



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
WAHNSINN IM
POSITIVEN

SICHTWEISEN
NUTZE DIE
EMOTIONEN

DARSTELLUNG
NEUER SINN

April/Mai 2021 | N° 351

WAHNSINN IM POSITIVEN – UND LEIDER AUCH IM NEGATIVEN.

ZUERST DIE GUTEN NACHRICHTEN:

Umsatz:

Der März war in den meisten Salons „der Monat“ schlechthin! Er war **besser** als der Start nach dem ersten Lockdown im Mai letzten Jahres. Im Mittel hat der März die Planung von 2 Monaten (Januar und Februar) erreicht und die **meisten** Unternehmen hinken damit dem Plan nur noch **einen** Monat im Umsatz hinterher!

Gewinn:

Durch die Überbrückungshilfe III und das Kurzarbeitergeld haben die meisten Unternehmen aufgrund der **herausragenden** Umsatzsituation im März den **geplanten** Gewinn des ersten Quartals erreicht und in den meisten Fällen auch **übertroffen**. Selbst wenn das Geld aus den staatlichen Hilfen noch nicht auf dem Konto ist, so muss doch kostenrechnerisch richtig festgestellt werden, dass es ein überwiegend **gutes** erstes Quartal war!

Deutschland hat zusätzlich auch noch Investitionszuschüsse zu Corona-bedingten Umbauten gegeben und die Digitalisierung **gefördert**. Und davon haben Unternehmen wirklich profitiert!

UND DAVON HABEN
UNTERNEHMEN
WIRKLICH
PROFITIERT!

UND NUN DIE SCHLECHTEN NACHRICHTEN:

Unsere Einstellung!

Und dann hörst Du auf der anderen Seite die **Klagen** der Unternehmen und Unternehmer, es **dauert** alles zu lange, Zahlungen sind zwischenzeitlich gestoppt, die Impfkampagne lahmt, und so weiter. Das wird dann auch noch durch die Medien **angeheizt**. Ebenso werden natürlich **alle** Fehlschläge in den Medien durch das berühmte Dorf getrieben. Und so wird das **Gute**, was veranlasst wurde, gar nicht mehr gelobt! Ich will hier **keinen** Lobgesang auf unser Deutschland geben, auch bei uns läuft so **einiges** – ja zum Teil wirklich **richtig – schief**, das ist Fakt! Und auch **ich** kann seitens der Politik nicht **alles** nachvollziehen, was warum an Regelvorgaben erfolgt. Eines kann ich aber mit **Gewissheit** sagen: Ich bin froh, in Deutschland zu leben und nicht sonst in irgendeinem Land auf dieser Welt.

Ich **wundere** mich echt: Das **Gute** wird selten wahrgenommen, das **Schlechte** ist dauernd in unseren Köpfen! Und so habe ich in den letzten Wochen erlebt, dass die guten Nachrichten **nicht** mehr gesehen werden: Der beste von mir betreute Mitarbeiter machte im März einen Umsatz von etwas über 40.000 €! Der bestbezahlte Mitarbeiter hat für seine Leistung im März einen Lohn aus Leistung von fast 8.000,- € zu erwarten. Die Trinkgeldkassen sind zum großen Teil **übergequollen**. Wirtschaftlich gesehen ist das meiste in Ordnung und doch **hadern** die Menschen und auch die Unternehmer!

Warum ist das so?

Weil die **Führung** nachlässt! In Unternehmen ohne **klare** Ansagen und vor allem der Durchsetzungskraft! In der Politik mit einem Flickenteppich in Deutschland, **ohne** klare Zielsetzung und damit **nicht** absehbar! Bei den Menschen selbst aufgrund **fehlender** Klarheit!

Was **lehrt** mich das: Es gilt mein bereits so oft wiederholter Grundsatz der 3 K's der Führung:

Klarheit – Kommunikation – Konsequenz

Klarheit:

Das Ziel und der Weg **müssen** im Kopf des Unternehmers absolut **klar** sein. Ebenso die Regeln und Grundsätze, die im Unternehmen dabei Gültigkeit besitzen.

Kommunikation:

Diese Klarheit muss auch **allen** beteiligten Personen bekannt sein. Dies gilt für den unternehmerischen als auch den **privaten** Bereich.

Konsequenz:

Insbesondere im Unternehmen **müssen** sich die Mitarbeiter und Partner an die Regeln und Vorgaben **halten**. Es hat keinen dauerhaften Wert, wenn jemand zwar erfolgreich handelt, **nicht** jedoch die Regeln einhält. Und hier muss es immer eine **Folge** haben, wenn **Abweichungen** vorhanden sind!
Insofern vertraue ich darauf,

- dass wir alle genau wissen, mit **welchen** Regeln wir diese Ziele erreichen wollen,
- auf unsere Sprache, um dies **mitzuteilen** und
- letztlich – und da bin ich mir leider nicht immer so sicher – auf die **Durchsetzungsfähigkeit** unserer Führungskräfte!

Und denken Sie bitte alle daran: Eine Pandemie kann Ihren Plan vielleicht **verzögern**, sie hat jedoch **nicht** die Kraft, zu verhindern, Ihre Ziele – dann vielleicht später – zu erreichen! Und auch Bullermann, ein Rhetoriktrainer, sagte einmal provokant: „**SCHLECHTE ZEITEN SIND GUTE ZEITEN FÜR GUTE LEUTE!**“

Und wir alle gehören zu den Guten!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen erfolgreiche Wochen,

Monate und Jahre!

Herzlichst
Stefan Dax



NUTZE DIE POSITIVEN EMOTIONEN

UND DAS GROSSE INTERESSE WÄHREND DER FUSSBALL-EUROPAMEISTERSCHAFT!

Ab dem 11. Juni 2021 ist es wieder so weit und die 24 **besten** Mannschaften Europas treten bei der **Fußballeuropameisterschaft** gegeneinander an. **Höchste** Zeit also für Dich und Deinen Salon sich Gedanken zu machen, wie Du dieses Mega-Event auch für Dich und Deine Kunden nutzen kannst. Und **eines** vorneweg: Es geht nicht darum, dass Du Dich jetzt auf einmal für Fußballdetails interessierst oder gar zum eingefleischten Fan werden musst. Nein! Es geht darum, die positiven Emotionen, sowie die große mediale Präsenz der Fußball-Europameisterschaft für sich zu nutzen. Denn egal wann Du z.B. Radio oder Fernsehen anschaltest, die Zeitung aufschlägst oder Deinen Internetbrowser startest – die EM ist überall! Von daher ein sehr geeigneter Moment, um dies als Gesprächseinstieg bei Deinen Kunden zu nutzen. Heute möchte ich Dir Anregungen geben, wie Du die EM für Deine Stammkunden, zukünftigen Neukunden und auch schon verlorene Kunden nutzen kannst.

Stammkunden und Neukunden

Weiterempfehlung und Mundpropaganda bringt bekanntlich die meisten Neukunden. Mein Vorschlag für Dich: Gestalte ein Gewinnspiel unter dem Motto „**Fußballeuropameisterschaft**“ und verteile **speziell** zur EM gedruckte Gutscheine zur **Weiterempfehlung** an Deine Stammkunden. Unter allen eingelösten Gutscheinen wird am Ende des Einlösezeitraums (Tag des EM-Finales am 11.07.2021) ein **Gewinner** gezogen. Bringt Dir diese Aktion z.B. 100 Neukunden, resultieren bei einer durchschnittlichen Neukundenbindung von 50 % daraus 50 zukünftige Stammkunden. Bei einem Umsatz pro Kunde

von 60,- €, sowie einer Besuchsfrequenz von sechs Besuchen pro Jahr, ergibt sich hieraus ein Mehrumsatz von 18.000,- €. Also sei **kreativ** was den Gewinn angeht. Dieser sollte natürlich spannend für **jeden** Kunden sein. Was Dir bleibt, sind neben den 18.000,- € Mehrumsatz, **begeisterte** Stammkunden und jede Menge Neukunden.

Auch bei den schon verlorenen Kunden hast Du die Möglichkeit, die Europameisterschaft als Aufhänger zu nutzen. Wolltest Du schon lange einmal Deine **ausgebliebenen** Stammkunden anschreiben, um diese wieder für Deinen Salon zu gewinnen, kannst Du dies jetzt unter dem Motto „**Europameisterschaft**“ tun. Hierzu haben wir bei Schaefer & Partner Consulting ein spezielles Anschreiben in Form eines EM-Tickets entwickelt. Im Durchschnitt kommen übrigens 20 % der verlorenen Kunden durch ein solches Schreiben wieder zurück.

Und noch ein kleiner Tipp: Hast Du gerne einen **spielerischen** Effekt im Salon? Beispielsweise ein **Würfelspiel** am Ende des Kundenbesuchs an der Kasse? Dann mach Dir doch einmal Gedanken, wie Du Tipp-Kick-Männchen anstatt dessen einsetzen kannst. Hier hast Du die **Möglichkeit** mit Deinen Kunden zu wetten. Eine Art Torwandschießen im Kleinformat. **Zusatzdienstleistungen** beim nächsten Besuch, Preisvorteile und andere Gewinne erwarten Deine Kunden. Mach Dir Gedanken was für Dich und Dein Konzept stimmig ist.

Auch wenn Du Dich selbst nicht 100% für den Fußballsport begeistern kannst, denk daran – „der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!“.

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



SICHTWEISEN

DEINE SCHAEFER-
GRAPHICS STÜRMT
AN DEINER SEITE!
RUF UNS AN!
09845/989260

Simone
Bergfeld



**Begrüße mit uns herzlich Sabine Bergfeld.
Sie übernimmt als Markenrepräsentantin den süddeutschen Raum für Miée.**

Herzlich Willkommen bei Miée.

Magst Du was zu Dir erzählen?

Ich bin die Simone Bergfeld, wohne im schönen Allgäu, war 26 Jahre als Friseurmeisterin tätig, habe es geliebt und gelebt.

Wie bist Du zu Miée gekommen?

Ich bin auf die Homepage von Miée gestoßen und dachte gleich „boah!“ . „Die“ haben und machen genau das, was für mich im Geschäft immer wichtig ist, aber kaum noch mit Produktpartnern möglich war. Weil die Philosophie von Miée das ist, was ich mir für mich und andere „Vollblut-Stylisten“wünsche, bin ich zu Miée gekommen.

Was ist der Kernpunkt von Miée, den Du vermitteln willst?

Ich möchte, dass die Stylisten ihr Werk mit dieser sichtbar wirkenden Pflege unterstreichen und hervorheben können, dadurch noch glücklichere Kunden haben.

Was fasziniert Dich an Miée?

Glanzvolle, gepflegte Ergebnisse!
Durchdachtes Pflegesystem – die hochwertigen Inhaltsstoffe in Kombination mit dem eigenen Lieblingsduft.

Was darf bei Dir zuhaus nie ausgehen?

Nüsse!

Du bist ja zukünftig im süddeutschen Raum unterwegs. Dieses Präsentieren ist gerade am Anfang aufregend. Wie entspannst Du Dich?

Hauptsache draussen. Natur ist mein Ruhepol.

Was ist für Dich wirklich wichtig?

Harmonie und fröhliche, ehrliche, zuverlässige Menschen an meiner Seite.

Was magst Du nicht?

„Weißwurst“.

Wenn Du ein Tier wärst, welches?

Ich wäre ein Steinadler und könnte in der Thermik segeln.

Wir wünschen Dir viel Spaß und möge 2021 Dein Jahr sein.

DAS MACHT (NEUEN) SINN

Das Image des Friseurberufs ist nicht **unbedingt** das Beste. Vorurteile, aber auch betrübliche und weniger schöne Tatsachen, werfen **Schatten** auf diese Branche, die sich eigentlich **lieber** als trendig und modern im Scheinwerferlicht repräsentiert. Hinter den Kulissen, im Salonalltag, sieht es nicht immer so **rosig** aus. Dieses Handwerk ist mit etlichen Problemen behaftet. Die Erkenntnis, dass diese **meist** hausgemacht sind, hilft auch nicht **immer** weiter.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, **wie** sich Ihre Mitarbeiter in diesem Beruf **fühlen**?

Offensichtlich sind die Antworten **nicht** immer so positiv, sonst würden nicht 50 % der Berufsanfänger während und nach Abschluss der Lehre den Beruf **wechseln**.

10 Millionen €, die der deutsche Staat monatlich für arbeitslose Friseurinnen ausgibt, während viele Betriebe **händeringend** Mitarbeiter suchen, zeichnen ein ähnliches Bild. Natürlich lockt auch der (schwarze) Nebenverdienst zum Arbeitslosengeld, aber das ist **nicht** die Regel.

Menschen wollen in der Regel etwas **leisten**, Anerkennung ernten und sich selbst beweisen, diese wissenschaftlich fundierte Erkenntnis sollten sich **Unternehmer** zu Nutze machen. Die des Lockdowns haben wir genutzt und unser Team zu **intensiven** Gesprächsrunden eingeladen. Diese wurden selbstverständlich als **Arbeitszeit** entlohnt, auch wenn das meiste digital geschah. Wir haben das zum Thema gemacht, was zu dieser Zeit über unser Handwerk in den Medien berichtet wurde. Das war einiges und vieles war **positiv** dabei.

Wir haben auch **zurückgeschaut**, um zu erkennen, was in den letzten Jahren in dieser Branche schiefgelaufen ist, eine

ebenfalls **wertvolle** Erkenntnis, aus welcher sich Schlüsse zum Bessermachen ableiten lassen.

So haben wir es **geschafft**, für unser Team das Berufsbild **neu** zu definieren und den Gedanken unserer Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ zu **intensivieren** und als Mehrwert für Kunden **neu** zu interpretieren. Ein Alleinstellungsmerkmal sondergleichen, welches **alle**, vom Zukunftsinstitut genannten **Megatrends** der Nach-Coronazeit, **erfüllt**.

Nachhaltigkeit zu interpretieren und für sein eigenes Handwerk zu nutzen, das bedeutet sich **selbst** neu erfinden. Ein spannendes Unterfangen. Als Chef war ich erstaunt über **viele** Ideen, die dazu auch aus meinem Team kamen.

Eines hatte ich zuvor gar nicht auf dem Schirm: Unsere Mitarbeiter erlebten eine neue, aufwertende **Sinngebung** des Friseurberufes und ihrer Arbeit. Das macht Spaß, das fordert und alle im Team erkennen, dass sie den Erfolg und das Ansehen dieses Berufes **selbst** in den Händen haben.

Unsere Vorgehensweise, Erkenntnisse, unseren Weg, all das haben wir im **Mitgliederbereich** der Wertegemeinschaft mit Lehrinhalten versehen und dokumentiert.

Zur Nachahmung empfohlen.... Viel Erfolg dabei!

Herzlichst
René Krombholz



DARSTELLUNG





K
KAUFFELD
FRISEURE

"Eine tolle Zusammenarbeit mit einem schönen Ergebnis!

Jeder Wunsch, jede Kritik und jeder Änderungsgedanke wurde gehört und direkt umgesetzt. Boris war immer erreichbar und mit unaufdringlicher Fürsorge und Einfühlungsvermögen entstand unser Kleinod. Interpartner können wir nur empfehlen."

Niels Kauffeld

Vereinbaren Sie jetzt Ihren Termin mit uns!

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



www.interpartner.de

DAS GESICHT ZUR STIMME BEI SCHAEFER DIGITAL

SERVICE

MAGST DU WAS ÜBER DICH ERZÄHLEN?

Ich heiße Manuel Thiago Klerner und bin 33 Jahre alt.
Ursprünglich komme ich vom wunderschönen Starnberger See.

WAS MACHST DU BEI SCHAEFER&PARTNER?

Mein Schwerpunkt liegt im Coaching sowie in der Kundenbetreuung. Der direkte Kontakt zum Kunden ist mir besonders wichtig. Denn nur so kann man in der Zukunft besser, effektiver und fortschrittlich bleiben.

SEIT WANN BIST DU BEI SCHAEFER&PARTNER ?

Seit Juni 2020.

WAS SIND DEINE HOBBYS?

Joggen, Rennradfahren und Skifahren.

WAS WOLLTEST DU SCHON IMMER EINMAL MACHEN?

Mit meinem Hund Emma im Camper
durch Irland fahren.

Ich freue mich darauf, mit Euch persönlich
zu sprechen!

Herzlichst
Manuel Klerner



TROUBLESHOOTER ODER FÜHRUNGSKRAFT?

Unternehmer sollen **Verantwortung** übernehmen. Das ist klar. Aber welches **Folgeverhalten** kann dadurch entstehen? Viele haben durch diese Anforderung die **Neigung**, sich für fast alles verantwortlich zu fühlen. Kommt ein/e MitarbeiterIN in seiner/ihrer Lösungssuche nicht weiter, steht die Führungskraft parat und bietet **meist** die optimale Lösung. Gibt es Konflikte im Team, rutscht der Chef schnell in die Rolle des **Moderators**, um wieder für eine **gute** Atmosphäre zu sorgen. Gibt es eine Aufgabe, für die andere keine Zeit haben, springt die **Führungskraft** natürlich ein.

Viele Friseur-Unternehmer werden sich in dieser Beschreibung **sicher** sehr gut **wiederfinden**. Ich kenne dies auch aus eigenen Erfahrungen. Gerade wenn wir neue Assistenten ausbilden, hatten einige ihrer Ausbilder oft Probleme, sie „flügge“ werden zu lassen und haben ihre Arbeiten noch einmal und noch einmal **korrekturgelesen**, damit beim Teamchef auch ganz **sicher** keine Fehler ankommen.

Allerdings sollte man eines dabei **nicht** unterschätzen: Der neue Mitarbeiter gewöhnt sich daran, „hinter sich“ einen „doppelten Boden“ zu haben, der ihm Fehler korrigiert, Aufgaben abnimmt und damit auch die Verantwortung für ihn übernimmt. **Wie** soll er dann **selbst** lernen, Verantwortung zu übernehmen und in etwas anspruchsvolleren Aufgaben Lösungen **selbst** zu finden? Höre dann aber von den Ausbildern, er könne noch keinen „Freischein“ geben, da der neue Mitarbeiter immer noch **zahlreiche** Fehler macht. Aber macht er die vielleicht nur, weil er sich auf den Ausbilder **verlassen** kann?

So gibt es also viele Führungskräfte, die alle Probleme im Unternehmen zu **ihrem** Problem machen und ständig Troubleshooter sind, anstatt ihr Team und ihr Unternehmen **strategisch** zu führen. Zudem machen diese Führungskräfte als Heilsbringer **immer** ihre Mitarbeiter kleiner als diese sind. Die Leader sind die Retter und die Mitarbeiter sind die Geretteten. Diese müssen und wollen aber eigentlich **nicht** gerettet werden. Sie sollen als **selbstständige** Mitarbeiter eigene Lösungen entwickeln und Verantwortung übernehmen.

Wenn die Führungskraft **immer** selbst die Lösungen sucht, dann ist sie **keine** Führungskraft, sondern ein Chef, der **keine** Verantwortung und Vertrauen abgeben möchte. Dies geht auch **oft** mit dem Problem des Perfektionisten einher, der über alles noch einmal sein prüfendes Auge wirft und damit dem Mitarbeiter das Gefühl gibt, es **nie** richtig zu machen. Es gibt viele Studien, die belegen, dass das Gefühl sich einbringen zu können, die Jobzufriedenheit deutlich erhöht. Empfundener Stress hat nur **selten** mit Arbeitsüberlastung, sondern viel häufiger mit dem Gefühl der Machtlosigkeit zu tun. So können sie **nicht** gestalten, sondern dürfen nur dies umsetzen, was andere ihnen auftragen. Wenn diese Mitarbeiter dann vielleicht auch noch im Beisein der Kunden **„korrigiert“** werden, ist es um die Eigenmotivation der Mitarbeiter schnell geschehen.

Also: Nimm Dich **aus** der Verantwortung und aus dem Tagesgeschäft der Lösungssuche, und **entwickele** Dein Team. Nimm Dir **Zeit**, Dein Team zu führen, führe viele Gespräche, indem Du aber die Gespräche mit Deinen Fragen führst und **nicht** Lösungen bietest. Kommen also Mitarbeiter mit einer **Aufga-**

WEITERBILDUNG

benstellung, dann denke **nicht** über Lösungen nach, sondern **stelle** Fragen, die den Mitarbeiter selbst veranlassen, den richtigen Lösungsweg einzuschlagen. „Was würdest Du tun, wenn Du die Verantwortung hättest?“.

Coache Deine Mitarbeiter mit Deiner Erfahrung, aber lasse die **Verantwortung** bei **ihnen** und **schenke** ihnen damit das **Vertrauen**, einen guten Lösungsweg zu finden. Dann hat der Mitarbeiter ein ganz anderes Erfolgserlebnis und Du hast immer **mehr** Entlastung im Alltag, so dass Du schon bald in einigen Bereichen nicht mehr gefragt und gefordert wirst. Du machst Dich **unabhängig** und schaffst Dir so mehr **Freiraum** für Deine eigentlichen Aufgaben als Führungskraft.

MELDE DICH AN!
FÜHRUNG I:
25./26.4.21
IN DINKELSBÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com

Und freue Dich **ehrlich** mit und über die **Erfolge** Deiner Mitarbeiter! Je **stärker** Dein Team wird, desto **stärker** ist Dein Unternehmen und desto **mehr** bist Du Deiner Verantwortung als Führungskraft gerecht geworden.

Herzlichst,
Harald Müller

STILLSTAND DER BARBER ANGELS - WAS HEISST DAS FÜR DIE ÄRMSTEN DER ARMEN?

BARBER ANGELS LASSEN 1 JAHR PAUSE REVUE PASSIEREN!

Biberach a. d. Riß – 31.03.2021

Für alle Menschen war das letzte Jahr wohl eine Zerreißprobe: ganz gleich ob berufstätig, arbeitssuchend, angestellt oder selbständig, gesund oder krank, arm oder reich.

Aber es gibt dann die kleinen aber feinen Unterschiede: Menschen, die sich am Rande der Gesellschaft bewegen, die von finanziellen Hilfestellungen und sozialem Engagement abhängig sind. Diesen Randgruppen begegnen die Barber Angels normalerweise außerhalb ihres Daseins als Friseure oder Barber. Nämlich in ihrem Engagement als ehrenamtliche Barber Angels. „Was wir tun ist ganz simpel und bedeutet doch so viel für die Menschen, die wir bei unseren Einsätzen treffen“, sagt Claus Niedermaier, Begründer und Präsident der Barber Angels Brotherhood e.V. „Wir zeigen Bedürftigen Wertschätzung, geben ihnen ein großes Stück Selbstwertgefühl und damit Lebensqualität zurück. So machen wir zumindest den optischen Unterschied zwischen obdachlosen oder sozial schwachen Personen im Vergleich zum Rest der Bevölkerung wett.“ Seit einem Jahr sind den Angels die Hände und Friseurscheren gebunden. Wie der Rest der Nation sind sie zum Stillstand verdammt, eine fast unerträgliche Situation für den Verein. „Wir engagieren uns im Moment anderweitig,“ berichtet Niedermaier weiter, „aber leider sind es nur ein paar Tropfen auf dem heißen Stein“.

Ein nicht so haariges aber atemberaubendes aktuelles Projekt hat das Chapter Sachsen-Anhalt unter der Leitung von Chrissi und Nicolo Gruhn auf die Beine gestellt. „Transport der Hoffnung 2.0“ nennt sich die Aktion, die bereits zum zweiten Mal läuft. Dafür wurden vorwiegend Lebensmittel in einem 40-Tonner nach Mallorca geliefert. Grund ist der ausbleibende

Tourismus auf Mallorca und die damit verbundene steigende Zahl der Bedürftigen auf der Insel.

„Wir harren der Dinge“, bringt es Präsident Niedermaier auf den Punkt, „und hoffen, dass diese schreckliche Pandemie auf der ganzen Welt bald ein Ende findet und wir wieder unserer Leidenschaft nachgehen können!“

Seit 2016 haben die Barber Angels erfolgreiche und inzwischen nachhaltige Einsätze in München, Stuttgart unter Schirmherrschaft von Ministerpräsident Winfried Kretschmann, Köln, Bonn, Düsseldorf und Bochum unter Schirmherrschaft von MP Armin Laschet, in Saarbrücken unter Schirmherrschaft der damaligen Ministerpräsidentin des Saarlandes, Frau Annegret Kramp-Karrenbauer, in Hanau, Wiesbaden, Frankfurt und Offenbach unter Schirmherrschaft von MP Volker Bouffier, in Hamburg unter Schirmherrschaft des damaligen Ersten Bürgermeisters Olaf Scholz, Salzgitter, Hannover und Braunschweig unter Schirmherrschaft des niedersächsischen Ministerpräsidenten Stephan Weil, auch in Dresden unter Schirmherrschaft des MP Michael Kretschmer sowie in Schwerin, Leipzig und Chemnitz durchgeführt. Damit ist eine nachhaltige Flächendeckung in Deutschland gegeben.

Ziel aller ersten Einsätze ist die Nachhaltigkeit - die Barber Angels kommen alle 3-4 Monate wieder! Nach den ersten Einsätzen in allen Städten durch die FIRST-Angels/Gründungsmitglieder generieren sich dort BAB-Regionalleitungen/Zenturios, die sich fortan nachhaltig und in regelmäßigen Abständen in ihrer Region – gemeinsam mit den sozialen Einrichtungen vor Ort – um Haar- und Bartschnitte der wohnungslosen und bedürftigen Menschen kümmern. Seit 2018 und 2019 fanden

und finden weitere Auslandseinsätze in Österreich, in den Niederlanden und auf Mallorca und dem Festland Spanien statt. Erste Auszeichnungen/Ehrenpreise wurden verliehen: Verleihung des „Hildegard-Wohlgemuth-Preises“ wird alle 5 Jahre verliehen von der Hildegard-Wohlgemuth-Stiftung/OFF Freiburg im November 2018, der „Großen Preis der Menschlichkeit Frankreichs 2019“ im Mai 2019, der „Grand Prix Humanitaire de France 2019“- die Goldmedaille am Bande in Paris sowie die Einladung des Bundespräsidenten Frank-Walter Steinmeier vom Bundespräsidialamt zum Bürgerfest 2018 für herausragende Ehrenamtsarbeit.

Über „Barber Angels Brotherhood e.V.“

Am 27. November 2016 gründete Claus Niedermaier, der Figaro aus Biberach an der Riß gemeinsam mit befreundeten Kollegen den Club „Barber Angels Brotherhood“, der seit dem 8. November 2017 als Verein unter der Geschäfts-Nr. VR 721180 beim Registergericht Ulm eingetragen, als gemeinnützig vom Finanzamt Biberach unter St.Nr. 54002/41620 aner-

kannt und zur Ausstellung von Spendenquittungen berechtigt ist. Claus Niedermaier, der „Figaro von Biberach“, arbeitete nach seiner Friseurlehre in London, Paris und Mailand. Er machte seinen Meister und praktizierte u.a. in Los Angeles bei einem der weltweit bekanntesten Friseure aus Beverly Hills. Seit 1992 betreibt er im heimischen Biberach seinen eigenen Salon „Figaro Claus“ mit 12 Mitarbeitern. Die „Barber Angels“ sind seither mit bereits über 300 Mitgliedern bundesweit in Deutschland, Österreich, der Schweiz, in Spanien/Mallorca und in den Niederlanden jede Woche im Einsatz und geben Obdachlosen und anderen Bedürftigen durch kostenlose Haar- und Bartschnitte „ihr Gesicht zurück“. Die „Barber Angels“ zahlen monatlich € 15,-, ganzjährig € 180,- Clubbeitrag. Alle Club-Kollegen erhalten ihren exklusiven Barber Angels-Namen, Zugriff zur eigenen „Barber Angels“-Bekleidung im unverwechselbaren Bikerstil und Zugang zum Schulungskonzept der Bruderschaft: www.b-a-b.club.





WÄHLE
DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV!



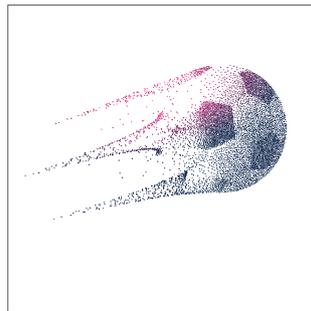
Layout A



Layout B



Layout C



Layout D



Layout E



Layout F

DEUTSCHLAND VOR, NOCH EIN TOR!

Die Fußball-EM 2021: perfekter
Auhänger für Dein Marketing zur
Kundenbindung, Neukundengewinnung
und Kundenreaktivierung.

Wir bieten Dir anlässlich dessen
besondere und treffsichere
Marketingmaßnahmen!

Tröten, Trikots und Fahnen gibt es über-
all. Wir haben kreative Maßnahmen
für Dich, um nicht nur sportbegeisterte
Kundenherzen zu gewinnen!

Jetzt ist es der Zeit, Kampagnen und
Aktionen mit passenden Werbemitteln
zu planen.

Nutze unsere EM-Aktion für Deine
individuellen Bedürfnisse!

BESTELLE JETZT!

DAS WICHTIGSTE ZU CORONA UND STEUERN



MEHR ZEIT FÜR DIE STEUERERKLÄRUNG

Die Abgabefrist für die Steuererklärung 2019 verlängert sich durch die Corona-Pandemie noch einmal – letzte Frist ist der 31.08.2021.

Voraussetzung ist, dass die Steuererklärungen durch den Steuerberater oder Lohnsteuerhilfeverein erstellt werden.

PAUSCHALIERTE HERABSETZUNG DER VORAUSZAHLUNGEN

Die Steuervorauszahlung betrifft vor allem Selbstständige und Freiberufler. Doch auch Arbeitnehmer können zu Steuervorauszahlungen aufgefordert werden. Besonders häufig sind davon Ehepaare mit den Steuerklassen 3/5 betroffen. Haben Sie durch die Corona-Krise Umsatzeinbußen erlitten, können Sie Vorauszahlungen auf Antrag herabsetzen.

Auch Vorauszahlungen, die Sie bereits geleistet haben, können Sie sich erstatten lassen. Das geht allerdings nur, wenn Ihre Umsatzeinbrüche tatsächlich durch die Corona-Pandemie entstanden sind.

ERWEITERTER VERLUSTRÜCKTRAG

Erleiden Sie im aktuellen Jahr Verluste, können Sie diese mit Gewinnen aus dem vergangenen Jahr verrechnen lassen. Dafür stellen Sie bzw. der Steuerberater einen Antrag bei Ihrem Finanzamt.

Bisher war die Höhe der Verluste, die zurückgetragen werden können, auf 1 Million Euro (bzw. 2 Millionen bei Zusammenveranlagung) begrenzt. Für die Jahre 2020 und 2021 wird die Grenze auf 5 Millionen Euro (bzw. 10 Millionen Euro bei Zusammenveranlagung) erweitert.

DER GRUND:

Steuerpflichtige, die durch die Corona-Krise besonders hohe Verluste erleiden, sollen dadurch unterstützt werden. Denn indem Sie höhere Verluste zurücktragen, erhalten Sie eine höhere Steuererstattung für das vergangene Jahr.

KEINE SÄUMNISZUSCHLÄGE

Wer seine Steuerschuld zu spät begleicht, muss in der Regel mit Säumniszuschlägen rechnen. Dabei handelt es sich um eine Art Strafe, die das Finanzamt für verspätet gezahlte Steuern verhängt.

Da viele jedoch durch die Corona-Krise deutlich geringere Einnahmen haben, soll die Finanzverwaltung darauf verzichten, Säumniszuschläge zu erheben.

Diese Anweisung gilt bis zum 30.06.2021 für die Einkommen-, Umsatz- und Körperschaftsteuer.

Dafür gibt es jedoch Voraussetzungen: Sie können die Zahlung aufgrund der Corona-Krise nicht fristgerecht leisten und es muss ein schriftlicher Antrag beim Finanzamt gestellt werden.

STEUERFREIE CORONA-PRÄMIE VON EUR 1.500 BIS JUNI 2021 MÖGLICH

Ursprünglich sollte die Auszahlung einer steuerfreien Corona-Prämie an die Mitarbeiter nur bis Jahresende 2020 möglich sein. Nun aber wurde die Frist - im Rahmen des Jahressteuergesetzes - bis zum 30.06.2021 verlängert.

SEMINARTERMINE 2021 D/CH



SEMINARE 2021

Führung I

mit Harald Müller
25. – 26.04. ONLINE

Shiatsu

mit Petra Schnelle
10.05. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation I

mit Linda Griebhammer
30. – 31.05. in Siegburg/D
13. – 14.06. in Oberdachstetten/D

Cut Basic

mit André Leddermann
06. – 08.06. in Neuendettelsau/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
06. – 07.06. in Oberdachstetten/D

Chef I

mit Stefan Dax und Sascha Griebhammer
20. – 22.06. in Dinkelsbühl/D

Beratung & Kommunikation I

mit Bastian Schaefer
27.06. – 28.06. in Oberdachstetten/D
04. – 05.07. in Oberdachstetten/D

Durchstarter

mit Frank Greiner-Schwed
11. – 12.07. in Oberdachstetten/D

Führung II

mit Harald Müller
18. – 19.07. in Dinkelsbühl/D

FÜR DICH

Leichtfüßler

mit Lisa Aceves
25. – 26.07. in Dinkelsbühl/D

WEBSEMINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
19.04. Du fragst - wir antworten
31.05. Die aktuelle Stunde



EVENTS 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)  



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, schaefer.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: © dinachi / Adobe Stock

Bild S. 5: © Thaut Images / Adobe Stock

Bild S. 9: © Krakenimages.com / Adobe Stock

Bild S. 13: © fotogestoeber / Adobe Stock

Bild S. 15: © BarberAngels

Bild S. 16/17: © alphaspirt, Karin & Uwe Annas, Thaut Images, haizon, Dmitry Rukhlenko / Adobe Stock, freepik