

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
VORGEDACHT -
DIE NEUE REGIERUNG

SICHTWEISEN
DER WICHTIGSTE
MENSCH

DARSTELLUNG
BEREIT FÜR
DIE ZUKUNFT

VORGEDACHT – DIE NEUE REGIERUNG UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE FRISEURBRANCHE

Die neue Regierung ist gerade in Sondierungsgesprächen, in denen sich eine Ampel-Koalition abzeichnet. Sollte es hierzu kommen, wird Olaf Scholz Kanzler und wird mit Sicherheit eines seiner **großen** Wahlversprechen umsetzen: Der gesetzliche Mindestlohn steigt auf 12,- € pro Stunde. In welcher Geschwindigkeit dies erfolgt, bleibt abzuwarten. Nach meinem Dafürhalten wird dies innerhalb der ersten beiden Regierungsjahre - vielleicht in mehreren Schritten - erfolgen. Sollte es so kommen, hat dies **deutliche** Auswirkungen auf die Friseurbranche!

Denn die Lohnkosten sind bereits heute der **größte** Kostenblock in Friseurunternehmen. Optimalerweise betragen sie 45 % des Nettoumsatzes (ohne den Chef – sowohl als Umsatz- als auch als Kostenfaktor). Bei durchschnittlichen Gemeinkosten von 25 % und Warenkosten von rund 12,5 % verbleibt damit ein Gewinn von rund 17,5 % des Umsatzes netto beim Unternehmen. Dieser Gewinn wird auch benötigt, um nach den Steuern auf Einkommen und Ertrag die Rückzahlung für Kredite zu gewährleisten. Und auch die Pandemie hat den Unternehmen gezeigt, dass Rücklagen **extrem** wichtig sind, um unvorhergesehene Schließungen und Ausfälle zu überbrücken!

Wenn nun 45 % des Nettoumsatzes für Lohnkosten im Unternehmen ausgegeben werden, dann bedeutet dies folgendes für den Bruttolohn, der ausbezahlt werden kann (siehe auch **Rechenbeispiele** auf Seite 4):

1. Ein Mitarbeiter erhält in jedem Monat seinen Lohn, arbeitet aber nach Abzug von Urlaub und sonstigen Fehlzeiten effektiv 10,5 Monate im Jahr. Auf Monatshöhe betrachtet kann also der Lohnkostenanteil nur noch 39,38 % des Nettoumsatzes sein.

2. In den Lohnkosten sind die Arbeitgeberanteile von rund 25 % (inklusive Berufsgenossenschaft) des Bruttolohnes ebenfalls noch beinhaltet. Zieht man diese ab, um den Bruttolohn des Friseurs zu ermitteln, so verbleibt ein Bruttolohn von rund 31,50 %.

3. Da ein Mitarbeiter jedoch in den seltensten Fällen den Nettoumsatz betrachtet, sondern vielmehr, was er in die Kasse erwirtschaftet hat (ohne die Umsatzsteuer abzuziehen), muss man nun auch noch dies berücksichtigen. Dies bedeutet, dass – gemessen am Bruttoumsatz – max. 26,47 % des Umsatzes für den Bruttolohn des Mitarbeiters ausgegeben werden darf!

Wir können also festhalten, dass für voll eigenständig arbeitende Friseure **maximal** 26,47 % des Bruttoumsatzes als Lohn bezahlt werden kann. Da viele Unternehmer in **Faktoren** rechnen: Dies entspricht einem Faktor von **3,8**! Dies ist jedoch der absolute Mindestfaktor. Bedeutet also, dass der Lohn multipliziert mit 3,8 die **Mindestanforderung** an einen Mitarbeiter darstellt. Dies alles gilt jedoch nur, wenn der Mitarbeiter die **kompletten** Lohnkosten für sich selbst beanspruchen kann. Sollte es der Fall sein, dass auch Aushilfen, Auszubildende, Rezeptionisten oder Reinigungskräfte in dem Salon beschäftigt werden, so muss der Anteil entsprechend für den Friseur **reduziert** werden. Dafür erhält er dann ja auch die Hilfe, sei es durch Kassieren, terminie-

ren, Kundenservice zelebrieren, Handtücher zusammenlegen, fegen, usw. Andererseits kann er natürlich auch in dieser Zeit, in der er durch diese Tätigkeiten entlastet wird, Kunden bedienen. In Unternehmen, die mit vielen Zuarbeitern die Effektivität des Friseurs erhöhen, sind teilweise 15 % des Umsatzes für Zuarbeiterkosten abzuziehen. Würde man die obige Rechnung weiterführen, ergäbe dies, dass **maximal** 17,5 % des Bruttoumsatzes an den Friseur gezahlt werden kann, was einem Faktor von **5,7** entspricht.

Gehen wir zurück auf einen Stundenlohn von 12,- €, so bedeutet dies, dass ein Friseur pro Stunde einen Umsatz von 45,60 € erzielen muss, wenn er wirklich alles alleine macht ($12,- € * 3,8$).

Was bedeutet dies für Ihre Kalkulation?

Die Auslastung eines Friseurs sollte **optimalerweise** bei 85 % liegen. Unsere Auslastungsberechnungen zeigen jedoch, dass wir vom Optimalwert noch **weit** entfernt liegen! In guten Salons sind 70 % über das Jahr hinweg zu messen. Orientiert man sich an diesem Wert, würde dies bedeuten, dass wir einen Preis benötigen, der mindestens 1,10 € je Minute beträgt. Rechnen wir mit einer Auslastung von 50 %, so erhöht sich der Preis je Minute schon auf 1,52 €.

Der Referenzpreis für Waschen / Schneiden / Föhnen im Damenbereich, mit einem Zeitfaktor von kalkulierten 45 Minuten, muss also in solchen Salons dann je nach Auslastung zwischen 49,50 € und 68,40 € betragen.

In Salons mit Zuarbeiterkosten von 15 % muss dies dann ein Betrag von 68,40 € sein. Bei einer guten Auslastung von 70 % bedeutet dies einen Minutenpreis von 1,63 €, bei einer mittleren Auslastung von 50 % sind 2,28 € je Minute als Kalkulationsgrundlage heranzuziehen. Der Referenzpreis für Waschen / Schneiden / Föhnen im Damenbereich beträgt in solchen Salons somit 73,35 € bzw. 102,60 €.



RECHENBEISPIEL – OHNE ZUARBEIT

Lohnkosten	45,00 % des Nettoumsatzes
auf Monatshöhe	45,00 % / 12 Monate * 10,5 Monate = 39,38 %
- 25 % AG-Anteile	39,38 % / 1,25 = 31,50 %
- 19 % Umsatzsteuer	31,50 % / 1,19 = 26,47 %
≙ Faktor	3,8 (100 % / 26,47 %)

BERECHNUNG DES MINUTENPREISES

Umsatz pro Stunde	12,00 € * 3,8 = 45,60 €
Minutenpreis	45,60 € / 60 Minuten = 0,76 €
bei 70 % Auslastung	0,76 € / 0,70 ≈ 1,10 €
bei 50 % Auslastung	0,76 € / 0,50 ≈ 1,52 €

» Preis für Waschen / Schneiden / Föhnen
(terminiert auf 45 Minuten) bei 70 % Auslastung = 45,90 €

RECHENBEISPIEL – MIT ZUARBEIT

Lohnkosten	45,00 % des Nettoumsatzes
- 15 % Zuarbeit	45 % - 15 % = 30 %
auf Monatshöhe	30,00 % / 12 Monate * 10,5 Monate = 26,25 %
- 25 % AG-Anteile	26,25 % / 1,25 = 21,00 %
- 19 % Umsatzsteuer	21,00 % / 1,19 = 17,65 %
≙ Faktor	5,7 (100 % / 17,65 %)

BERECHNUNG DES MINUTENPREISES

Umsatz pro Stunde	12,00 € * 5,7 = 68,40 €
Minutenpreis	68,40 € / 60 Minuten = 1,14 €
bei 70 % Auslastung	1,14 € / 0,70 ≈ 1,63 €
bei 50 % Auslastung	1,14 € / 0,50 ≈ 2,28 €

» Preis für Waschen / Schneiden / Föhnen
(terminiert auf 45 Minuten) bei 70 % Auslastung = 73,35 €

FAZIT:

VON EINEM IMMER WIEDER GENANNTEN KALKULATIONS-
FAKTOR VON EINEM EURO JE MINUTE WERDEN WIR WEIT
ENTFERNT SEIN!

Meine Bitte daher an Sie: Kalkulieren Sie Ihre Preise mit den
aktuellen Zahlen für Ihr Unternehmen und tun Sie dies bei
jeder Änderung des Tarifvertrages – mindestens jedoch **einmal**
jährlich!

Weiterhin eine kalkulierte erfolgreiche Zeit
wünscht Ihnen herzlichst
Stefan Dax



AUF DEN CENT GENAU – PRODUKTPREISE IN VICTORY HINTERLEGEN / LIEFERANTENVERWALTUNG

SERVICE

Dein Lieferant hat **neue** Produktpreise angekündigt? Du nimmst **neue** Produkte in Deinem Sortiment auf, oder gar einen **neuen** Lieferanten, wie zum Beispiel **Miée**? Dann **übernehmen** wir für Dich die **Lieferantenverwaltung** und das Hinterlegen der **aktuellen** Preise in Victory.

Sende uns hierzu die **jeweilige** Preisliste von Deinen Lieferanten zu oder gebe uns die Kontaktdaten des **Markenvertreters**, damit wir sie für Dich anfordern können. Wir hinterlegen diesen Kontakt natürlich in unserem System, sodass wir ihn bei zukünftigen Änderungen direkt kontaktieren können. Haben wir die aktuelle Preisliste erhalten, bereiten wir diese auf und hinterlegen sie im System. Um diese dann in Deinem Kassensystem aktualisieren zu können, müssen wir uns auf Deinen Rechner aufschalten.

WICHTIG!

Die Preislisten müssen als Excel-Datei folgende Kriterien enthalten:

- EAN-Code
- Artikelnummer
- Artikelbezeichnung
- Einkaufs- sowie
- Verkaufspreis

Solltest Du individuelle Preise für die Produkte dieser Preisliste nutzen, bitten wir Dich, uns dies im Vorfeld mitzuteilen.

Bist Du ein Full-Service-Kunde, ist dieser Service selbstverständlich für Dich kostenfrei. Als **Support-Kunde** gelten folgende Preise:

Neue Preisliste erstellen und einpflegen
30 Min. – 50,00 €

Preislisten Update (einpflegen/aktualisieren)
15 Min. – 25,00 €

Bei Fragen sind wir gerne für Dich da!
Dein Victory Team

Alexander Brill, Thomas Scheder, Manuel Klerner,
Annett Maurer, Darlene-Melissa Gendrisch,
Marco Krückel und Niklas Albrecht (v.l.)



WER IST DER WICHTIGSTE MENSCH IN MEINEM LEBEN?

Schon die Frage **impliziert** die Möglichkeit sich entscheiden zu müssen. Wenn ich einfach sage, dass ich für mich, in **meinem** Leben der wichtigste Mensch bin, dann denken bestimmt viele, was für ein **Egoist**. Dabei wird uns doch gerade erklärt, was **Solidarität** ist.

Wenn ich nicht mich nenne, sondern jemanden Anderen, dann würdige ich vielleicht die Bedeutung eines einzelnen Menschen, habe aber vielleicht zeitgleich andere wichtige Menschen herabgewürdigt. Ein ziemliches **Dilemma**.

Wir stellen in unseren Seminaren **genau** diese Frage, denn wir hören ganz oft, dass unsere lieben Teilnehmer oft gerne anders handeln würden, als sie es schlussendlich tun. In dem Moment stellen sie den jeweils anderen **über** sich selbst. Das kannst Du so machen, würde ich Dir aber niemals empfehlen.

Die Top-Antwort auf die oben gestellte Frage ist übrigens mein Kind, obwohl hier auch schon wieder die Möglichkeit besteht, ein eventuell vorhandenes zweites Kind herabzuwürdigen. Mehr und mehr jedoch kommt als Antwort auch Ich, also nicht ich 😊, sondern das sagt der Teilnehmer von sich. Ja, aus unserer Sicht die einzige **nachvollziehbare** und **nachhaltige** Antwort!

Warum ist das so? Ganz einfach, nur wenn es mir wirklich gut geht, kann ich meine Kraft und meine Energie auch für **andere** einsetzen, z.B. für meine Kinder und ich habe schließlich gleich drei.

Doch Achtung, an dieser Stelle ist es sehr, sehr wichtig zu unterscheiden zwischen jemandem, der sein Ego befriedigen muss, also bei jeder möglichen Situation Ich, Ich, Ich ruft um Anderen zu gefallen, und jemandem, der seine Empfindung, sein Wohlgefühl aus sich selbst, also aus der **Selbstliebe** herausholt.

Dem Egoisten ist es im Wesentlichen wichtig, dass er viel hat zum Vorzeigen, also gegebenenfalls einen hohen sichtbaren Status besitzt. Dass er viel zu sagen hat, also gegebenenfalls viel Macht ausleben kann. Dem Egoisten ist es wichtig, dass er für das, was er tut, **viel** Aufmerksamkeit und Anerkennung von außen erntet. In jedem Fall geht es hier um die **Wirkung** im Außen und aus dem Außen.

Ganz im Gegenteil dazu steht das **Innen**. Jemand, dem bewusst ist, dass er der wichtigste Mensch in seinem Leben ist, weil er/sie nur dann auch für seine Kinder, seinen Partner, Freunde und Familie da sein kann und vor allen Dingen nützlich da sein kann, der wird sich immer um sich kümmern. Um sein Wohlbefinden, sein seelisches Gleichgewicht, Wissen-Erweiterung, körperlichen und sportlichen Ausgleich, gutes und gesundes Essen, gute Gespräche und viel Humor.

Also alles Dinge, die die **Balance** zwischen Körper, Geist und Seele beeinflussen und damit das Innen, das Innenleben. Also kann ich sagen, in dem Fall bestimmt sich alles aus dem **Innen** heraus. Es geht also darum möglichst stark und ausgeglichen zu sein, so dass ich gerade anderen Menschen dienlich

WAS ICH IM INNEN
ERLEBE, DAS WERDE
ICH AUCH IM
AUSSEN ERFAHREN!

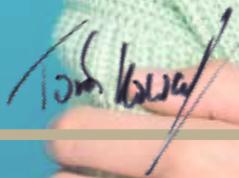
sein kann, ein Ansprechpartner sein kann, dem Anderen zuhören kann und wenn es gewünscht wird, auch mit Rat und Tat zur Seite zu stehen kann.

Damit kommen wir dann weiterführend zu der alten weisen Inschrift, die irgendwo in Ägypten niedergeschrieben ist: „Innen wie Außen“. Was ich im Innen erlebe, das werde ich auch im Außen erfahren!

Wenn ich also im Einklang mit mir bin, weil ich verstanden habe, dass ich der wichtigste Mensch in meinem Leben bin, dann werde ich diese Klarheit und Ruhe, die ich im Innen habe auch im Außen wahrnehmen und kann meinen Beitrag dafür leisten, dass auch jeder Andere in seinem Leben der/die Wichtigste sein kann oder auch werden kann.

Viel Spaß auf Deinem Weg nach Innen.

Herzlichst
Torsten Kowalsky



STEUERERKLÄRUNG 2020

ABGABEFRIST ENDE OKTOBER BEACHTEN!

Corona macht's möglich. Für die Abgabe der Steuererklärung für 2020 beim Finanzamt bekommen Sie **mehr** Zeit. So hat der Bundesrat am 25.06.2021 der Verlängerung der Abgabefrist für die Steuererklärung 2020 um **drei Monate** zugestimmt. Dies gilt für alle.

Im Klartext:

Die Steuererklärung 2020 müssen diejenigen, die ihre Steuererklärung selbst machen, erst am 31.10.2021 beim Finanzamt einreichen (statt am 31.07.2021), während jene, die ihren Steuerberater damit betrauen, noch bis zum 31.05.2022 Zeit haben. Darüber hinaus wird auch die Karenzzeit zur Verschonung von Verzugszinsen auf Steuerschulden um **drei Monate** ausgeweitet.

Wichtig: Da der 31.10.2021 ein Sonntag ist, verschiebt sich die Frist auf Montag, den 01.11.2021, in Bundesländern, in denen der 1. November ein Feiertag ist, ist der 02.11.2021 der letzte Abgabetermin für die Steuererklärung für 2020).

FINANZÄMTER MÜSSEN DIE STEUERZINSEN SENKEN

Bislang wurden Steuernachforderungen und Steuererstattungen gesetzlich mit monatlich 0,5 % – mithin 6 % jährlich – verzinst. Dies hat nun ein **Ende**.

Mit Beschluss vom 08. Juli 2021 hat das Bundesverfassungsgericht entschieden, dass die Verzinsung von Steuernachforderungen und -erstattungen mit einem Zinssatz von monatlich 0,5 % für Verzinsungszeiträume ab 01. Januar 2014 **verfassungswidrig** ist.

Die bisherige Verzinsung darf allerdings bis einschließlich des Jahres 2018 beibehalten werden.

Für Verzinsungszeiträume ab dem Jahr 2019 ist der Gesetzgeber dagegen **verpflichtet**, bis zum 31. Juli 2022 eine verfassungsgemäße Neuregelung zu schaffen.

miee

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

WOHLFÜHLMOMENT

Der neue Trendduft

Wilde Schönheit und süße Weiblichkeit
verzaubern mit frischer Eleganz Deine Sinne.

www.miee.de

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.



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

Miée

Die **Miée-Weihnachtsaktion** ist
ab 25. Oktober bei uns erhältlich
und beginnt am 01. November in Deinem Salon.

„Jade Leave In“-Creme ist nicht in der Aktion enthalten.

**Wir wünschen Dir wieder
viel Erfolg!**

www.miee.de

miee

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

HOMME N° 1²¹

Der neue Trendduft



Frisch, eisig, gradlinig.
Ein Duft mit vielen Kontrasten
und Intensität.

www.miee.de



Berufsverbände oder Interessengemeinschaften gibt es in allen Berufen, so auch bei den Friseur-Einrichtungsfirmen.

Greiner als Traditionsfirma und Familien-Unternehmen richtete Mitte September 2021 ein Händlertreffen in Pleidelsheim / Baden Württemberg aus und überreichte Interpartner den **Best Practice Award**.

"Wir bedanken uns ganz herzlich für diese Auszeichnung. Es ist einfach mit hochwertigen Produkten und zuverlässigen Partnern die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Und es macht einfach Spaß, wenn unsere Kunden schließlich den fertigen neu gestalteten Salon betreten und vor Glück strahlen." Ihr Boris Bächle mit dem ganzen Team

Lassen Sie uns auch Ihr *Lieblingseinrichter* sein. Rufen Sie uns jetzt an!

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



www.interpartner.de

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT?

In der letzten Ausgabe habe ich einen Blick über den Tellerrand gewagt, auch auf die Zeit nach Corona oder Bundestagswahl. Jetzt ist es soweit: Wir bekommen eine **neue** Regierung. Egal, ob Ampel-Koalition oder Jamaika, gewisse Dinge werden sich aufgrund der Gegebenheiten ohnehin **nicht** ändern. Wie weit Veränderungen uns treffen werden, ist allerdings **parteienabhängig**.

VERBRAUCHER – UNSERE KUNDEN

Die kommenden Jahre werden (ziemlich sicher) die Ära des Wohlstands beenden. Die Menschen werden nicht darben, aber den Gürtel **enger** schnallen müssen. Menschen möchten ihre Besitzstände wahren, das führt zu Spannungen und Sparverhalten. Vor uns steht eine Zeit voller **Veränderungen**, die auch verunsichern und die Geister scheiden. Werden Sie mit Ihrem Salon zu einem „Dritten Ort*“ mit klarer Einstellung und Alleinstellungsmerkmal.

(* „Dritte Orte“ sind halb-öffentlich inszenierte Lebensräume, an denen sich die Konsumenten vorübergehend zu Hause fühlen.)

KOSTEN – DAS LIEBE GELD

Alles wird teurer, klar. Jetzt aber richtig: 5 % mehr Inflation bedeuten auch 5 % Mehrkosten für Ihr Unternehmen! Weiterhin rasant **steigende** Kosten sind durch den Klimawandel bedingt, besonders im Energiebereich, aber auch Lieferengpässe und Materialknappheit verteuern Transporte und Produkte. Jetzt gilt es Kosten und Soll-Umsätze zu überprüfen und an Mitarbeiter zu kommunizieren. Eine Pflicht-Aufgabe für jeden Friseur Unternehmer bei der ohnehin geringen Marge in diesem Handwerk.

MITARBEITER – UNSERE ARBEITSKRÄFTE

Nichts wird in den nächsten Jahren so knapp wie die **Mitarbeiter**-Ressourcen. Das Friseurhandwerk verzeichnet aktuell 50 % **weniger** Auszubildende. Mitarbeiter scheiden aus Altersgründen, Ehe oder Mutterschutz aus, junge Friseure/innen kommen nur spärlich nach.

Bessere Bezahlung ist ein Thema, wir müssen dahin! Für welchen Salon dies, aufgrund stark steigender Kosten, realisierbar ist, wird sich zeigen.

Geld ist aber **nicht** alles! Junge Berufseinsteiger suchen nach Work / Life Balance, zunehmend aber auch nach Sicherheit.

Lidl und Aldi gelten bei jungen Menschen derzeit laut Umfragen als **sicherer** Arbeitgeber, noch vor Vodafone, Telekom oder anderen namhaften Unternehmen. Ein **Trugschluss** denke ich. Steht bei den Discountern doch in absehbarer Zeit die **Automatisierung** verschiedener Systeme und der Kassen bevor. Personal wird sich weitgehend erübrigen und Computer werden effizienter und billiger sein.

Es ist **zwingend** erforderlich, dass Unternehmen sich nicht verbiegen, wohl aber jungen Menschen und deren **Bedürfnissen** entgegenkommen.

DARSTELLUNG

FAZIT

Unsere Salons sind **wirtschaftliche** Unternehmen! Daher ist es gerade jetzt **unerlässlich**, alle Gegebenheiten zu überprüfen und auf wirtschaftlich gesunde Bahnen zu leiten. Friseure sind wirtschaftlich oft nicht gut bewandert, daher der Tipp: Holen Sie sich Ratschläge und Know-how von Fachleuten.

Um Mitarbeiter zu halten sind **Wertschätzung, faire** Bezahlung, aber auch **Transparenz** hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage und Erfordernissen unerlässlich.

Der Umgang mit Kunden indes wird nicht leichter. Daher ist es ratsam, die Mitarbeiter **stark** zu machen. Persönlichkeitsbildung im Friseurhandwerk ist (noch) weitgehend ein Fremdwort. Sie sollten diese Möglichkeiten aber nutzen.

Schauen Sie nicht was andere machen! Machen Sie **Ihr** Ding, suchen Sie sich **Alleinstellungsmerkmale**.

Das können Verbandsmitgliedschaften, Teilnahme an „Der faire Salon“ mit zahlreichen Kundenvorteilen oder auch erfolgte Weiterbildungsmaßnahmen Ihres Teams sein. Wichtig dabei ist die Kommunikation nach Außen! Warum hängen Sie entsprechende Urkunden nicht **werbewirksam** aus?

Alles in allem sollte Ihr **Unternehmenskonzept** für Kunden, wie auch für Mitarbeiter, klar und deutlich in **beide** Richtungen kommuniziert und gelebt werden.

Erinnern Sie sich an die letzten SPC Kongresse? Machen Sie Mitarbeiter **stark** – werden Sie zur **Marke** – nutzen Sie den digitalen **Wandel**..... alles das war Wissen für Ihre Zukunft ... alles das gilt es jetzt umzusetzen.

Viel Erfolg dabei!

Herzlichst
René Krombholz



ENDLICH WIEDER UNTER FRISEUREN - T.I.M. 2021

Man hat es Euch am Gesicht angesehen. Ihr wart so **glücklich**, dass Ihr Euch endlich wieder unter **Gleichgesinnten** weiterbilden und frischen Input auftanken konntet.

Am 12. September 2021 haben wir unsere jährlich stattfindende T.I.M. – Team in motion Veranstaltung über den Dächern der „schönsten Stadt“ Deutschlands (Focus) im wundervollen Meiser Design Hotel durchgeführt. Erfolgs-Friseur-Unternehmer und **Trainer Franc Braun** begeisterte mit seiner witzigen, charmanten und doch so wissensvermittelnden Art den gesamten Raum mit 80 Teilnehmern. „Viel Info, viel Emotionen, viel Spaß, viel Motivation“, so beschrieb Teilnehmerin Elena den inspirierenden Tag. Thema war „Über 130.000€ Umsatz pro Jahr pro Mitarbeiter! Wie geht das?“. Da haben alle Teilnehmer gerne die **Ohren** gespitzt. Mit Tipps rund um gemeinsame Ziele, Selbstmarketing, Einstellung, Eigeninitiative, Preise und Beratung lieferte Franc Braun **Denkanstöße** und jede Menge sofort umsetzbarer **Tipps** für das gesamte Team. „Und denkt daran: Wir gehen in den Salon, weil wir es **WOLLEN!**“ Die eigene Einstellung zum Beruf, zum Team und zu den Kunden macht den Unterschied. „Kunden lieben Mitarbeiter, die für das Unternehmen brennen! Mitarbeiter lieben Chefs, die für ihre Mitarbeiter brennen!“. Die besten Teams sind diejenigen, bei denen die Übergänge zwischen Chef und Mitarbeiter **fließend** sind, bei denen es nicht die einen und die anderen, sondern, wo es ein **WIR** gibt. Und mit seinem interaktiven Vortrag hat Referent Franc Braun es geschafft, **alle** mitzureißen und Lust auf mehr Erfolg gemacht.

Schön, dass eine Veranstaltung in diesem größeren Rahmen endlich wieder möglich war. Es hat allen sichtlich gutgetan. Die Schaefer Academy freut sich schon auf den nächsten T.I.M im nächsten Jahr am 18.09.2022 im Meiser Design Hotel.

„ÜBRIGENS:
KUNDEN LIEBEN MITARBEITER,
DIE FÜR DAS UNTERNEHMEN BRENNEN!“

MITARBEITER LIEBEN CHEFS,
DIE FÜR IHRE MITARBEITER BRENNEN!“
Franc Braun

Herzlichst
Lisa Aceves



„Ich bin vom T.I.M. begeistert, weil es ein super informativer Tag war, mit einem super Referenten. Ich hatte viel Spaß und habe viel dazugelernt.“
Eva Böhm, Böhm & Beauty Friseur

WEITERBILDUNG



SEMINARTERMINE 2021 D/CH



SEMINARE 2021

Chef I

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

Beratung und Kommunikation I

mit Linda Griebhammer oder Bastian Schaefer
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

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

25.10. AUSBILDUNG - Welche Vorteile ergeben sich für
Deinen Salon?



EVENTS 2022

SPC-Kongress

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

T.I.M - Team in Motion

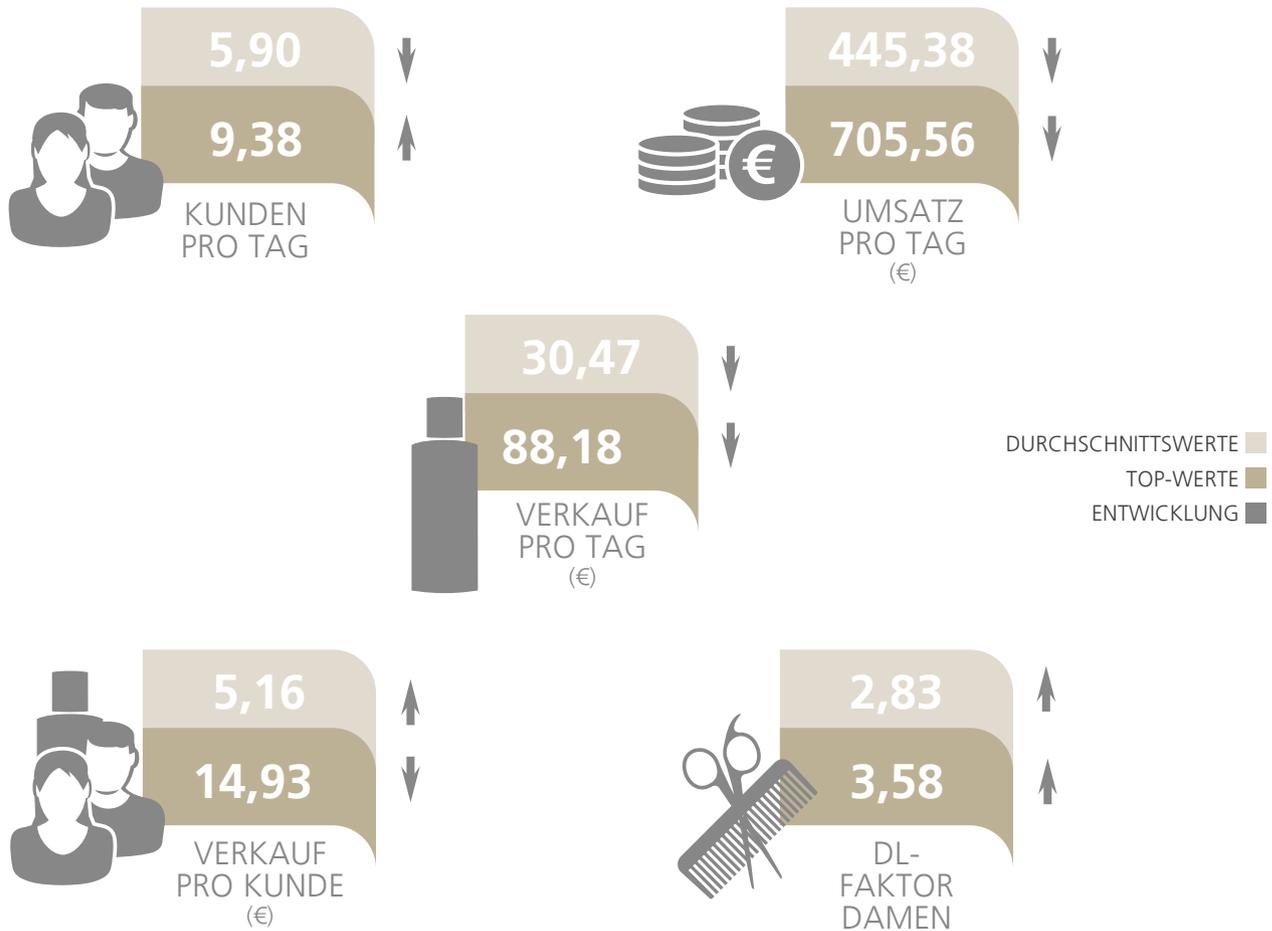
18.09. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D



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

ZAHLEN IM EINBLICK

WISSENSWERTES



*Zu beachten ist, dass es sich nicht um die Werte eines einzelnen Salons handelt, sondern um Durchschnittswerte aller ausgewerteten Salons in der jeweiligen Kategorie im September 2021.



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: © Subbotina Anna / Adobe Stock

S. 3: © Lemonsoup14 / Adobe Stock

S. 7: © deagreez / Adobe Stock

S. 8: © Marco2811 / Adobe Stock

S. 14: © jozefmicic / Adobe Stock