



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
GUTE
ZEITEN

SICHTWEISEN
WAS TREIBT
DICH AN

DARSTELLUNG
NEUEN ZIELEN
ENTGEGEN

„SCHLECHTE ZEITEN SIND GUTE ZEITEN FÜR GUTE LEUTE!“

Noch knappe zwei Monate und dann startet unser **Highlight** des Jahres 2023: der SPC-Kongress im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl. Unsere Planungen in der Firma laufen derzeit auf **Hochtouren** und die (Vor-) Freude ist riesig; gerade nach dem großen Erfolg des letztjährigen Kongresses. Das Echo auf den ersten Kongress in unserem neuen Seminar-Hotel war **grandios**. Die Location und Zimmer sowie die gesamte Organisation liefen für das erste Zusammenspiel zwischen Hotel-Team und unserer Mannschaft beachtlich **gut**.

Für den diesjährigen SPC-Kongress haben wir eine tolle Kombination an Referenten. Angefangen mit dem Silber-Medaillengewinner im Zehnkampf und Sportler des Jahres, Frank Busemann, der mit einem tollen Teaser-Video schon „**Hunger auf mehr**“ macht. „Who the fuck ist Busemann?“ hat Top-Favorit und Olympiasieger Daley Thompson gefragt, nachdem er nach dem ersten Tag hinter einem vermeintlichen „Nobody“ rangierte. Was kann man aus dem Leistungssport auf das Arbeitsleben übertragen? Wie schafft man **überdurchschnittliche** Leistungen? Wie geht man mit **Niederlagen** um? Wie feiert man Erfolge? Auf all diese Fragen gibt uns **Frank Busemann** seine Antworten und brilliert durch seine humorvolle Vortragsart, seine Bodenständigkeit und den Blick, den er hinter die Kulissen des Leistungssports vermittelt.

Mike Fischer ist vielen Mandanten noch von seinem Vortrag in Frankfurt a. M. 2014 in Erinnerung, als er nach leidenschaftlichen 60 Minuten Standing Ovationen bekam. Der Unternehmer hat rund um die Idee einer Fahrschule ein kleines Imperium aufgebaut und hat vor seinem Firmengelände ein eigenes

Ortsschild (Fischer-Dorf). Was treibt ihn voran? Wie ist seine weitere Entwicklung? Was ist **wichtig** bei der Führung und vor allem bei der eigenen Vermarktung? Hierfür hat er auch seine Social-Media-Managerin **Nancy Bradtke** als Co-Referentin mit auf der Bühne. Und eines ist uns jetzt schon klar: Wir können wieder auf einen mitreißenden Vortrag gespannt sein.

HUNGER AUF MEHR

Wie geht man in Krisenzeiten mit den ständig **neuen** Herausforderungen um, ohne die Nerven zu verlieren oder selbst in ein Loch zu fallen? **Prof. Dr. Volker Busch**, Gehirnforscher, wird uns hier einen Einblick in unsere Schaltzentrale vermitteln und einen Leitfaden mit auf die Reise geben, wie wir selbst souverän durch kritische Zeiten marschieren.

Die Friseur-Unternehmerin **Niki Madunovic-Reser** hat im vergangenen Jahr etwas ganz anderes gewagt. Sie hat sich getraut, loszulassen und die Verantwortung an ihr Team zu übergeben, um selbst für einige Monate durch Europa zu reisen, viele neue Eindrücke in anderen Nationen zu sammeln und so 8 Länder in 9 Wochen kennenzulernen. Sie wird in ihrem Vortrag von ihren Erkenntnissen und Erfahrungen berichten und wird für viele Teilnehmer interessante Denksätze bereithalten.

Nicht zuletzt werden wir noch einen Vortrag bieten, der sich mit dem erfolgreichen Weg durch die derzeit unsicheren Zeiten beschäftigt. Was sagen die **Zahlen** aus den letzten Monaten aus? Welche **Trends** sind zu erwarten? Wie gelingt es Friseur-Unternehmen auch in **schwierigen** Zeiten zu bestehen?

CHEFGEDANKEN

„Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für gute Leute!“ hat ein früherer Verkaufsprofi namens Bullermann die derzeitige Situation auf den Punkt gebracht. Und unsere Mandanten von Schaefer & Partner zählen sicher zu den „**guten Leuten**“!

Zudem bieten wir Ihnen viele Workshops, regen Austausch und viele lustige und lehrreiche Stunden, sodass Sie hochmotiviert aus Dinkelsbühl abreisen und **erfolgreich** die zweite Jahreshälfte gestalten können.

Wir freuen uns, mit Ihnen in Dinkelsbühl viele **tolle** Stunden zu erleben und **gemeinsam** zu feiern! Wir haben gerade die letzten doch sehr aufwühlenden Jahre **gemeinsam** gut überstanden und wollen mit unserer **Gemeinschaft** wieder Maßstäbe setzen, Netzwerke erweitern und an unserem **gemeinsamen** Erfolg weiterarbeiten.

Bis Juni in Dinkelsbühl.

Herzlichst
Harald Müller



WAS TREIBT DICH PERSÖNLICH AN?

Eine kurze und zugleich sehr **entscheidende** Frage. Ich denke ..., guter Ansatz. Nein im Ernst, Du hast Dir sicherlich auch schon mal die Frage gestellt, **wozu** mache ich das alles hier? Die Frage nach dem berühmten **Sinn** des Lebens. Ich kann Dir persönlich diese Frage nicht beantworten, denn im Grunde gibt es da so viele verschiedene Antworten, wie es Menschen auf unserem schönen Planeten gibt. Also ist die Antwort doch sehr **individuell**. Für einen philosophischen Exkurs ist die hier vorgegebene Zeichenanzahl dann auch zu gering. Doch für einen ersten Einblick in das von mir favorisierte **Persönlichkeitskonzept**, das Reiss Motivation Profile, werden die Zeichen reichen.

Worum geht es? Es geht um die Werte eines Menschen und um die wissenschaftliche, durch viele Feldexperimente auf verschiedenen Kontinenten, mit unterschiedlichen Geschlechtern und Altersgruppen entwickelte, Erkenntnis, dass uns alle genau 16 Werte vereinen. Jeder von uns lebt genau nach diesen 16 Werten. Jedoch lebt eben nicht jeder Mensch jeden Wert gleichstark, sondern in unterschiedlicher Ausprägung, von sehr stark über stark, durchschnittlich, schwach bis zu sehr schwach. Wobei hier keine der Ausrichtungen für gut oder schlecht bzw. für richtig oder falsch steht. Sondern lediglich dafür, wie **intensiv** ist Dein Bedürfnis in dem einen oder anderen Wert oder wie wenig benötigst Du von dem einen oder anderen Wert. Aus der Kombination von all diesen Werten mit all seinen unterschiedlichen Ausprägungen ergeben sich weit mehr als 6 Milliarden Kombinationen und somit hätten wir eine Verbindung zu all den verschiedenen Antworten auf die Frage, nach dem Sinn Deines Lebens.

In einem früheren Sichtweisen Artikel habe ich die 16 Werte schon einmal aufgeführt. Gerne wiederhole ich das für Dich. Wir sprechen über folgende **16 Werte**:

MACHT, UNABHÄNGIGKEIT, NEUGIER, ANERKENNUNG, ORDNUNG, SPAREN, EHRE, IDEALISMUS, BEZIEHUNG, FAMILIE, STATUS, RACHE, SCHÖNHEIT, ESSEN, KÖRPERLICHE AKTIVITÄT UND RUHE.

Ich fasse das immer zusammen unter dem Hinweis: „Das ist der Motor Deines Lebens!“ Ob das jetzt ein Verbrenner-Motor, E-Motor oder Wasserstoff-Motor ist, wäre ein anderes Thema

Kommen wir zurück zum **Reiss Motivation Profile**. Dein persönliches Profil hast Du schon in den ersten Jahren Deines Lebens entwickelt. Daran ändert sich auch im Laufe Deines Lebens nur sehr gering etwas. Dass Du heute Dein Leben **anders** erlebst, als vielleicht in der Kindheit, der Pubertät, der Berufsergreifung, den ersten Berufsjahren, der Gründung Deiner Familie oder den folgenden Jahren, hat nur etwas mit den Umständen von außen, mit den jeweiligen Lebensumständen zu tun, nicht aber mit Deinem Profil. Das steht schon lange fest.

Dass Du dementsprechend mal glückliche und mal weniger glückliche Zeiten erlebst oder erlebt hast, ist „nur“ ein Ausdruck, dass Du Dein persönliches Reiss Motivation Profile unterschiedlich leben konntest oder musstest und mal so wie Du es willst und mal so, wie es von Dir verlangt wird. Falls Du Dich schon mal gefragt hast, warum bin ich gerade glücklich oder gerade nicht glücklich, dann darfst Du davon ausgehen,

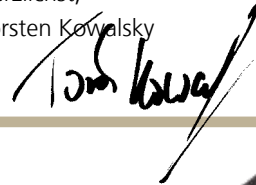
SICHTWEISEN

dass Du im glücklichen Moment Deine Werte mit Deinen Ausprägungen gelebt hast und im anderen Fall Deine Werte oder einen Wert nicht leben konntest. Wenn Dir Dein persönliches Profil mit all seinen Ausprägungen in den unterschiedlichen Werten bekannt ist, dann spreche ich davon, dass Du Deine **Mitte** kennst und wenn Du sie kennst, dann brauchst Du sie nur noch leben, damit Du **glücklich** bist. Die Arbeit mit dem Reiss Motivation Profile, bei dem ich übrigens den Titel „Reiss Motivation Profile Master“ tragen darf, ist eine Aufforderung an **jeden** Einzelnen: „WERDE, DER DU BIST!“.

Es ist faszinierend zu sehen, wie gut Du Dich selbst kennst oder auch wie gut Dich jemand anderer kennt. Dieses Profil kannst Du anhand einer Anleitung auch als Selbsteinschätzung oder Fremdeinschätzung vornehmen. Dieses durfte ich jetzt schon öfter auch mit Gruppen machen. Jeder lernt sich und den Anderen schon in diesem Schritt besser kennen und vor allem auch in seinen Werten kennen. Dann ist es auch gar nicht mehr verwunderlich, warum z.B. für den einen ein ordentlich aufgeräumter Schreibtisch so wichtig für sein Wohlfühl ist und für den anderen genau das Gegenteil wichtig ist, um sich wohlfühlen. Das nur ein kleiner Ansatz, welches Potenzial darin für die Kommunikation, die Aufgabenverteilung z.B. im Salon oder eben auch die Motivationspunkte jedes Einzelnen liegt. Am Ende liegt die Wahrheit natürlich in der wissenschaftlichen Auswertung, die anhand eines empirischen Fragebogens vollzogen werden kann und die ich dann auch mit Dir auswerten werde.

Ich bin gespannt auf Dein Interesse und Dein Profil, und wie gut Du Dich schon selbst kennst. Werde, der Du bist!

Herzlichst,
Torsten Kowalsky



NEUEN ZIELEN ENTGEGEN

Schon ist sie wieder Vergangenheit, TOP HAIR – DIE MESSE 2023. Ein anerkanntes Branchen Highlight. Im Vergleich mit früheren Jahren wirkte das Event 2023 jedoch leicht verblasst. Viele große Aussteller fehlten, ALCINA, GOLDWELL, KAO - SCHWARZKOPF, JOICO, MITCHELL, so manche Besucher zeigten sich darüber verärgert. „Wir lassen doch viel Geld bei den Großen und jetzt haben sie es nicht einmal nötig, uns in schlechten Zeiten die Hand zu reichen oder uns den Rücken zu stärken! Von Hilfe in diesen Zeiten einmal ganz abgesehen...!“ So oder so ähnlich lauteten **etliche** Facebook Kommentare der Kollegen/innen.

Nun haben in den letzten Jahren besonders die Großen der Haarkosmetik Federn lassen müssen. Viele Friseure sind abgewandert zu kleineren und preiswerteren Lieferanten. Der Kostendruck in der Branche ist hoch geworden, da **verzichtet** man lieber auf Service und auf Weiterbildung zugunsten des Preises.

Warum sich Friseure ausgerechnet von der Industrie die Lösung ihrer Probleme erhoffen, ist ein friseurspezifisches Denken. Fakt ist: Das Friseurhandwerk hat diverse Probleme, aber nicht erst seit gestern. Viele Dinge zeichneten sich bereits sehr früh ab, konnten sich aber, aufgrund der Passivität, hinsichtlich einer Lösungsorientierung dieser Branche, rasant ausbreiten. Schwarzgeldszenario, steuerbefreite Kleinstunternehmen und Barberszene werden uns so schnell nicht verlassen. Der Fachkräftemangel wird uns noch bis 2039 begleiten.

Was macht der Großteil der Friseure? Auf Industrie, Innungen, Verbände und Politik schimpfen, statt nach Lösungen zu suchen. Zugegeben, über meine Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ bemängelte ich diese Missstände ebenfalls, was aber nicht heißt, dass ich nicht gleichzeitig neue Wege probiere. Diese gibt es nämlich, auch in dieser Zeit. Daß es solche gibt, zeigte sich ebenfalls während dieser Messe. Unternehmen mit genügend Personal, mit vollen Salons und motivierten Auszubildenden.

Wir hatten das Glück, während der Preisverleihung zu der TOP HAIR „Topsalon Challenge“, neben Stefanie Schäfer-Dax und Frank Greiner-Schwed zu sitzen, die als Botschafter für SPC angereist waren. **Ein, von SPC betreuter, Salon nominiert und siegt in der Kategorie Employer.**

Frank Greiner-Schwed ist außer sich vor Freude und ich erfahre weitere Details. Zum Beispiel von Azubis im dritten Ausbildungsjahr mit Umsätzen von über 10.000 € im Monat.

Als ich meinem Team in der Gesprächsrunde nach der Messe davon erzähle, treffe ich auf ungläubiges Erstaunen. „Das schaffen selbst wir ja nur unter größter Anstrengung – Niemals!“ so die Antwort, die auf ein weiteres Problem dieser Branche hinweist. Die Zahl der Mitarbeiter, die in ihren Arbeitsabläufen alten Schemata folgen, weil sie die modernen Arbeitsschritte nicht gelernt haben, ist sehr groß. Wirtschaftliches Denken, effizientes Arbeiten, erfolgreiche Beratung und Kommunikation sind ihnen fremd, weil sie es damals in ihrem kleinen Lehrbetrieb erst gar nicht gelernt haben...

DARSTELLUNG

Erfolg ist aber auch 2023 und in Zukunft möglich. Hierzu ist aber Umdenken erforderlich: die Kräfte nicht im Kampf mit Problemzonen zu vergeuden, sondern auf neue Wege auszurichten.

Dieses ist mit ein Grund, warum wir auch in unserer Wertegemeinschaft neue Wege gehen werden.

In Zeiten der Pandemie haben wir Neuerungen wie Zoomkonferenzen kennen und schätzen gelernt. In dieser Form werden wir in unserer Gemeinschaft einen Meinungs- und Ideenaustausch herbeiführen, um voneinander zu lernen, Schwierigkeiten gemeinsam zu meistern und Synergien bündeln. Diese Idee stammt von Jeniffer Brahm, Jahrgang 1973, die eine beachtliche Laufbahn im Friseurberuf vorweisen kann.

Wir haben in dieser Gemeinschaft viele gute Vorzeigesalons, Trainer, Berater und nicht zuletzt ist auch Schaefer & Partner Kooperationspartner. Wir werden den Blick nach vorne richten, da wo viel Schatten ist, muss es ja auch Sonne geben!

Herzlichst,
René Krombholz









DEIN
TEAM
BESTIMMST
DU

MITARBEITER FINDEN, DIE ZU DIR PASSEN

Gar nicht so leicht, die **Mitarbeiter-suche**, oder doch? ODER: Mitarbeiter **finden** statt suchen!

Der Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt, nicht zuletzt dem demographischen Wandel und dem daraus resultierenden Fachkräftemangel geschuldet.

Was tun? Zumal es ja nicht darum geht, irgendwelche potentielle Mitarbeiter zu finden, sondern auch die, die zu **Dir** und Deiner **Arbeitgebermarke** passen! Liegt Dir das Thema „**Team & Wertschätzung**“, „**Lebensqualität & Wohlbe-finden**“ oder doch eher „**Qualität & Ästhetik**“ am Herzen? Setze das, was Dich ausmacht in den **Fokus**, nicht nur beim Image, sondern eben auch bei der Mitarbeitersuche und „**beispiele**“ damit sämtliche Kanäle.

Nutze ein klassisches großes **Plakat**, das in Deinem Schaufenster für einen Eyecatcher sorgt. Im Idealfall zeigt es Dich und Dein Team, was auch Deinen Mitarbei-tenden eine gewisse Wertschätzung entgegenbringt.

Auch das Thema „**Headhunting – Kopf-geld**“ kann Dir zu zahlreichen Bewerbun-

gen verhelfen. Deine Kunden profitieren gleich **doppelt** von diesem Weg der Mitarbeiterfindung. Zum einen werden sie für die Empfehlung Deines neuen Mitarbeiters finanziell belohnt und zum zweiten wissen Deine Kunden, wer zu Dir passt und bei wem sie sich zukünftig in guten Händen fühlen würden.

Oder wie wäre es mit dem Auslegen im Salon und verteilen in umliegenden Geschäften von Karten für „Kurzbe-werbungen“. Du machst auf Deinen Teamaufbau aufmerksam und die große Hürde des Anschreibens entfällt, da der Bewerbende Dir lediglich seine Kontakt-daten zukommen lässt und Du mit dem Bewerbenden für ein erstes Gespräch Kontakt aufnimmst.

Und was natürlich auf **keinen** Fall mehr fehlen darf, ist die Veröffentlichung der **Stellenausschreibung** auf der Home-page (im Idealfall gleich mit einem Kontaktformular verlinkt), wie auch auf den gängigen Social-Media-Kanälen. Wir unterstützen Dich bei Deiner Mitar-beiterfindung auf verschiedenen Wegen und mit unterschiedlichen Methoden.

WAS DIR SELBST WICHTIG IST

Wir unterstützen Dich gerne bei der Realisierung Deiner individuellen Mitarbeitersuche.

Eine tolle Ergänzung Deiner Kampagne sind

- das Headhunting - „Kopfgeld“
- Kurzbewerbungen

Wir beraten Dich auch hierfür gerne!

BESTELLE JETZT

LADE DIR
HIER DEN
NEUEN
FLYER
HERUNTER!



VOR DEM FEIERABEND KOMMT DER TAGESABSCHLUSS ODER „KEINE BUCHUNG OHNE BELEG!“

Das **ordnungsgemäße** Führen der Kasse ist mindestens **genauso** wichtig, wie die Zufriedenheit der Kunden – dies wissen wir alle. Denn bei einer Kassenprüfung ist das Ziel, die Kassenprüfer bzw. das Finanzamt zufriedenzustellen und **keine** Reklamationen zu erhalten. Jeder **Kassenvorgang** muss aufgezeichnet werden und wird am Ende des Tages beim Tagesabschluss addiert. Ganz nach der alten Buchhalterregel **„Keine Buchung ohne Beleg“**, welche heute noch genauso unverändert gilt. Daher wird der Tag mit der Abrechnung der Kasse beendet.

Mit Victory² geht dies ganz einfach von der Hand und der Feierabend ist nach ein paar Klicks eingeläutet!

Und so einfach erstellst Du den Tagesabschluss:

1. **Startseite** Victory² öffnen.
2. Unter der Kategorie „Tagesgeschehen“ auf den **Button** „Tagesabschluss“ klicken.
3. Automatisch öffnet sich die Druckoption. Wir empfehlen, diese mit einem **Klick** auf „Abbrechen“ beim ersten Öffnen nicht auszuführen, da zu diesem Zeitpunkt in der Regel die Bankeinzahlungen noch nicht gebucht sind.
4. Es öffnet sich ein **separates** Fenster für die Kassenabrechnung des aktuellen Tages.
5. Auf das Schieberegler-Symbol oben links („Kassenbestand zählen“) klicken, die einzelnen Münzen und Scheine in der Kasse zählen und die jeweilige Anzahl in das Feld **rechts** neben der Kontenansicht eintragen.

6. Auf die **Diskette** klicken um das Zählprotokoll in der Kasse zu speichern.

7. Oben links auf das **Taschenrechner-Symbol** („Einlagen und Ausgaben“) klicken, falls Bankeinzahlungen oder Privatentnahmen in bar etc. gebucht werden sollen.

Beispiel Bankeinzahlung: Bei Bankeinzahlung Haken anklicken, Geldbetrag eintragen, welcher zur Bank gebracht werden soll, gegebenenfalls den Buchungstext ändern und wieder mit einem Klick auf den Haken bestätigen.

Zurück zum Zählprotokoll mit einem Klick auf das Schieberegler-Symbol oben links („Kassenbestand zählen“) wechseln und das entnommene Geld für die Bankeinzahlung aus dem Zählprotokoll abziehen.

ACHTUNG: Dieses Vorgehen gilt nur für Bankeinzahlungen, da dieses Geld zukünftig auf die Bank gebracht werden soll. Alle anderen Ausgaben/Einlagen (die bar getätigt werden) sind bitte im gleichen Moment aus der Kasse zu nehmen/in die Kasse zu legen, wie es erforderlich ist!

Am Ende muss die Differenz wieder **Null** sein: Kassenbestand ist gleich Zählprotokoll. Bei einer Differenz wird das Trinkgeld, Buchungen, Bankeinzahlung etc. überprüft.

Erneut mit der Speicherdiskette speichern.

Es wird nun gefragt, ob das **Zählprotokoll** zusätzlich zum **Kassenbericht** ausgedruckt werden soll, was mit einem Klick auf **„JA“** passiert. Das Ausdrucken eines Zählprotokolls ist nicht notwendig, aber ein Nachweis zum tatsächlichen Wechselgeldbestand muss zumindest in **elektronischer** Form geführt werden.

Wenn das Zählprotokoll ausgedruckt werden soll, dann auf das Drucksymbol („Zählprotokoll drucken“) **rechts** neben dem Zählprotokoll klicken.

8. Um den Tagesabschluss zu beenden, auf den **Haken** („Kassenabrechnung abschließen“) **oben links** (rechts neben Glühbirne) klicken.

9. Die **ersten vier Haken anklicken** und „Kassenabrechnung abschließen“ auswählen.

10. Als letzten Schritt den nächsten Arbeitstag auswählen, der sich automatisch im Kalender „**Erfassungsdatum**“ öffnet.

Achtung, wenn hier ein falsches Erfassungsdatum gewählt wird, sind alle fehlerhaft gebuchten Kassiovorgänge zu stornieren und erneut auf den korrekten Tag zu buchen!

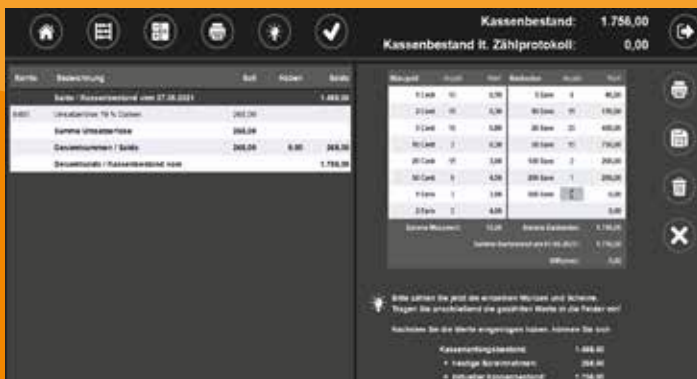
11. Mit einem Klick auf das Symbol der **Diskette** schließt sich das Fenster automatisch und Du bist wieder auf der Startseite von Victory² mit dem morgigen Erfassungsdatum, sofern ausgewählt.

Hinweis:

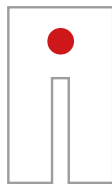
Für Full-Service-Kunden ist der automatische Versand der Kassendaten in der Regel hinterlegt. Ist jedoch nur ein Tag des Monats nicht korrekt abgeschlossen worden, kann der automatische Versand nicht durchgeführt werden! Des Weiteren ist gegebenenfalls Deine Kasse fehlerhaft, was dringend überprüft werden muss.

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

Dein Schaefer Digital Team



Wusstest Du eigentlich schon,
dass unsere Full-Service-Center-
Kunden (FSC) für das SPC-Kongress-
Ticket den um 100,- € reduzierten
Ticketpreis bezahlen? Nein?!
Dann nichts wie los und anmelden!
Mehr Infos dazu auf Seite 16/17.



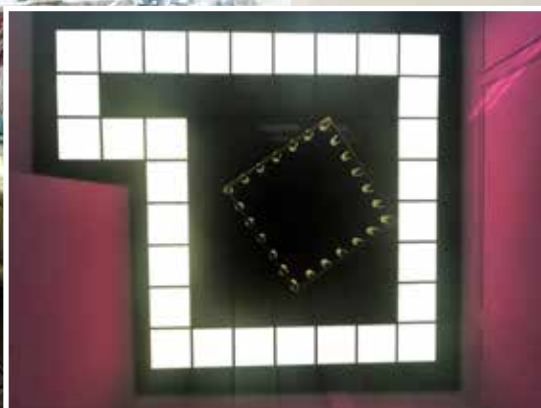
3 - 2 - 1
BÄM!

Schau! Unsere neuen Räume

Wohlfühlen und arbeiten. Wir verbringen die meiste Zeit auf der Arbeit und die Anpassung von Räumen an unsere persönlichen Bedürfnisse wird immer wichtiger. Gut gestaltete Arbeitsräume erhöhen nicht nur die Produktivität, sondern erhöhen auch das Wohlfühlmoment. Gäste, Mitarbeiter und natürlich auch wir selbst identifizieren uns gerne mit etwas, worauf wir

stolz sind. Das gilt nicht nur für unser Haus, sondern selbstverständlich auch für Deinen Salon.

Von Deiner Idee Deines Salons, über die Planung, Finanzierung, bis zur Realisierung sind wir an Deiner Seite der verlässliche Partner .



Es gibt viele Details zu entdecken. Ausgefallene Farbkombinationen, Lichtgestaltung, Raumaufteilungen und innovative Technik. Auch wenn noch nicht alles 100 % an seinem Platz ist. Jeder des Interpartner-Teams war an der Planung und Gestaltung beteiligt. Und natürlich auch bei der Umsetzung.
Erlebe es selbst und komm einfach vorbei!



interpartner
IDEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

Bächle GmbH • Fröhliche Morgensonne 1 • 44867 Bochum
info@interpartner.de •   • www.interpartner.de
tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950 • fax +49 (0) 23 27 - 99 10 959

SPC-KONGRESS

18.-19. JUNI 2023

VICTORY 

Dein Victory²-Team

Der Salonmanager für die Friseur- und Beautybranche

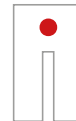
Wir sind bereits am Kongress-Samstag für Dich da und freuen uns auf Deinen Besuch. Wir beantworten Dir gerne alle Fragen rund um Deinen Salonmanager bzw. Online-Timer und helfen Dir bei Deinen Anliegen. Sprich uns an.

Wir freuen uns auf Dich!



Schau! Dein Lieblingseinrichter

Ideen & Design für Friseure



Deine individuelle Planung musst Du Dir nicht vorstellen können, denn wir zeigen Dir Deinen Salon auf Wunsch vorab. Wir animieren Deinen Salon so, dass Du beim Betrachten bereits das Bedürfnis hast, direkt Deine Produkte aufstellen zu wollen, Gäste und Kunden zu begrüßen sowie darin tagtäglich zu arbeiten. Erlebe es selbst!



**Schau Dir hier
unbedingt den
neuen Film von
Interpartner an!!!**

HIGHLIGHT

Superflys

DUO Vocals & Guitars



Sascha



Sebastian

The Superflys

Sascha & Sebastian

The Superflys (Acoustic DUO) präsentieren am Samstagabend leidenschaftliche Eigeninterpretationen von Pop & Rock Songs, Soul & Funk Klassiker, Hits der 70er, 80er und 90er Jahre, bis zu aktuellen Top Songs. Live, real & groovy – sei dabei!

WEITERE
INFORMATIONEN
FINDEST DU HIER:



Bochumer Schleiftechnik

Das Original seit über 40 Jahren

Am Kongress-Sonntag wird das Unternehmen mit seinem Mobil für Dich vor Ort sein. Das qualifizierte Team ist gründlich auf die Schleifung aller gängigen Scherenmarken ausgebildet und erhält regelmäßig Weiterbildungen, auch für hochwertige japanische Scheren und deren besondere Schliffe. Bring Deine Scheren gerne mit und überzeug Dich selbst von der hohen Qualität.

WIESO VERSTEHST DU MICH EINFACH NICHT?

Mit sehr **hoher** Wahrscheinlichkeit kennst Du diese Situation und hast Dich schon gefragt, ob alles in Ordnung ist, in dem einen oder anderen Bereich? Mal abgesehen davon, dass Menschen durchaus auch eine ungewöhnliche Spezies sind, es ist ganz **normal**, dass sich manche Menschen, gut verstehen und manche nicht. Denn jeder Einzelne hat neben seinem eigenen Kommunikationsprofil auch seine eigene Sinnessprache. Du weißt, dass es Menschen gibt, die sehr **visuell** (Bildwelt) kommunizieren, Menschen die sehr **auditiv** (Wortwelt) kommunizieren und wiederum auch Menschen, die sehr **kinästhetisch** (Gefühlswelt) kommunizieren. Dazu kommen dann noch Menschen mit einer **olfaktorischen** (Duftwelt) und einer **gustatorischen** (Geschmackswelt) Sinnessprache.

Selbstverständlich nutzt jeder Mensch auch die Vielfalt dieser verschiedenen Sinnessprachen und die meisten nutzen die visuelle Sinnessprache als hauptsächliche Sinnesmodalität. Woran erkenne ich aber nun, welche Sinnessprache mein Gegenüber spricht? Denn **eines** muss Dir klar sein, wenn Du das **nicht** weißt, kannst Du aus Deiner Sicht noch so gut beraten, Dein Gegenüber wird Dich eventuell **nicht** verstehen und Dir eben in der Beratung **nicht** zu Deinen **Zielen** folgen. Wir wissen durch das Seminar Beratung und Kommunikation I, es gibt ein **perfekt abgestimmtes Beratungssystem** in 7 Schritten. Alleine dieses perfekte Beratungssystem zu beherrschen und dementsprechend auch anzuwenden, ist erfolgsversprechend. Wenn Du nun noch herausfindest, in welcher Sinnesmodalität Dein Gegenüber zu Hause ist, erhöhst Du dieses Erfolgsversprechen um ein Vielfaches.

Du bist jetzt sicherlich **gespannt**, wie Du **herausfinden** kannst, **welche** Sinnessprache Dein Gegenüber versteht. Um es klar zu sagen, es gibt hier nicht nur den **einen** Weg. Doch ich möchte hier an dieser Stelle mal **zwei** mögliche Varianten anteaern.

Achte doch zukünftig mal auf die **Wortwahl** Deines Gesprächspartners. Sagt Dein Gesprächspartner zum Beispiel Sätze wie „Das habe ich **vorhergesehen**.“, „Dieses **Bild** habe ich auch schon öfter gehabt.“, „Wenn ich es mir wünschen dürfte, würde es folgendermaßen **aussehen** ...“. Es gibt sicherlich noch viele bemerkenswerte Hinweise darauf, dass Dein Gesprächspartner in diesem Fall sehr **visuell** veranlagt ist. Vielleicht sagt Dein Gesprächspartner aber auch Sätze wie „Davon habe ich schon **gehört**.“, „Ich hätte es genauso **gesagt**.“, „Wenn ich es mir wünschen könnte, würde ich es mit folgenden **Worten** erklären ...“. Hier ist Dir sicherlich auch klar, dass Dein Gesprächspartner sehr **auditiv** veranlagt ist. So finden sich für jede Hauptsinnesmodalität **klare** Wörter, die darauf hinweisen, in welcher Sinnessprache Dein Gesprächspartner zu Hause ist.

Da wir wissen, dass es Dein **Ziel** in der Beratung sein sollte, eine **hohe** Gemeinsamkeit mit Deinem Gesprächspartner zu erzielen, ist es nun also an Dir, Dich auf die vorliegende **Sinnessprache** Deines Gesprächspartners einzustellen und mit ihm in seiner Sinnessprache zu kommunizieren. Solltest Du im Laufe des Gespräches eine hohe Gemeinsamkeit und ein hohes Vertrauen hergestellt haben, so ist es auch möglich, das Gespräch in Deine **Sinnessprache** umzuwandeln.

Hierzu erfährst Du in der Tiefe einiges mehr im Seminar **Beratung und Kommunikation II**. Es ist faszinierend zu sehen, wie sich ein **achtsamer** Umgang mit dem Gesprächspartner und ein **wirkliches** Interesse, in dem Fall sogar an der Sinnessprache des Gesprächspartners, in **sichtbaren** Erfolgen in der Beratung auswirkt.

Eine zweite Variante zeigt sich tatsächlich in den **Augenbewegungen** Deines Gesprächspartners. Deshalb achte doch zukünftig auch mal darauf, **wohin** sich die Blicke wenden, wenn Du z.B. eine Frage stellst: „Wie war denn Dein letzter Urlaub?“. Du wirst erkennen, dass die Blicke bei dem einen nach links oben, bei dem anderen nach links mittig und bei einem Dritten nach links unten gehen.

Jeder einzelne sagt etwas aus, denn der eine erinnert sich über ein **Bild**, das er von seinem letzten Urlaub hat, der andere an **Wörter, Geräusche** aus dem letzten Urlaub und ein anderer wiederum erinnert sich an einen **Duft**, ein **Gefühl**, das er mit dem letzten Urlaub verbindet.

Gehe doch mal in die **eigene** Erinnerung, z.B. in Deine Kindheit oder ein anderes einprägsames Erlebnis in Deinem Leben. Kannst Du noch den **Duft** wahrnehmen, der zu diesem Zeitpunkt dort war oder ein Geräusch, das Dich begleitet.

MELDE DICH AN!
BERATUNG &
KOMMUNIKATION II
07.-08.05.
OBERDACHSTETTEN
09845/989100
schaefer-academy.com

Es ist wirklich so **spannend**, wie verschieden die Menschen doch sind und ich sagte es ja schon eingangs, der Mensch ist wirklich eine einzigartige Spezies .

Wir sehen uns beim Seminar Beratung und Kommunikation II und entdecken viele Möglichkeiten noch gezielter und achtsamer zu beraten.

Herzlichst
Torsten Kowalsky



DIE BELIEBTESTEN BENEFITS ZUR MITARBEITERMOTIVATION

Benefits sind **Zusatzleistungen** vom Arbeitgeber an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die zusätzlich zum Gehalt gezahlt werden und häufig **Steuervorteile** mit sich bringen. Dadurch ergibt sich ein **Mehrwert** für beide Seiten. Es gibt eine Vielzahl von möglichen Benefits, Kombinations- und Umsetzungsmöglichkeiten. Bei der Auswahl sollten Sie sich genügend **Zeit** nehmen, um die Benefits zu finden, die zur Unternehmenskultur passen und von den Beschäftigten auch gewünscht, beziehungsweise genutzt werden. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht besonders **beliebter** Mitarbeiterbenefits.

Steuerfreier Sachbezug: Freigrenze von 50 € (brutto)
Der Sachbezug ist ein monatliches Gehaltsextra und kann bis zur rechtlichen Freigrenze von 50 € nach § 8 Abs. 2 S. 1 EStG steuer- und sozialabgabenfrei gezahlt werden. Insgesamt können Sie Ihren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern mit bis zu 600 € netto mehr im Jahr eine Freude machen und den Sachbezug als sinnvolle Ergänzung zur klassischen Gehaltserhöhung nutzen. Auch Tankgutscheine basieren auf dieser Regelung.

Steuerfreie Sachgeschenke: Freigrenze von 60 € (brutto)
Zu persönlichen Anlässen von Mitarbeitenden können Sie als Arbeitgeber Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bis zur Freigrenze von 60 € steuerfreie Geschenke wie etwa Blumen, Bücher oder Geschenkkörbe überreichen. Möglich ist auch, pro Anlass und Mitarbeitendem Gutscheine und Guthabekarten mit einem fixen Geldbetrag bis zu höchstens 60 € zu verschenken. Die Beschenkten können dann selbst entscheiden, was sie sich von Ihrem Geschenk kaufen

möchten. Zu den persönlichen Anlässen zählen beispielsweise Geburtstage, Hochzeiten oder die Geburt eines Kindes.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Die betriebliche Gesundheitsförderung hilft Ihrem Unternehmen dabei, gesundheitsbedingte Fehlzeiten zu reduzieren und das Wohlbefinden Ihrer Angestellten zu verbessern. Dazu zählen beispielsweise die Einrichtung ergonomischer Arbeitsplätze, die Optimierung von Arbeitsabläufen und die Verbesserung der Work-Life-Balance. Auch Kursangebote wie Yoga, Pilates und Rückenschulungen oder Fachvorträge zu gesunder Ernährung und Entspannungseinheiten sind möglich. Bis zu 600 € im Jahr können lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei im Rahmen einer Gesundheitsförderung an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ausgezahlt werden.

Kinderbetreuung

Als Arbeitgeber können Sie die Unterbringung und Betreuung von nicht schulpflichtigen Kindern Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bezuschussen.

Der sogenannte Kindergartenzuschuss vom Arbeitgeber ist nach § 3 Nr. 33 EStG steuerfrei bis zur Höhe der tatsächlichen Aufwendungen der Arbeitnehmer oder der Arbeitnehmerin - es gibt bisher keinen Höchstbetrag dafür.

Fahrtkostenzuschuss

Für die Fahrt mit dem eigenen Pkw zwischen Arbeitsplatz und Privatwohnung können Sie als Arbeitgeber nach § 3 Nr. 15 EStG einen Fahrtkostenzuschuss gewähren.

Bis zur Höhe der Entfernungspauschale wird dieser Zuschuss

vom Unternehmen mit 15 % pauschal versteuert. Steuerfreie und pauschal besteuerte Fahrtkostenzuschüsse mindern den Werbungskostenabzug der Arbeitnehmenden.

Jobrad oder Dienstwagen als Zusatzleistung

Auch Diensträder werden immer beliebter. Hierfür müssen Arbeitgeber mit einem Jobradanbieter einen Leasingvertrag abschließen und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter suchen sich dann ein passendes Fahrrad aus.

Sie als Arbeitgeber leasen also die Räder für Ihre Angestellten und überlassen sie Ihnen zur freien Nutzung für die Dauer des Vertrages. Ein Jobrad ist als Gehaltsumwandlung oder auch als Gehaltsextra möglich.

Betriebliches Mobiltelefon

Ob Handy, PC & Tablets: Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern betrieblich genutzte Datenverarbeitungs- und Telekommunikationsgeräte steuerfrei überlassen. Wieviel der Arbeitnehmer das jeweilige Gerät privat nutzt, ist gleichgültig. Auch das Verhältnis von beruflich zur privaten Mitbenutzung interessiert das Finanzamt nicht. Der geldwerte Vorteil muss selbst dann nicht versteuert werden, wenn Sie das Telefon, das der Chef zur Verfügung gestellt hat, ausschließlich privat nutzen und dieser die Gesprächsgebühren bezahlt.

Achtung: Für den Steuerbonus ist eine Vereinbarung im Arbeitsvertrag notwendig. Dies geht zum Beispiel mit einem Passus, dass der Arbeitnehmer ein Smartphone, das ihm sein Chef überlässt, für berufliche und private Zwecke unentgeltlich nutzen kann.



SEMINARTERMINE 2023 D/A/CH



CHEFSEMINAR I:

24. – 26.09. in Dinkelsbühl

15. – 17.10. in Salzburg/A

CHEFSEMINAR II:

05. – 06.11. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

22. – 23.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II:

23. – 24.04. in Dinkelsbühl

25. – 26.06. in Eich/CH

DURCHSTARTER:

08. – 09.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

07. – 08.05. in Eich/CH

22. – 23.05. in Oberdachstetten

24. – 25.09. in Oberdachstetten

15. – 16.10. in Siegburg

05. – 06.11. in Eich/CH

12. – 13.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

07. – 08.05. in Oberdachstetten

10. – 11.09. in Eich/CH

22. – 23.10. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION:

22. – 23.10. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

24.04. online

18.09. online

SHIATSU:

16.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

15. – 16.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER:

12. – 13.11. in Dinkelsbühl

EVENTS:

KONGRESS 2023

18./19.06. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

T.I.M. 2023

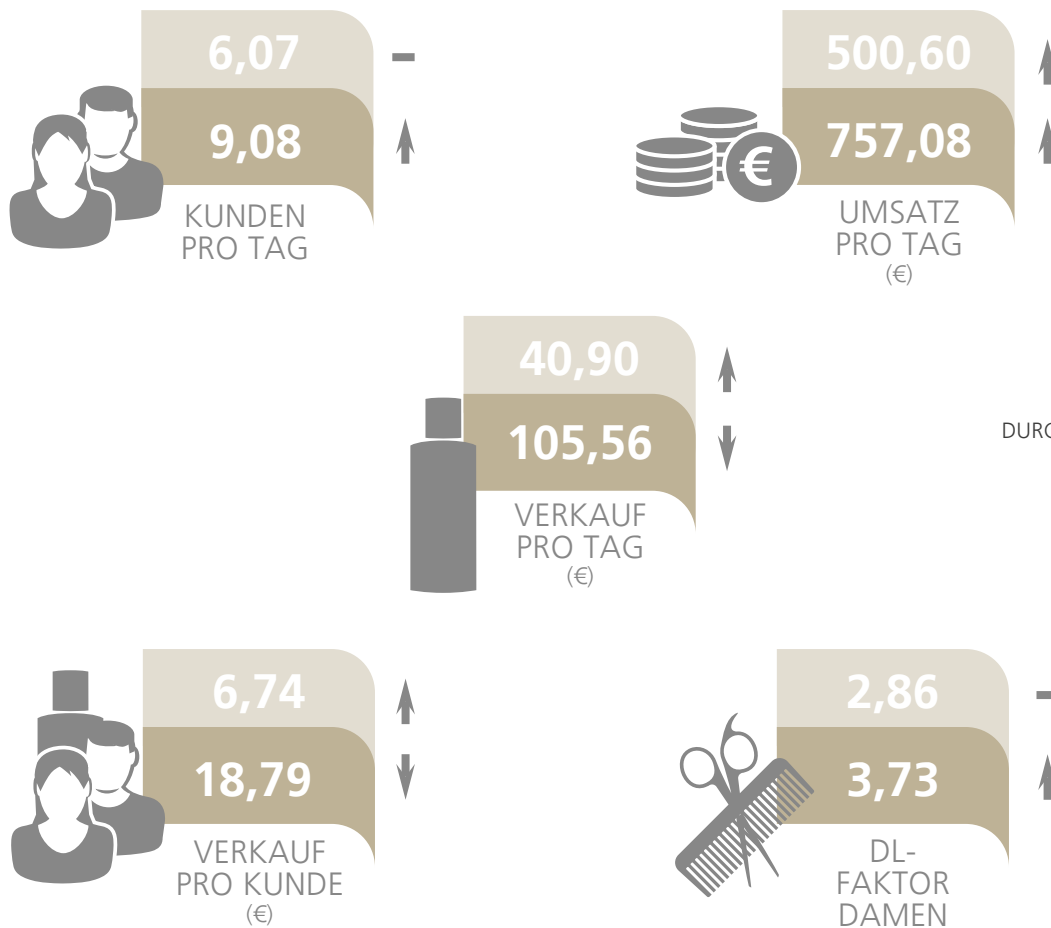
10.09. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

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

ZAHLEN IM EINBLICK

MÄRZ 2023

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 März 2023.



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: © insta_photos / Adobe Stock

S. 7: © Pixel-Shot / Adobe Stock

S. 17: © Mix and Match Studio / Adobe Stock

S. 19: © magele-picture / Adobe Stock