



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
VORSPRUNG FÜR
FRISEUR-UNTERNEHMER

SICHTWEISEN
UNTERNEHMENS-
VERSICHERUNG

DARSTELLUNG
BLICK ÜBER DEN
TELLERRAND

VORSPRUNG FÜR FRISEUR-UNTERNEHMER

SCHAEFER & PARTNER CONSULTING RUFT EINE
FACEBOOK-GRUPPE INS LEBEN

„**VORSPRUNG** für Friseur-Unternehmer!“ Dies ist das Motto, unter dem wir als Unternehmensberatung seit mehreren Jahrzehnten unsere Kunden und Mandanten, darunter auch viele **echte** Freunde, auf ihrem Weg begleiten, beraten und coachen. Friseur-Unternehmer, die von uns begleitet werden, sollen immer **top** informiert sein, erfolgreich agieren und immer den anderen ein kleines oder größeres Stück **voraus** sein. Eben einen Vorsprung haben. Und dies taten wir über viele Jahre immer „face to face“, in **direkter** Betreuung.

Im digitalen Bereich haben wir bis dato nur mit unserem Unternehmensprofil immer wieder Informationen gepostet, die jedoch nur einen **Teil** unserer Mandanten erreicht haben. Zusätzlich mussten wir feststellen, dass auf den vielen Social-Media-Portalen für Friseure erschreckend viele **Fehlinformationen** immer wieder entwickelt und diskutiert wurden.

In den letzten Monaten – vor allem während der Pandemiezeit – taten sich **mehrere** Foren auf, die hilfeschenden Friseuren zu speziellen Themen Antworten boten, die aus unserer Sicht **nicht immer** der faktischen Wahrheit entsprachen oder zumindest nicht die optimalen Lösungen lieferten. Ganz egal, ob es um die aktuell gültigen Corona-Vorschriften ging oder auch um die Fördermöglichkeiten durch den Staat während einer Zeit, in der viele Friseur-Unternehmer gehörige Umsatzausfälle hatten.

Noch dazu, dass im Vergleich zur Soforthilfe im Frühjahr 2020, die Überbrückungshilfe III nur über einen „prüfenden Dritten“ – sprich, in den meisten Fällen einen Steuerberater – beantragt werden konnte und sich diese mit der Antragstellung sehr viel Zeit ließen. Und das, obwohl es bei den vielen Friseur-Unternehmen aufgrund der Umsatzausfälle um die Liquidität nicht gerade gut bestellt war.

Mit unserer neuen Facebook-Gruppe wollen wir daher für all die Friseur-Unternehmer, die **mehr** wollen als nur „Durchschnitt“ sein, eine Anlaufstelle bieten, um **zeitnah** Lösungswege präsentiert zu bekommen. Ebenso möchten wir weiteren Unternehmern über diese Plattform Kontakt zu uns ermöglichen. Denn: **JE STÄRKER WIR ALS GRUPPE WERDEN, DESTO STÄRKER WIRD AUCH DIE FRISEURBRANCHE.**

Selbstverständlich sehen wir Euch, liebe Mandanten, als **erste** „Gründungsmitglieder“ in dieser Gruppe mit an Bord. In dieser Gruppe wollen wir immer wieder **aktuelle** Themen aufgreifen, aber auch **Fragen** aus der **Praxis zielgerichtet** und **zeitnah** kompetent diskutieren und beantworten. Wir freuen uns sehr darüber, wenn Ihr neuen Mitgliedern der Gruppe die Qualitäten unserer Betreuung auch aus User-Sicht darstellt und bestätigt.

CHEFGEDANKEN

Bei den ersten Artikeln, die wir platzieren werden, wird es vor allem um die **aktuellen Fördermöglichkeiten für Lehrlinge** aber auch um die weiteren **Förderprogramme** gehen, da zum Beispiel die Überbrückungshilfe III für den Zeitraum November 2020 bis Juni 2021 nur noch bis Ende Oktober 2021 beantragt werden kann.

Wir freuen uns, wenn Ihr Euch rege mit Fragen oder Posts beteiligt, wir wollen aber auch darauf achten, dass als Fakten nur überprüfte Fakten gepostet werden.

Wir freuen uns auf viel Input und Lösungswege über unser neues Projekt: **VORSPRUNG für Friseur-Unternehmer!**

Herzlichst
Harald Müller



P.S.: Im September durfte mit dem T.I.M (team in motion) mit Franc Braun endlich wieder eine größere Veranstaltung im Design Hotel Meiser in Dinkelsbühl durchgeführt werden. Es war toll, wieder eine größere Gruppe von interessierten Friseuren live begrüßen zu dürfen und es war eine tolle Veranstaltung, die reibungslos und mit viel Begeisterung über die Bühne ging. Wir freuen uns jetzt schon auf den SPC-Kongress im Jahr 2022, der unter den 3-G-Regeln wohl auch endlich wieder durchgeführt werden dürfte.



UNTERNEHMENS-VERSICHERUNGEN FÜR DEN SALON

Wie steht es mit Deinen **Versicherungen** im Salon? Für das Auto ist eine **Vollkaskoversicherung** selbstverständlich, doch was ist, wenn im Salon etwas passiert? Dein Auto wird Dir bei einem Unfallschaden **komplett** ersetzt, doch wie sieht es mit Dir als Fahrer, Unternehmer und Verantwortlichen für Deine Mitarbeiter aus? Sind sie ebenso gut geschützt wie Dein **fahrbarer** Untersatz?

WELCHE VERSICHERUNGEN SIND FÜR DICH WICHTIG?

Stell Dir zuerst die Frage, **welche** Risiken **geschäftlich** und auch **privat** existenziell bedrohlich sind. Die zerbrochene Brille Deiner Kundin kannst Du eventuell noch ohne Probleme aus dem **eigenen** Portemonnaie bezahlen. Aber was ist, wenn Du aus **gesundheitlichen** Gründen für längere Zeit ausfälltst? Oder, wenn Dein Salon aufgrund eines **Gebäudeschadens** für ein halbes Jahr saniert werden muss? Wie lange hält Dein Unternehmen das aus? Hier benötigt **jeder** eine für sich stimmige Lösung!

EIN ÜBERBLICK WICHTIGER VERSICHERUNGEN

Geschäftlich

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Inhaltsversicherung
- Gebäudeversicherung
- KFZ-Versicherung
- Rechtsschutzversicherung

Kapitalbildende Versicherungen

- Rentenversicherung
- Lebensversicherung

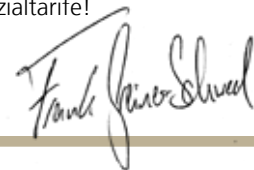
Privat

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Unfallversicherung
- Privathaftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Risikolebensversicherung

TIPPS FÜR DEINE VERSICHERUNGEN

- Prüfe den **bestehenden** Versicherungsschutz mindestens alle zwei Jahre auf Aktualität!
- Achte bei **Abschluss** der Versicherung auf die Laufzeit! Wenn möglich, bevorzuge Einjahresverträge. So bist Du nicht **dauerhaft** an eine Versicherung gebunden.
- Achte auf **Doppelversicherungen**! Diese nutzen lediglich dem Geldbeutel Deines Versicherungsvertreters.
- Achte beim Abschluss auf **Rahmentarife** bzw. **Kollektivverträge** speziell für Dein Handwerk oder für Unternehmer. Diese bringen Beitragseinsparungen bzw. verbesserte Ablaufleistungen in den Bereichen Lebens- und Rentenversicherung sowie Berufsunfähigkeitsversicherung. Auch im Sachversicherungsbereich gibt es für Dich Spezialtarife!

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed

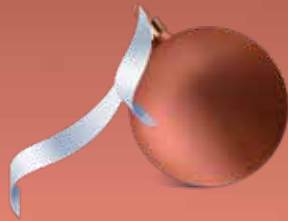


SICHTWEISEN



Die **Miée-Weihnachtsaktion** ist
ab 25. Oktober bei uns erhältlich
und beginnt am 1. November in Deinem Salon.

**Wir wünschen Dir wieder
viel Erfolg!**



Du schenkst Dir **zu Weihnachten** gesundes und glänzendes Haar und wir schenken Dir beim Kauf von Shampoo, Kur & Balsam eine „Kopfhautlotion“ oder ein „Leave In“-Spray **gratis** dazu.

miee



98 € statt ~~126 €~~
Frage Deinen Stylisten!

Gültig im Zeitraum November & Dezember.
„Jade Leave In“-Creme ist nicht in der Aktion enthalten.

www.miee.de

DER BLICK ÜBER DEN TELLERRAND

Die Zukunft unseres Handwerks gestalten wir heute

Beim Blick über den Tellerrand, damit ist der zeitliche Horizont gemeint, wird es mir Angst und Bange für **unser** Friseurhandwerk. Mit über fünf Jahrzehnten Berufserfahrung und dem Blick auf das **aktuelle** Geschehen muss man kein Hellseher sein, um zu ahnen, was da kommt oder kommen könnte.

Mitarbeiter Mangel

Bereits in den letzten Jahren erlebten wir im Friseurhandwerk einen **dramatischen** Mitarbeitermangel an **guten** Fachkräften.

a) qualitativer Mangel: Mittlerweile schließen um die 80 % die Gesellenprüfung mit Note vier ab. Dies entspricht **nicht** der Qualität, die notwendig ist, um Kunden zu begeistern und das Preisniveau auf ein Level zu heben, womit **bessere** Löhne finanzierbar wären.

b) quantitativer Mangel: Es gibt deutlich zu wenig wirklich **arbeitswillige** Bewerber.

c) Auszubildende: Die Zahl der Auszubildenden im Friseurhandwerk ist aktuell um rund **50 %** gesunken.

Die drohende Apokalypse

Bereits in absehbarer Zeit, ich denke in drei bis fünf Jahren, wird das Friseurhandwerk einen **nie** dagewesenen Mitarbeiter-Notstand erleben.

Türe und Tore geöffnet

Diese Situation wird schlichtweg dazu führen, dass die **Gegner** der dualen Ausbildung Oberhand bekommen. Gesellenbrief, wie auch großer Befähigungsnachweis, werden fallen. Das Friseurhandwerk wird sich personell mit an- und ungelerten Mitarbeitern **über Wasser** halten müssen.

Digitale Fehlanzeige

Der viel zitierte digitale Wandel ist im Friseurhandwerk **nicht** angekommen. Und das, obwohl die Entwicklung neuester **Technologien**, mit großem Aufwand und vielen Millionen, von großen Konzernen geschaffen wurde. Beispielsweise: **Haaranalyse** durch Nahinfrarotmessung, **Farbberatung** per Augmented Reality und perfekt auf den Kunden abgestimmte **Haarpflegeprodukte**, die auf Knopfdruck hergestellt werden.

Am Friseur vorbei

Die großen Konzerne der Haarkosmetikindustrie sind den Anlegern und der Börse verpflichtet; auf Millionen-Beträge, die in die Entwicklung dieser Geräte geflossen sind, werden sie **nicht** verzichten können. Mittlerweile liegen **handfeste** Konzepte vor, aus denen hervorgeht, wie diese Geräte im Verbrauchermarkt eingesetzt werden können. Am Friseur vorbei – der will dieses ja nicht.

Gefährliche Symbiose

Auf der anderen Seite **warten** Globalplayer wie Amazon. Hier wurde kürzlich der erste Friseursalon in **London** eröffnet. Diese Tatsache wird ebenso bespottet wie belächelt, persönlich sehe ich das allerdings **vollkommen** anders. Amazon und Co. haben längst schon die **Fühler** zum Friseurhandwerk (Industrie) ausgestreckt und werben um Partner.

Den Tod vor Augen:

Wenn sich Amazon (oder Andere) mit den Großkonzernen der Haarkosmetikindustrie vereint und die Gunst der Stunde nutzt, nämlich den Moment, wenn Gesellen- und Meisterbrief im

DARSTELLUNG

Friseurhandwerk **nicht** mehr erforderlich sein werden. Spätestens dann wird so gut wie **allen** Frisuren in diesem Land das Lachen vergehen.

Das Spotten, über angeblich fachlich **unzureichende** Arbeiten, wie wir es in der Entstehungszeit der Discounter erlebt haben, wird wieder **aufleben**. Für die Kunden aber werden ein guter Preis in Verbindung mit vielen Innovationen zum Publikumsmagnet werden. Wir werden einen **nie** zuvor dagewesenen Boom an discountähnlichen Betrieben mit ansprechendem Ambiente und neuester Technologie erleben. Die Preise werden im Bereich des **normalen** liegen (keine Discountpreise).

Umsatz bleibt immer noch Menge mal Preis.

Durch **effiziente** Arbeitsgeschwindigkeit und **gute** Nachfrage werden diese Salons Umsätze generieren, mit denen durchaus auch **höhere** Löhne möglich werden.

Dieses wiederum wird Mitarbeiter aus herkömmlichen Salons anlocken, die hier ein neues Zuhause in **leitenden** Positionen finden.

Grund genug heute schon auf **beste** Qualität, **Kundenbindung** und ein **vernünftiges** Miteinander im Team zu setzen und **persönliche** Bindungen aufzubauen. Platz nach Oben ist immer ... Welche Möglichkeiten Sie haben, davon mehr in der nächsten Ausgabe.

Herzlichst
René Krombholz



ACHTUNG – URHEBERRECHT

Aus **gegebener** Veranlassung beschäftige ich mich mit dem schwierigen Thema „Bildrechte im Social-Media-Bereich“. Dabei geht es um **Urheberrechte**, die bei Bildern einem Fotografen gehören, der diese Bilder geschossen hat. Nun ist der **normale** Weg der, dass dieser Fotograf seine Bilder zur weiteren Vermarktung **weitergibt**, z.B. an Adobe. Grundsätzlich bleiben die Urheberrechte **immer** beim Urheber und zwar mindestens 50 Jahre. Das gleich gilt übrigens auch für Texte.

Adobe bietet diese Bilder zum **Kauf** an und erteilt beim Kauf eine **sogenannte** Lizenz, mit der die Bilder verwendet werden können. Ausdrücklich lässt die Adobe-Lizenz formell die Nutzung für die Bereiche des Social-Media-Marktes zu. Aber, **Achtung** und **Warnung** zugleich, denn jetzt beginnt die **Problematik**.

Wenn man nämlich Bilder aus einer solchen Adobe-Lizenz bei Facebook verwendet, ist in den **AGBs** von Facebook enthalten, dass im Augenblick des Betretens dieser Plattform, Facebook automatisch das Recht erworben hat, diese Bilder selbst **weiterverwenden** zu dürfen. Wenn das geschieht und der Fotograf dies bemerkt, läuft man Gefahr, wegen einer **nicht legitimierten Verwendung** der Bilder zu einer **Zahlung** vergattert zu werden.

Sich diesbezüglich an Adobe zu wenden, wird **keinen** Erfolg bringen, da Adobe sich kaum meldet bzw. mit nichtssagenden Antworten reagiert. Eine Klage gegen Adobe wird schwierig und sehr teuer, denn Adobe hat seinen Sitz in Irland und man müsste Adobe vor einem **dortigen** Gericht verklagen.

Es hilft da nur, abzuwägen, entweder ein Social-Media-Unternehmen auszuwählen, das keine ähnliche Praxis ausübt wie Facebook, oder nur noch **eigene** Fotos zu verwenden. Das von mir dargestellte Problem ist rechtlich **äußerst** schwierig und nicht in allen Fällen im Vorfeld zu klären. Man wird die Erfahrungen aus der **Praxis** abzuwarten haben. Sollte bei Euch ein **vergleichbarer** Vorfall bekannt geworden sein, lasst es mich bitte wissen, man kann **immer** hinzulernen.

Herzlichst
Bernd Werner



VIRTUELLE SALON-PLANUNG



Es war ein aufregender Tag.

"Jede Friseurinhaberin hat Vorstellungen und Ideen, was sie sich für ihren Traumsalon wünscht.

Als Boris mich das erste Mal im Salon besuchte, habe ich ihm genau meine Vorstellungen und Wünsche für meinen Traumsalon mitgeteilt. Beim zweiten Treffen stellte er mir einen Skizzenentwurf vor, mein Problem war aber, dass ich es mir nicht so richtig vorstellen konnte.

Doch beim dritten Besuch wurde es real und super schön. Alles was ich mir gewünscht habe und was auch Boris als Idee hatte, konnte er visuell in eine VR Brille packen. Es war fantastisch, nicht nur für mich, auch für mein Team. Wir konnten durch den Salon gehen und alles schon sehen, wie es dann aussehen kann und jetzt "wird".

Das Ganze mit der neuen Technik hat mich sehr beeindruckt und so wusste ich schon genau, wie mein zukünftiger Traumsalon aussieht.

Tage später hatte ich noch alles genau im Kopf und es zaubert mir noch heute ein Lächeln ins Gesicht.

Danke nochmal für diesen tollen Tag, lieber Boris.
Deine Jennifer Tevs"

Planungs-Sicherheit gibt Planungs-Freiheit!

Unser Angebot für Mandanten der Schaefer & Partner Consulting:
499 € statt ~~1500 €~~

Rufen Sie uns jetzt an!

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



www.interpartner.de

WIE DÜRFEN WIR FÜR DICH DA SEIN? SUPPORT ODER FULL SERVICE CENTER?

SERVICE

Rufe an so oft Du willst und wann Du am besten kannst.

Als **Supportkunde** sind wir in der Zeit von

Mo. – Fr. von 8:00 -18:00 Uhr

für Dich da ohne Anrufkosten.

Deine freundlichen Kassenexperten helfen Dir in jeder Situation. Egal, ob Du technische Probleme hast, oder einfach nur Fragen zu einer Anwendung. Gerne übernehmen wir auch die diversen Services für Dich.

Du hast Dich für das **Full Service Center** entschieden?

Dann sind für Dich untenstehende Dienstleistungen und viele mehr inklusive! Unter anderem sind wir von

Mo. – Fr. bis 20:00 Uhr sowie am

Sa. von 10:00 Uhr bis 14:00 Uhr zusätzlich für Dich da.

Bei Fragen sind wir sowie Deine persönlichen Ansprechpartner gerne für Dich da.

Dein Schaefer Digital Team



LEISTUNGSBILD SUPPORT SERVICE

Die 25 meist nachgefragten Serviceleistungen

Service	Dauer ca.*	Kosten ca.*
Steuerdaten (DATEV) und Kassenbuch Versand	15 Min.	25,00 €
Steuerkonto ändern/einfügen	15 Min.	25,00 €
Steuerkontorahmen ändern	1 1/2 Std.	150,00 €
Kassenprüfung / Betriebsprüfung Support	1 1/2 Std.	150,00 €
Neue Preisliste erstellen und einpflegen	30 Min.	50,00 €
Preislisten Update (einpflegen/aktualisieren)	15 Min.	25,00 €
Lagerbuchung/Inventur Support	30 Min.	50,00 €
Dienstleistungs-Button anlegen/ändern	15 Min.	25,00 €
Gutschein-Button anlegen/ändern	15 Min.	25,00 €
Mitarbeiter anlegen/ändern	15 Min.	25,00 €
Rabatte anlegen/ändern	15 Min.	25,00 €
Kundendublettensuche	15 Min.	25,00 €
Zahlart anlegen/ändern	15 Min.	25,00 €
Tagesabschluss nachholen/korrigieren	15 Min.	25,00 €
Kassendifferenz korrigieren	30 Min.	50,00 €
Belege nachdrucken/stornieren/umbuchen	30 Min.	50,00 €
Support bei Auswertungen	15 Min.	25,00 €
TSE Fehlermeldungen/Signierung	15 Min.	25,00 €
Newsletter Versand (ohne Schaefer Graphics)		200,00 €
Newsletter Versand (mit Schaefer Graphics)		ab 295,00 €
Postkartenversand pro Monat		100,00 €
SMS Aktion (zzgl. 0,08 € je SMS)	30 Min.	50,00 €
Kalender Service (Mitarbeiter, Dienstleistungen etc.)	30 Min.	50,00 €
Office/Fernzugriff	1 1/2 Std.	150,00 €
Victory Nachschulung (zu allen Modulen)	3 Std.	300,00 €

Weitere Serviceleistungen auf Anfrage.

*Supportdienstleistungen werden im 15 Minuten Takt berechnet. Je angefangene 15 Minuten kosten 25,-€.

Alle Preise zzgl. MwSt.

MOTIVATION FÜR DICH

Fehlt Dir manchmal die Motivation im Alltag? Fällt es Dir manchmal schwer, Deine **Energie** hochzuhalten? Dann kommen hier **vier** Tipps für Dich, wie Du lästige Energieräuber verhinderst und motivierter durch den Tag startest:

1. Neues zur Gewohnheit werden lassen

Ein ganz **großer** Energieräuber im Alltag ist Dein **Gehirn**. Es verbraucht die meiste Energie in Deinem Körper, im Ruhezustand fast ein Viertel Deines Energiebedarfs. Das Gehirn achtet darauf, dass immer ausreichend „**Strom**“ für bewusste Denkprozesse zur Verfügung steht und muss deshalb versuchen, an allen Ecken und Enden Energie zu sparen. Eine Möglichkeit, Energie zu sparen, ist es, **Neues** zur Gewohnheit zu machen. Dies gelingt Dir, in dem Du 4-6 Wochen dranbleibst und neue Abläufe immer und immer wieder **wiederholst**. Dann wird es zur Gewohnheit für Dein Gehirn und verbraucht **kaum** noch Energie. Denk zum Beispiel ans **tägliche** Zähneputzen. Als Kleinkind stellt es etwas **Neues** dar, bei dem das Gehirn bei jeder Bewegung nachdenken muss, was zu tun ist. Für Dich eine „**Nebenbei-Tätigkeit**“, die von ganz alleine abläuft und keine Energie verbraucht. Gib also nicht vorher schon auf, sondern bleibe mindestens 6 Wochen dran, Neues zur Gewohnheit werden zu lassen.

2. Erfolgserlebnisse sichtbar machen

Ohne Ziel vor Augen, weiß man gar nicht genau, in welche Richtung man gehen soll. Und es wird Energie verschwendet, weil man einmal in diese Richtung blickt und dann wieder in die andere, um dann wieder zu erkennen, dass doch der erste Weg der bessere war. Mach Dir Gedanken, was **genau** Dein Ziel ist und erstelle einen **Plan** für die Zielerreichung. Der Plan hilft Dir, in der Spur zu bleiben. Außerdem werden kleine

LASS DICH VON
MISSERFOLGEN
NICHT ENTMUTIGEN.

Zwischenschritte sichtbar, die Dir Erfolgserlebnisse auf dem Weg zum großen Ziel beschieren.

Feiere jeden noch so

kleinen **Erfolg**, jedes kleine Zwischenziel. Denn ein sichtbarer Erfolg, verleiht Dir **Selbstbewusstsein** und liefert Motivation und Energie, um weiter auf dem Weg zum großen Ziel zu bleiben.

3. Positiver Umgang mit Misserfolg

Lass Dich von Misserfolgen zwischendurch nicht entmutigen. Richtig erfolgreiche Menschen haben auf ihrem Weg zum Erfolg viele kleinere und größere Rückschläge erlitten, die man aber als Außenstehender oft gar nicht wahrnimmt. Wir erkennen nur die Erfolge der anderen und fragen uns, warum nur UNS SELBST Misserfolge passieren. Aber ich kann Euch beruhigen: Niederlagen gehören zu jedem von uns im Leben **mit** dazu. Es ist nur die Frage, wie wir damit umgehen. Lässt Du Dich davon klein machen und siehst Dich als Versager oder siehst Du den Misserfolg als einen kleinen Zwischenschritt auf dem Weg zum Erfolg. Deine Zukunft wird nicht durch einzelne Erfolge oder Misserfolge beeinflusst, sondern dadurch, welche **BEDEUTUNG** Du den Ereignissen gibst. Wenn Du ein **negatives** Erlebnis zu einer Erfahrung machst, durch die Du etwas für die **Zukunft** lernen konntest und es beim nächsten Mal besser machst, sparst Du sehr viel Energie, weil Du nicht in negativen Gedanken stecken bleibst.

4. Erwartungen den Druck nehmen

Im Laufe unseres Lebens **festigen** sich unsere Überzeugungen zunehmend zu grundlegenden Haltungen und Werten.

WEITERBILDUNG

Wurdest Du z.B. als Kind gelobt, wenn Du pünktlich warst, wird Dir Pünktlichkeit heute wichtig sein, hat also einen Wert für Dich. Solche Werte werden zu Ansprüchen an Dich selbst, die Dich unter Druck setzen, weil Du ihnen ständig gerecht werden möchtest. „Ich darf keine Fehler machen“, „alles muss immer perfekt sein“, „ich muss immer für andere da sein“, usw. Diese Sätze in Deinem Kopf **rauben** Dir sehr viel **Energie** und sollten öfter hinterfragt werden, ob sie tatsächlich stimmen bzw. ob sie wirklich immer eingelöst werden müssen. **Hör** öfter auf Dein **Bauchgefühl**, Deine **Intuition** und verliere Dich nicht in den von Dir selbst gesetzten Erwartungen. **Sag** öfter **nein** und erlaube Dir **gesunde Grenzen** zu setzen. Und ein bisschen **weniger** Perfektionismus hat auch noch niemandem geschadet, ganz im Gegenteil, weniger Perfektionismus entspannt ungemein.

Wenn Du dem Leben grundsätzlich vertraust, und daran glaubst, dass es wohlwollend ist, kannst Du mutiger und freier durchs Leben gehen und es ermöglicht Dir den Zugang zu Deinem grenzenlosen Potenzial, welches in Dir steckt. Komm zum nächsten **Leichtfüßer** Seminar und dann „arbeiten“ wir **gemeinsam** an der Verwirklichung.

Herzlichst
Lisa Aceves

Lisa Aceves

MELDE DICH AN!
LEICHTFÜSSER
14.–15.11.
DINKELSBÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com

WIR LIEFERN DIR
DEIN WEIHNACHTEN





KEINE LUST? KEINE ZEIT?

Wir können die Weihnachtsgeschenke an Deine Kunden komplett für Dich abwickeln.

RUF UNS AN!
09845/
989 260

Also nichts wie los: Booklet anfordern - aussuchen - ankreuzen - bestellen & die Freude und Treue Deiner Kunden genießen!

Und gleichzeitig Deinen Erfolg 2022 klar machen!

LOS GEHTS!

SEMINARTERMINE 2021 D/CH



SEMINARE 2021

Chef I

mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
07. – 09.11. in Dinkelsbühl/D

Chef II

mit Stefan Dax und Torsten Kowalsky
26. – 27.09. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation I

mit Linda Griebhammer oder Bastian Schaefer
17. – 18.10. in Oberdachstetten/D AUSGEBUCHT!
24. – 25.10. in Siegburg/D
07. – 08.11. in Eich/CH

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
24. – 25.10. in Oberdachstetten/D

Führung I

mit Harald Müller
17. – 18.10. in Dinkelsbühl/D

Durchstarter

mit Frank Greiner-Schwed
24. – 25.10. in Eich/CH

FÜR DICH

Leichtfüßler

mit Lisa Aceves
14. – 15.11. in Dinkelsbühl/D

Talentfinder

mit Lisa Aceves
24. – 25.10. in Dinkelsbühl/D

WEBSEMINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
Wird noch bekannt gegeben.



EVENT 2022

SPC-Kongress

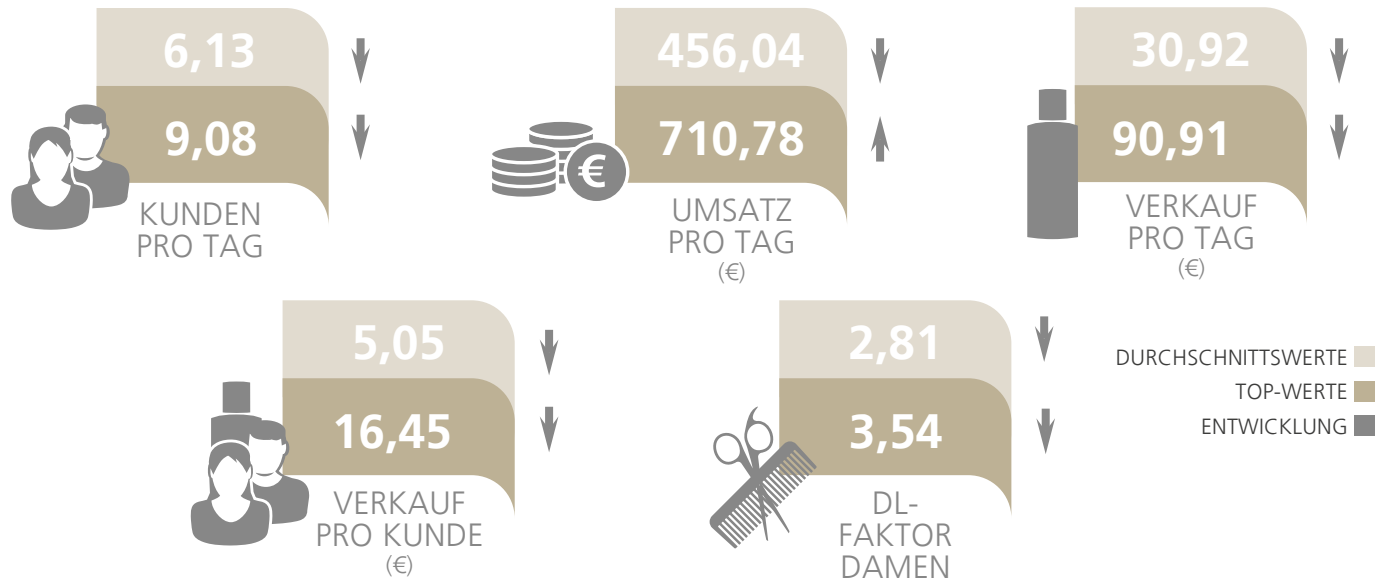
26.– 27.06. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D



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

ZAHLEN IM EINBLICK

WISSENSWERTES



Im August 2021 zeigt sich, dass im Durchschnitt pro Tag und pro Mitarbeiter 6,13 Kunden in den von uns ausgewerteten Salons bedient wurden. Dies ist ein Rückgang um 0,03 bediente Kunden pro Tag zum Vormonat. Die Betrachtung der vergangenen Monate zeigt, dass dieser Wert erstmals wieder rückläufig ist.

Auch die weiteren dargestellten Werte weisen eine sinkende Tendenz auf. Zurückzuführen ist dies einerseits sicherlich darauf, dass der August ein beliebter Urlaubsmonat ist, sowie darauf, dass seit dem 10. August 2021 ab einer Inzidenz von über 35 eine Testpflicht für den Friseurbesuch gilt.

Daher sollten solch kunden- und umsatzschwächere Monate, wie üblicherweise Januar / Februar sowie Juli / August, durch

spezifische Werbemaßnahmen zur Neukundengewinnung und der Erhöhung der Besuchsfrequenz belebt werden. Beispielsweise haben wir hierzu eine Weihnachtsaktion konzipiert, mit der normalerweise genau die schlechter ausgelasteten Monate gestärkt werden. Hier erhalten die Kunden, beginnend ab dem 1. Advent bis Heiligabend zwei Gutscheine über z. B. je 10 Euro, einlösbar auf Dienstleistungen. Diese Gutscheine können im Januar und Februar des Folgejahres eingelöst werden. Blättern Sie doch einfach eine Seite zurück und fordern Sie unsere diesjährige Weihnachtsaktion an.

**Zu beachten ist, dass es sich nicht um die Werte eines einzelnen Salons handelt, sondern um Durchschnittswerte aller ausgewerteten Salons in der jeweiligen Kategorie.*



SCHAEFER CONSULTING

Herausgeber:

Schaefer & Partner Consulting GbR, An der Hochstraße 15, 91617 Oberdachstetten
+49 (0) 09845 989 0 / schaefer-consulting.com



info@schaefer-consulting.com



Redaktion:

Stefanie Schäfer-Dax, schaefer-dax.stefanie@schaefer-consulting.com, +49 (0) 9845 989 217

Gestaltung:

Katrin Cervizzi, cervizzi.katrin@schaefer-graphics.com, +49 (0) 9845 989 202

Erscheinungsweise:

monatlich (am 15. des Monats)

Beiträge von Gastkommentatoren stellen nicht unbedingt
die Meinung der Schaefer Consulting, sowie der Redaktion dar.

Titelbild: © soup studio / Adobe Stock

S. 5: © lucadp / Adobe Stock

S. 9: © C. Schübler / Adobe Stock

S. 10: © Fotomanufaktur JL / Adobe Stock

S. 11: © urbancolors / Adobe Stock

S. 15: © cppzone / Adobe Stock

S. 16/17: © Ljupco Smokovski / Adobe Stock