Ja und es sei nicht verschwiegen, es gibt auch Mitarbeiter, die sich selbst klein halten, sich Dieses oder Jenes nicht zutrauen. Vor nicht allzu langer Zeit habe ich hier noch an den Ursachen geforscht und (vergeblich) versucht **Hilfestellung** zu geben. Nachdem ich mich hierüber mit erfahrenen Arbeitspsychologen ausgetauscht habe, weiß ich: So hilflos sind die **gar** nicht! Dieses Verhalten ist bei den Arbeitspsychologen sehr wohl als **Schutzmaßnahme** bekannt, um keine Veränderungen oder neue Aufgaben angehen zu müssen. Bequemlichkeit also, die uns nicht weiterbringt und eine positive Entwicklung verhindert. Des Öfteren habe ich in jüngster Zeit den Wunsch vernommen: „Wir wollen doch nur Haare schneiden!“ Das ist fatal, liebe Kolleginnen und Kollegen, denn die heutigen Kundenwünsche gehen **weit** darüber hinaus! Intensive und kompetente Beratung ist gefragt, in Richtung Hairstyling ebenso wie zur Pflege oder Farbe. Der Friseurberuf entwickelt sich derzeit rasant vom handwerklichen hin in Richtung Schönheitsberatung. Empathie, Fachwissen, aber auch kommunikative Fähigkeiten sind inzwischen ein **Muss**.

DARSTELLUNG

Kunden 2020 holen sich ihre Informationen, Wünsche und Anregungen aus dem Internet und entdecken dort durchaus hochwertige Ergebnisse unseres Handwerks, mit denen sich die Salons vor Ort messen müssen! Ach ja, ich vergaß, Ihr Salon hat vorwiegend ältere Kundschaft...! Dann sollten Sie aber auch wissen, dass 89 % der über 60-jährigen durchaus im Internet zu Hause sind. Ob sich allerdings 89 % der in unserem Beruf Tätigen hier auskennen und ihre Leistung hier bewerben, ich **bezweifle** es.

Corona und dessen Folgen werden uns noch einige Zeit begleiten. Experten rechnen mit einer sehr hohen Insolvenzrate, besonders in Gastronomie und Friseurhandwerk. Gleichzeitig steigt bei den Verbrauchern der Wunsch, sich etwas **Gutes** zu tun, nicht mehr um jeden Preis und auch nicht möglichst preiswert. Corona hat es geschafft, dass die Wertigkeit der Arbeit wieder in den Vordergrund rückt. Eine Chance für alle, die nach vorne schauen. Die sich, ihre Mitarbeiter und deren Leistung stark machen und unser Handwerk von Herzen leben.

Herzlichst
René Krombholz



ERFOLGSFAKTOR MITARBEITER – AUF AUGENHÖHE MIT DEM TEAM

Die Zeiten von Befehl und Gehorsam in der **Mitarbeiterführung** sind schon seit Jahren vorbei. Viele Mitarbeiter möchten **mehr** an Entscheidungen teilhaben, individuell und frei arbeiten sowie **selbst** Ideen in den Salonalltag einbringen. Sie verstehen sich nicht mehr nur als Erfüller eines Arbeitsauftrags, sondern möchten gehört und verstanden werden. Sie möchten teilhaben am Erfolg und der Gestaltung des Unternehmens. Die regelmäßige Kommunikation mit den Mitarbeitern ist somit zu einem **wichtigen** Führungsinstrument geworden. Mitarbeiter wünschen sich Kommunikation auf Augenhöhe, was aus meiner Sicht **sehr** gut ist. Jetzt liegt es natürlich auch in Ihrer Verantwortung, diese Augenhöhe herzustellen. Aber nicht dadurch, dass Sie in die Knie gehen, um sich auf Augenhöhe zu befinden, sondern dass Sie Ihren Mitarbeitern Schulung und Weiterbildung ermöglichen, um dies zu erreichen.

Im fachlichen Bereich ist dies meist **schnell** darstellbar. Seminare, interne Schulungen und Übungsabende. Hier findet man kurzfristig Lösungen. Doch um den Mitarbeitern auch in **anderen** wichtigen Punkten, wie z.B. Lohnvorstellungen, Arbeitszeiten, Umsatzziele, Preise etc., gerecht zu werden, ist es von enormer Wichtigkeit, den Mitarbeitern hier Klarheit zu verschaffen - Verständnis für das Handeln eines Unternehmers zu vermitteln. Holen Sie sich Ihre Mitarbeiter mit ins Boot. Das bedeutet zwar zu Beginn **viel** Arbeit, weil man sich natürlich neben Kunden noch viel mehr mit den Mitarbeitern auseinandersetzen muss, aber ich bin fest davon überzeugt, dass diese Zeit und jede Investition hier langfristig **besser** aufgehoben ist, als beispielsweise in eine kurzfristig ausgelegte Aktion für Neukunden oder ähnliches.

Hier eine kleine Checkliste für Sie und Ihre Mitarbeiter:

Haben Sie ein **fares** Lohnsystem?

Wie ist Ihr Lohnfaktor und wie entsteht dieser?

Welcher Umsatz wird von den Mitarbeitern erwartet? Ab **wann** trägt der einzelne Mitarbeiter zum Gewinn bei?

Wie hoch ist Ihre Neukundenquote, 1er-Frequenz (Neukundenbindung) und Ihre Nachterminquote.

Wie gut ist Ihre Stammkundenbindung und die jedes Mitarbeiters?

Welchen Umsatz und **welchen** Lohn kann ein Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen erreichen?

Sind Ihre Preise **kalkuliert** und wissen Ihre Mitarbeiter **wie** sie hier vorgehen?

Haben Sie **Standards** im Salon? Sind diese bekannt und werden gelebt?

Wie hoch ist Ihr Umsatz pro Kunde, Dienstleistungsfaktor und Verkauf pro Kunde?

Welche Kosten entstehen im Salon?

Wie funktioniert eine ordentliche Planung eigentlich?

Welche Möglichkeiten geben Sie Ihren Mitarbeitern, um ihren Erfolg zu steigern?

Welchen Nutzen hat die Assistenz im Unternehmen?

Wieso ist es wichtig, Termine aktiv zu verkaufen?

Warum sind all diese Punkte so wichtig und wie können sie verbessert werden?

Keine Werbemaßnahme und kein noch so ausgeklügeltes Social-Media-Engagement ersetzt den Wert eines guten Mitarbeiters.

Wenn Sie Ihren Mitarbeitern Verantwortung übertragen, entsteht eine bessere Kommunikation sowie ein wechselseitiges Verständnis füreinander. Mitarbeiter können Entscheidungen besser nach-

WEITERBILDUNG

vollziehen, sie bringen **eigene** Ideen ein und denken bewusster über ihr **eigenes** Handeln im Salon nach. **Investieren** Sie in Ihre Mitarbeiter. Denn wenn Sie gemeinsam erfolgreicher werden und gemeinsam wachsen, wenn sozusagen der gesamte **Kuchen** größer wird, dann kann auch das Stück für jeden einzelnen im Team größer werden.

Ich weiß, dass Friseure und Zahlen **nicht** immer Hand in Hand miteinander gehen. Allerdings sind die Zahlen ja nichts anderes als das Ergebnis dessen, was sich im Salon abspielt. Wie wollen Sie oder auch jeder Ihrer Mitarbeiter sich verbessern, wenn Sie nicht wissen, wo Sie stehen bzw. hinwollen. Das wäre ungefähr so, als ob man die Sprungweite eines Weitspringers nicht messen würde, sondern ihm nur Feedback in Form von „das war gut“, „ist ok“ etc. geben würde. **Wie** lange wären Sie motiviert Ihre Leistung zu verbessern und weiter zu springen?

Mitarbeiter tragen viel mehr zum Unternehmenserfolg bei, wenn sie verstehen, wie ihre **eigene** Arbeit in die Strategie des Unternehmens eingeht. Beim nächsten clever@work Seminar werden all diese Fragen geklärt, um aus Ihren Mitarbeitern **Mitunternehmer** zu machen!

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



DAS NÄCHSTE
CLEVER@WORK
FINDET AM
05.-06.07.2020
IN OBERDACHSTETTEN
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100



SCHUTZ VOR MANIPULATION AN DIGITALEN GRUNDAUFZEICHNUNGEN

TECHNISCHE SICHERHEITSEINRICHTUNG FÜR ELEKTRONISCHE AUFZEICHNUNGSSYSTEME

VICTORY 

Im Zuge der Digitalisierung kommen beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen heutzutage in der Regel elektronische Kassensysteme oder Registrierkassen (elektronische Aufzeichnungssysteme) zum Einsatz. Hierdurch hat sich das technische Umfeld des Bestellungsverfahrens stark verändert. So ist nachträgliche Manipulation an Aufzeichnungen elektronischer Kassensysteme (digitale Grundaufzeichnungen) ohne entsprechende Schutzmaßnahmen nur mit sehr hohem Aufwand feststellbar.

Deshalb muss ab dem 1. Januar 2020 jedes Kassensystem die folgenden Vorgaben erfüllen:

Ausstattung mit einer technischen Sicherheitseinrichtung (TSE)

Es gibt eine Schonfrist für den Betrieb eines Kassensystems ohne TSE bis zum 01.09.2020, die der Implementierung der TSE in bestehende Kassensysteme dient. In dieser Zeit dürfen Sie Ihre Kasse auch ohne eine TSE betreiben. Nach diesem Stichtag muss die Anbindung einer TSE erfolgt sein. Digitale Schnittstelle der Finanzverwaltung für Kassensysteme (DSFinV-K 2.0).

Ab dem 01.09.2020 müssen elektronische Aufzeichnungssysteme über eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung verfügen, die aus drei Bestandteilen besteht:



Sicherheitsmodul:

Das Sicherheitsmodul gewährleistet, dass Kasseneingaben mit Beginn des Aufzeichnungsvorgangs protokolliert und später nicht mehr unerkannt verändert werden können.

Speichermedium:

Auf dem Speichermedium werden die Einzelaufzeichnungen für die Dauer der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist gespeichert.

Einheitliche digitale Schnittstelle:

Die digitale Schnittstelle soll eine reibungslose Datenübertragung, für Prüfungszwecke gewährleisten.

Anmeldung der Kassensysteme beim zuständigen Finanzamt „mit amtlich vorgeschriebenem Vordruck“.

Korrekte und vollständige Erfassung aller gesetzlich aufzeichnungspflichtigen Geschäftsvorfälle am Kassensystem.

Erstellung korrekter Belege und Überlassung an den Käufer/Kunden, sofern keine Befreiung von der Belegpflicht erteilt wurde.

SPRECHEN SIE
UNS AN, WIR SIND
FÜR SIE DA.
IHR
SPE.VICTORY TEAM
09845/989-333

SEMINARTERMINE 2020 D/CH



SEMINARE 2020

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer
06. – 08.09. in Dinkelsbühl/D
mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
01. – 03.11. in Dinkelsbühl/D

Chefseminar II

mit Stefan Dax
11. – 12.10. in Oberdachstetten/D

Führungsseminar I

mit Harald Müller
25. – 26.10. in Dinkelsbühl/D

Führungsseminar II

mit Harald Müller
13. – 14.09. in Siegburg/D

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer
13. – 14.09. in Oberdachstetten/D
11. – 12.10. in Eich/CH
16. – 17.11. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich
02. – 03.08. in Siegburg/D
30. – 31.08. in Siegburg/D
25. – 26.10. in Oberdachstetten/D

clever@work

mit Frank Greiner-Schwed
05. – 06.07. in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
04. – 05.10. in Oberdachstetten/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
06.10. in Oberdachstetten/D

Fit to Start

mit Tobias Kabirschke und Anil Akkoyun
24. – 28.08. in Würzburg/D

Cut Basic

mit Thomas Müller
27. – 29.09. in Neunkirchen/D

Shiatsu

mit Petra Schnelle
12.10. in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
20. – 21.09. in Eich/CH
18. – 19.10. in Oberdachstetten/D

Leichtfüßler

mit Lisa Aceves
15. – 16.11. in Oberdachstetten/D

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
22.06. Liquiditäts- und Finanzplanung
Wie Du Dich vor unvorhersehbaren Ereignissen schützen kannst.



CYNERIE ERFAHRUNGSTREFFEN

Termin wird noch bekannt gegeben

EVENTS

SPC-Kongress 2020

08. – 09.11. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D



AKTUELLE ZAHLEN
WIEDER IN DER
NÄCHSTEN
AUSGABE DES
EINBLICKS!

Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com  



SCHAEFER CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten

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



info@schaefer-consulting.com
[schaefer-consulting.com](https://www.schaefer-consulting.com)

