EINBLICK

CHEFGEDANKEN
CHEFWEITERBILDUNG?
EIN MUSS!

SICHTWEISEN
DURCHSTARTEN ODER
DURCHSCHNITT

DARSTELLUNG
DIE BRANCHE
IST ZURÜCK

Mai/Juni 2022 | Nº 364

CHEFWEITERBILDUNG? EIN MUSS!

NACH UNENDLICH VIELEN WEBSEMINAREN IST ES ENDLICH WIEDER SOWEIT: WIR KÖNNEN AN PRÄSENZVERANSTALTUNGEN TEILNEHMEN.

Der Countdown läuft!
Im Juni startet der am längsten vorbereitete **SPC-Kongress** aller Zeiten! Im Jahr 2019 hat unser letztes Event dieser Art – damals noch in Herzogenaurach unter dem Motto **„Der Mensch im Mittelpunkt"** – stattgefunden. Seitdem war es uns nicht mehr vergönnt, unser besonderes Jahresevent mit all unseren Mandanten, Partnern und Freunden durchzuführen. Dies hat schon eine echt große Lücke bei uns und allen Beteiligten hinterlassen. Auch bei den Teilnehmern merkt man, dass sich ihre Einstellung im Vergleich zu 2021 geändert hat. Hätte der SPC-Kongress bereits im vergangenen Jahr stattgefunden, hätten viele Teilnehmer noch gezweifelt, ob es aus gesundheitlichen Aspekten richtig ist, daran teilzunehmen. In diesem Jahr hingegen können es alle nicht mehr erwarten, dass wir endlich wieder gemeinsam dieses Event durchführen können. So freuen wir uns auf **mehr als 150 Gäste** und werden wohl diese beiden Tage noch mehr als sonst zum Austausch und vor allem auch zum Feiern nutzen! Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, auch in diesem Jahr wieder die **10-Mann-Band Chicolores** aus Forchheim für Sonntagabend zu engagieren, was auch sicherlich ein weiteres Highlight der Veranstaltung bedeutet.

Neben all den Gesprächen, dem Austausch, dem Miteinander und dem Feiern stehen natürlich die vielen tollen **Vorträge** und Möglichkeiten, sich umfangreich weiterzubilden, im Mittelpunkt. Es ist auch an der Zeit, dass sich die Unternehmer selbst wieder auftanken. Sei es im spezifischen Fachwissen oder auch im Allgemeinwissen, im Austausch mit anderen Teilnehmern und in Gesprächen mit ihren Beraterteams. Sicherlich haben einige während der Corona-Pause auch viele Online-Angebote genutzt, was auch eine gute Alternative darstellt, wenn man eben keine Events in Präsenz durchführen kann. Doch für nahezu alle haben Events und Seminare **„in Live und in Farbe"** noch eine andere Qualität. Wir Menschen sehnen uns nun mal nach Nähe, Austausch und gemeinsamen Stunden und Momenten.

Und nicht nur für uns und alle Teilnehmer ist unser **SPC-Kongress** ein freudiges Event. Auch für den Hotel-Unternehmer selbst ist es dies, denn im Jahr 2020 sollte unser Event die erste große Veranstaltung des Hauses werden, nachdem das **Meiser Design Hotel** erst neu eröffnet wurde. Unsere ersten Planungen fanden damals sogar noch auf der Baustelle der Hotelanlage statt.

Mittlerweile haben wir jedoch schon einige Seminartage in diesem Business-Hotel durchgeführt und mit großer Freude viele tolle Feedbacks erhalten. Alle Teilnehmer waren von der Location, den Zimmern, dem Essen und der Atmosphäre mehr als begeistert. Die Inhaber des Meiser Design Hotels mussten in der Vergangenheit, während der vielen Schließungswochen, einen langen Atem und Nerven beweisen, ehe es seit einigen Monaten mit immer weniger Auflagen dann ins Rollen kam. So große Events, wie unser **SPC-Kongress**, waren jedoch bis vor kurzen weder möglich noch denkbar. Jetzt freut sich die Familie Meiser, als fränkisches Familienunternehmen, endlich mit uns als regional ansässige Firma, dieses Event durchzuführen.

Wie Sie lesen und merken, freuen sich bereit jetzt schon alle Beteiligte auf diese **beiden tollen Tage**. Ich bin mir sicher, es wird informativ, nachdenklich, kommunikativ, lustig, laut und lebhaft! Deshalb freue ich mich, wenn es endlich wieder losgeht

und ertappe mich jetzt schon dabei, wie ich mit einem Lächeln auf den Lippen daran denke.

Eines möchte ich am Ende noch verraten:
Es laufen parallel die Planungen für den **Folge-Kongress im Jahr 2023**. Hier wird es für einige von Ihnen ein Wiedersehen mit **Mike Fischer** geben, der uns vor einigen Jahren mit seiner Fahrschul-Story bei unserem SPC-Kongress in Frankfurt von den Stühlen gerissen hat. Zudem wird auch **ein Olympia-Silbermedaillengewinner**, Weltmeister und Sportler des Jahres sowie ein **Professor zum Thema Gehirnforschung** für Sie referieren. Merken Sie sich deshalb jetzt schon das Datum in Ihrem Kalender vor und streichen Sie dies dick und fett an:

18. / 19. Juni 2023.

Ich wünsche Ihnen noch tolle Wochen bis zum SPC-Kongress und freue mich auf ein persönliches Wiedersehen!

Herzlichst
Klaus Schaefer

schaefer-consulting.com

DURCHSTARTEN
ODER DURCHSCHNITT?

Warum das richtige **„Werkzeug"** hierbei eine entscheidende Rolle spielt.

Das Thema Zahlen ist ja bekanntlich nicht immer das beliebteste im kreativen Friseurberuf. Will ich meinen zukünftigen Erfolg aber nicht dem Schicksal oder dem Glück überlassen, ist es notwendig sich damit auseinanderzusetzen. Denn die Zahlen im Hintergrund sind letzten Endes das Ergebnis von dem, was im Salon mit Mitarbeitern und Kunden passiert. Sie sind wie ein **Fieberthermometer**, das mir anzeigt wie die aktuelle Lage gerade ist. Je mehr ich dann ins Detail gehe umso genauer kann ich beurteilen, wo es noch Chancen gibt, wo die einzelnen Stärken liegen oder auch wo und welcher Handlungsbedarf besteht. Somit kann ich punktgenau richtige Entscheidungen treffen und überlasse nichts dem Zufall.

In meinem Seminar **„Durchstarter"** geht es darum, den Teilnehmern einen Einblick in die Unternehmerwelt des Friseursalons zu geben. Denn nur wer das „Warum" versteht, kann sich bewusst dafür entscheiden, diesen Weg mit dem Unternehmen zu gehen. **Mitarbeiter lernen beim Durchstarter die Handlungen des Chefs nachvollziehen und ihre persönlichen Chancen und Möglichkeiten zu nutzen**. Über zwei Tage hinweg beschäftigen wir uns mit möglichem Umsatz im Salon und dem damit verbundenen Verdienst, Kundenbindung, Neukundengewinnung, Organisation, Kosten, Lohnsystemen, Preiskalkulation, Planung, Ziele. Am Ende des Seminars, weiss jeder Teilnehmer was zu tun ist, um sein persönliches Ziel zu erreichen. Umsetzten muss es natürlich jeder selbst. Motivation kommt ja bekanntlich von innen. Jeder muss also selbst ins Handeln und ins Tun kommen. Ich vergleiche es mal mit dem Fußball: Der Trainer schießt keine Tore. Das müssen die Spieler selbst tun. Mit dem erworbenen Wissen geht natürlich auch eine gewisse Verantwortung einher. Wer bereit ist dies anzunehmen, hat unter Voraussetzung der fachlichen Fähigkeiten alle Möglichkeiten um richtig durchzustarten!

Hier ein Beispiel:
Ein Mitarbeiter bedient aktuell 6 Kunden pro Arbeitstag bei einem Umsatz pro Kunde von durchschnittlich 80 EUR. Er erreicht somit einen Tagesumsatz von 480 EUR, was im vollen Monat (21 Arbeitstage) einen Gesamtumsatz von 10.080 EUR bedeutet. Umsatz definiert sich durch Menge x Preis. An diesen Stellschrauben kann gedreht werden. Dabei kann die Menge (Anzahl der bedienten Kunden) durch mehrere Faktoren beeinflusst werden. Anzahl an Neukunden, Anzahl an Stammkunden, Erhöhung der Frequenz und des Besuchsrhythmus durch Nachtermine, entsprechender Einsatz von Assistenz usw. Der Preis spiegelt letztendlich die Beratungsqualität des jeweiligen Mitarbeiters wider. Das bedeutet wieviele Dienstleistungen konsumiert ein Kunde im Durchschnitt bzw. wieviele Dienstleistungen schafft es der Stylist an die Kundin oder den Kunden zu bringen. Bei Verrechnung der entsprechenden Dienstleistungspreise ergibt sich daraus der Umsatz pro Kunde.

Schafft es der Stylist im oben aufgezeigten Beispiel also, durch entsprechende Maßnahmen nicht 6 sondern 7 Kunden am Tag zu einem Umsatz von 85 EUR (plus 5 EUR im Vergleich) zu bedienen, steigt sein Tagesumsatz auf 595 EUR und sein

SICHTWEISEN

Monatsumsatz um 2.415 EUR auf 12.495 EUR Gesamtumsatz. Bei einer Umsatzbeteiligung von 24 % entspricht dies **einem Mehr an Lohn** in Höhe von 579,60 EUR in diesem Monat.

Und genau zu diesem Thema – dem „Durchstarter"-Seminar, welches ich seit einigen Jahren geben darf – war ich im Mai zu Gast im Podcast **„Focus Friseur"**. Dieser wird monatlich von meinem Kollegen **Stefan Dax** aufgezeichnet. Hört doch einfach mal in den Podcast rein oder werdet selbst zum **„Durchstarter"** und kommt zu einem meiner Seminare.

Achja, eine kleine Anmerkung noch zum Podcast: Natürlich konnten wir in den zur Verfügung stehenden 20 Minuten nicht tiefer in einzelne Themen eintauchen. Deshalb ergab sich während der Aufnahme gleich noch ein Folgetermin zum Thema Lohnsysteme und Leistungslohn. Wie im obigen Beispiel erwähnt, sollte dieses natürlich sinnvoll und motivierend sein, um Mehrleistung auch entsprechend zu entlohnen.

Ich freue mich, wenn Ihr dabei seid!

„OPEN MIND FOR A DIFFERENT VIEW,
NOTHING ELSE MATTERS"

Metallica

Ich habe fertig …

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed

REISELUST

Der neue Trendduft

In der Ferne Zuhause.

Der Duft, der Sehnsüchten einen Namen gibt.

NICHT VERGESSEN!
DIE DSGVO GILT NACH WIE VOR.

RECHT

Seit dem 25. Mai 2018 gilt die neue **Datenschutzgrundverordnung** und somit auch das neue Bundesdatenschutzgesetz. Diese Verordnung gilt für alle Unternehmen, die personenbezogen Daten erheben, verarbeiten und nutzen, in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union.

Personenbezogene Daten sind zum Beispiel Name, Geburtstag, Adresse, E-Mail-Adresse und IP-Adresse. In der Praxis bedeutet dies: Will man beispielsweise seine Kunden via Post oder E-Mail anschreiben, Fotos seiner Mitarbeiter oder Kunden veröffentlichen, muss man sich an die Vorgaben der Datenschutzgrundverordnung halten.

Leider stellen wir jedoch immer wieder fest, dass es auch knapp vier Jahre nach dem Inkrafttreten der DSGVO noch Unternehmen gibt, die (un)wissentlich nicht alle erforderlichen Maßnahmen getroffen haben und sich im Alltag daran halten. Aus diesem Grund haben wir für Euch noch einmal alle wichtigen Aufgaben auf einen Blick zusammengefasst.
Denn: **Unwissenheit schützt vor Strafe nicht.**

- Mitarbeiter wurden nachweislich über Datenschutzrecht und Datensicherheit geschult.
- Datenschutzerklärung auf der Homepage
- Datenschutzerklärung auf Facebook
- Ist die Nutzung von Daten erlaubt?
- Einwilligung zur Veröffentlichung von Fotos der Mitarbeiter und Kunden im Internet, in sozialen Medien oder auf Werbemitteln
- Alle Mitarbeiter sind nachweislich auf das Datengeheimnis, ggf. auf das Fernmeldegeheimnis, verpflichtet.
- Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten anlegen – Beschäftigtenverhältnis
- Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten anlegen – Kundendaten
- Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung
- Bereinigung der Bestandsdaten

Noch Fragen? **Sprecht mich gerne an!**

Herzlichst Stefanie Schäfer-Dax
– geprüfte Datenschutzbeauftragte

Stefanie Schäfer-Dax

schaefer-consulting.com

DIE BRANCHE
IST ZURÜCK ….

… **aber wie!** In der Pressekonferenz zur Top Hair Messe 2022 wurden die aktuellen Zahlen der Umsatzsteuerstatistik aus dem Friseurhandwerk bekanntgegeben. Von 2019 ging der **Nettoumsatz** von 7,03 Milliarden auf voraussichtlich 5,9 Milliarden im Jahr 2021 zurück.

Es verringert sich auch die Zahl der umsatzsteuerpflichtigen Friseurunternehmen und zwar um 7 %, was ungefähr 4.000 Unternehmen entspricht. Jedoch sind diese **nicht „weg vom Markt",** sondern, jetzt als Kleinstunternehmer, fallen diese lediglich aus der Umsatzsteuerstatistik heraus.
Weniger Umsatz bei deutlich steigenden Kosten, Zurückhaltung der Verbraucher: Unsere Dienstleistungsbranche steht vor **großen Herausforderungen**.

Mehr als je zuvor ist der Erfolg eines Unternehmens unmittelbar mit dem Potenzial der Mitarbeiter gekoppelt, ganz besonders im Friseurberuf. Aber auch **die Zahl der Beschäftigten ist gesunken,** und zwar um fast 10 %, was dem Friseurhandwerk weiter deutlich zu schaffen macht. Aus meinem Bekanntenkreis höre ich, dass inzwischen andere Branchen, wie Telefonanbieter, Mitarbeiter mit höheren Stundenlöhnen abwerben.

Bessere Löhne im Friseurhandwerk, dafür plädiere ich schon lange. Natürlich erfordert das gleichzeitig einen höheren Umsatz, der zu erwirtschaften ist, keine Frage! Aber wie führen wir die Mitarbeiter dort hin, **ohne** dass die Erfordernisse **Fluchtreaktionen auslösen**?

Junge Menschen, die den Friseurberuf ergreifen, wissen vorher mit welcher Einkommenssituation sie sich vertraut machen müssen. Trotzdem wählen sie diesen Beruf, weil ihnen eines wichtig ist: die Nähe zu den Menschen und zur Menschlichkeit.

Dies ist aber keine Einbahnstraße, in der Friseure/innen stets nur das Beste geben müssen. Hier braucht es den Ausgleich in Form von **Wertschätzung und Fairness** durch den Unternehmer. Der Antriebsmotor hierfür, das sind die Softskills, die weichen Erfolgsfaktoren, die Sie nutzen sollten.

Das wird aber nicht reichen: Die berufliche Arbeit mit den jüngeren Generationen beschreiben nicht wenige Kollegen/innen als schwierig. Ja – diese jungen Menschen sind anders! Wir sollten vielleicht erst einmal akzeptieren, dass der Gedanke an eine **Work Life Balance** nicht das Schlechteste ist.
Und dann bedarf es einer gewissen Aufklärung in Form ruhiger und sachlicher Gespräche.

Viele dieser Altersgruppe scheinen gut darüber aufgeklärt, dass zu viel Arbeit krank machen und zum Burnout führen kann. Wobei wohl nie definiert wurde, was **„zuviel"** ist. Bequem und auch verwöhnt großgeworden, denken manche, dass es genauso weitergeht. Darf Arbeit müde machen, oder ist das schon bedenklich?

Wir müssen (nicht nur) junge Menschen vor die Wahl stellen:

DARSTELLUNG

Was willst Du? Bequeme Durchschnittsleistung zum Durchschnittsgehalt? Oder willst Du Profi sein und top verdienen? Dann musst Du wissen: Profis trainieren regelmäßig und rufen 100 % ihrer Leistung ab – das ist anstrengend und ermüdet.

Erfolg – auch in Form von Anerkennung und gutem Lohn – ist nur mit Fleiß und Arbeit erreichbar – wobei das Erreichen von Zielen auch glücklich machen kann.
Das sollten wir vermitteln und als Zielvorgabe nutzen.

Herzlichst
René Krombholz

der faire Salon

der-faire-salon.de

"Du bist ein Augenbrauen und Wimpern Service-Newcomer und Deiner Sache nicht ganz sicher? Das ist doch kein Problem! Lass Dich von der WOWbrows Academy zum Brow/Lash Stylisten ausbilden. Denn jeder Brow & Lash Look beginnt nicht nur in einer professionellen Umgebung, sondern auch mit der perfekten Technik".

Liebe Grüße
Melanie Labes

WOW BROWS und Ihr #LieblingsEinrichter

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

www.interpartner.de

Homme N° 5²²

Der neue Trendduft

Die würzig-holzige und spritzige Frische lässt kurz die Zeit stillstehen.

www.miee.de

PERSONALMANGEL?!

Bist Du auf der Suche nach neuen MitarbeiterInnen, doch scheinbar lassen sich die richtigen nicht finden und binden? Auf die veröffentlichten Stellenausschreibungen kommen kaum Bewerbungen? Du machst Dir Sorgen um die Zukunft Deines Unternehmens? Darüber, dass Du irgendwann alleine im Salon stehst?

Dann ist es jetzt an der Zeit Deinen Fokus auf nachhaltige Mitarbeitersuche zu legen.

Die Vermutung liegt nämlich nahe, dass Du Stellen erst dann ausschreibst, wenn Du zeitnah bzw. dringend neue MitarbeiterInnen benötigst. Korrekt?

Mach Dir keinen Kopf. Die meiste Unternehmer handeln (leider) genauso wie Du. Oftmals hören wir Sätze wie „Ich kann doch nicht eine Mitarbeitersuche auf meiner Homepage veröffentlichen. Am Ende denken meine bestehenden Mitarbeiter, dass ich sie kündigen will und gehen von selbst" oder „Warum sollte ich Mitarbeiter suchen, wenn ich gerade keine benötige. Es wäre doch schade, den Bewerbern absagen zu müssen".

Doch wenn Du mal ehrlich zu Dir selbst bist: Wie oft gab es denn schon die Situation, dass Du händeringend nach neuen MitarbeiterInnen gesucht hast im Vergleich zu der Situation, dass Du guten Bewerbern absagen musstest, weil Du niemanden mehr einstellen konntest? Und wäre es nicht auch für Dich einfacher und stressfreier, gute Bewerber „in der Hinterhand" zu haben, als immer und immer wieder die Mitarbeitersuche neu zu starten?!
Bedenke auch, dass es das ganze Jahr über immer wieder Situationen / Zeitspannen gibt, die für Dich von Vorteil sein können, wenn Du hier dauerhaft und nachhaltig für Deinen Salon als Arbeitgeber wirbst.

- Frühjahr & Herbst > Auszubildende lernen aus und werden aus den unterschiedlichsten Gründen nicht übernommen und suchen daher eine neue Anstellung.

- Sommer > Für viele Jugendliche steht der Schulabschluss kurz bevor; ebenso die Suche nach einem Ausbildungsplatz.

- Ganzjährig: Saisonbedingte Schwankungen und somit eine höhere Unzufriedenheit, welche dazu verleitet, sich nach einem neuen Arbeitgeber umzusehen.

Du siehst, es spricht **NICHTS** dagegen, nachhaltig Mitarbeiter zu suchen. Du kannst nur davon profitieren.

Jetzt stellst Du Dir die Frage, wie Du dies umsetzten sollst?!
Damit Du Dir etwas Planung und Mühe ersparen kannst, haben wir für Dich bereits die Arbeit übernommen. Wir helfen Dir gerne bei der Realisierung Deiner Mitarbeitersuche. Kontaktiere uns.

Pssst: Bald haben wir auch für Dich ein „Rund-um-Sorglos-Paket", aus welchem Du Dir die für Dich passende Auswahl treffen kannst. Sei gespannt.

Herzlichst
Dein Team der Schaefer Graphics

Unter dem Motto **„CREATE YOUR FUTURE“** werden wir am **26./27. Juni 2022** gemeinsam mit Euch den **57. SPC-Kongress** verbringen.

Endlich wieder ein gemeinsames Erlebsnis – im wundervollen Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl.
Freut Euch auf spannende Vorträge, inspirierende Workshops und ausgiebig Zeit für Begegnungen.

EUER VORTRAGSPROGRAMM
Dr. Dr. Michael Despeghel: „Das biologische Alter“
Karin Gavric: „Erfolg heißt Bewegung“
Felix Beilharz: „Digitalisierung – Chancen & Entwicklungen“
Stefan Dax, Bastian Schaefer, Stefanie Schäfer-Dax: „Wissen ist Macht…“
Marcus Michalczyk, David Slipek: „Der Barbershop und der Friseur – einen Geschichte voller Missverständnisse“

EURE WORKSHOPS

Torsten Kowalsky & Frank Greiner-Schwed: „Umsatzmöglichkeiten fernab der Dienstleistung"
Lisa Aceves: „Wohlbefinden steigern und aufblühen"
Anja Schmidt: „Miée Color – die sanfte Art der Blondveredelung"
Initiative Plant for the Planet: „Stop talking. Start planting. Wie Bäume uns helfen, unsere Zukunft zu retten!"

EUER RAHMENPROGRAMM

Natürlich darf auch das Zwischenmenschliche nicht zu kurz kommen. Rund um das vielfältige Vortragsprogramm bleibt auch genügend Zeit für Begegnungen: Nimm teil am Speed-Networking, genieße exzellente Kulinarik mit Live-Cooking und tanze zu den Discoperlen der Band „Chicolores".

DER COUNTDOWN LÄUFT. WIR FREUEN UNS AUF EUCH!

P.S. Alle Infos zum Kongress findet Ihr unter www.schaefer-academy.com/events/kongress

LAUFKUNDE ÜBERSCHRIEBEN?
LÄUFT BEI DIR - NICHT!

Es kann schnell passieren, dass der allgemeine Laufkunde durch einen Mitarbeiter, der gerade einen anderen Kunden abkassiert, überspeichert wird. Dies kommt zustande, wenn bei einem Neukunden keine Kundenkartei angelegt wird, sondern die Daten einfach in die Kartei des Laufkunden eingetragen werden.

Es ist wichtig, dies zu beheben, da sonst immer die Kundenkartei des überschriebenen Kunden erscheint, wenn man den Laufkunden auswählt. Dies kann zu fehlerhaften Informationen über den Kunden führen.
Wenn Du die Schritt für Schritt – Anleitung befolgst, die wir Dir im Folgenden aufzeigen, kannst Du die Laufkundenkorrektur ganz einfach durchführen.

Laufkundendaten korrigieren:

- Starte Victory
- Wähle in der Kategorie „Stammdaten" den Button „Kunden" aus
- Rufe den entsprechenden Laufkunden auf
- notiere/kopiere die Angaben, die gespeichert wurden (Anrede, Anschrift etc.)
- ändere den Vornamen auf „Laufkunde" und den Nachnamen auf „Dame", „Herr" bzw. „Kind"
- Lösche die restlichen Angaben aus den Anschriftenfeldern
- Klicke oben auf die Speicherdiskette
- Erstelle einen neuen Kunden
- Füge die notierten/kopierten Angaben in die Anschriftenfelder des neu angelegten Kunden ein
- Speichere den neu angelegten Kunden mithilfe der Speicherdiskette

(Falls Farbrezepturen bei dem neu angelegten Kunden hinterlegt waren, rufe den entsprechenden Laufkunden auf und die Farbrezepturen der letzten Besuche werden ersichtlich.
Diese Angaben kannst Du kopieren und in der Kundennotiz des neu angelegten Kunden hinterlegen.
Das solltest Du nur tun, wenn die Farbrezeptur beim Laufkunden auch wirklich die letzte Rezeptur ist, die der neu angelegte Kunde erhalten hat. Ansonsten lasse diesen Schritt bitte aus!)

HOTLINE
09845/989-333

SUPPORT-KUNDEN
MO - FR: 8 - 18 Uhr

FULL-SERVICE-KUNDEN
MO - FR: 8 - 20 Uhr
SA: 8-14 Uhr

Noch ein kleiner Tipp:
Neuen Kunden während des Kassiervorgangs anlegen:

- Kassiervorgang starten
- „Bitte Kunde auswählen" anklicken
- Männchen mit dem Plussymbol anklicken
- Ein leeres Kundenregister öffnet sich, dieses ausfüllen und mit der Speicherdiskette speichern

Alles klar?
Wenn Du doch noch Fragen hast, sind wir natürlich gerne für Dich da.
Als **FSC-Kunde** übernehmen wir gerne das Anlegen und Ändern von Kunden/Laufkunden **kostenfrei** für Dich.
Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 Euro zzgl. MwSt. pro **Serviceleistung „Laufkundenkorrektur"**.

Dein Victory Team

SEMINARTERMINE
2022 D/CH

SCHAEFER ACADEMY

CHEFSEMINAR I
23.10.–25.10. in Dinkelsbühl

CHEFSEMINAR II
16.10.–17.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I
09.10.–10.10. in Dinkelsbühl

BERATUNG & KOMMUNIKATION I
04.07.–05.07. in Oberdachstetten
25.09.–26.09. in Oberdachstetten
16.10.–17.10. in Siegburg
23.10.–24.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II
23.10.–24.10. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION
09.10.–10.10. in Oberdachstetten

CUT BASIC
26.09.– 28.09. in Ansbach

SHIATSU
13.11. in Oberdachstetten

TALENTFINDER
22.05.–23.05. in Siegburg
16.10.–17.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER
06.11.–07.11. in Dinkelsbühl

SCHWEIZ:

CHEFSEMINAR I
22.05.–24.05. in Eich

FÜHRUNGSSEMINAR I
10.07.–11.07. in Eich

BERATUNG & KOMMUNIKATION I
29.05.–30.05. in Eich
06.11.–07.11. in Eich

BERATUNG & KOMMUNIKATION II
25.09.–26.09. in Eich

EVENTS:

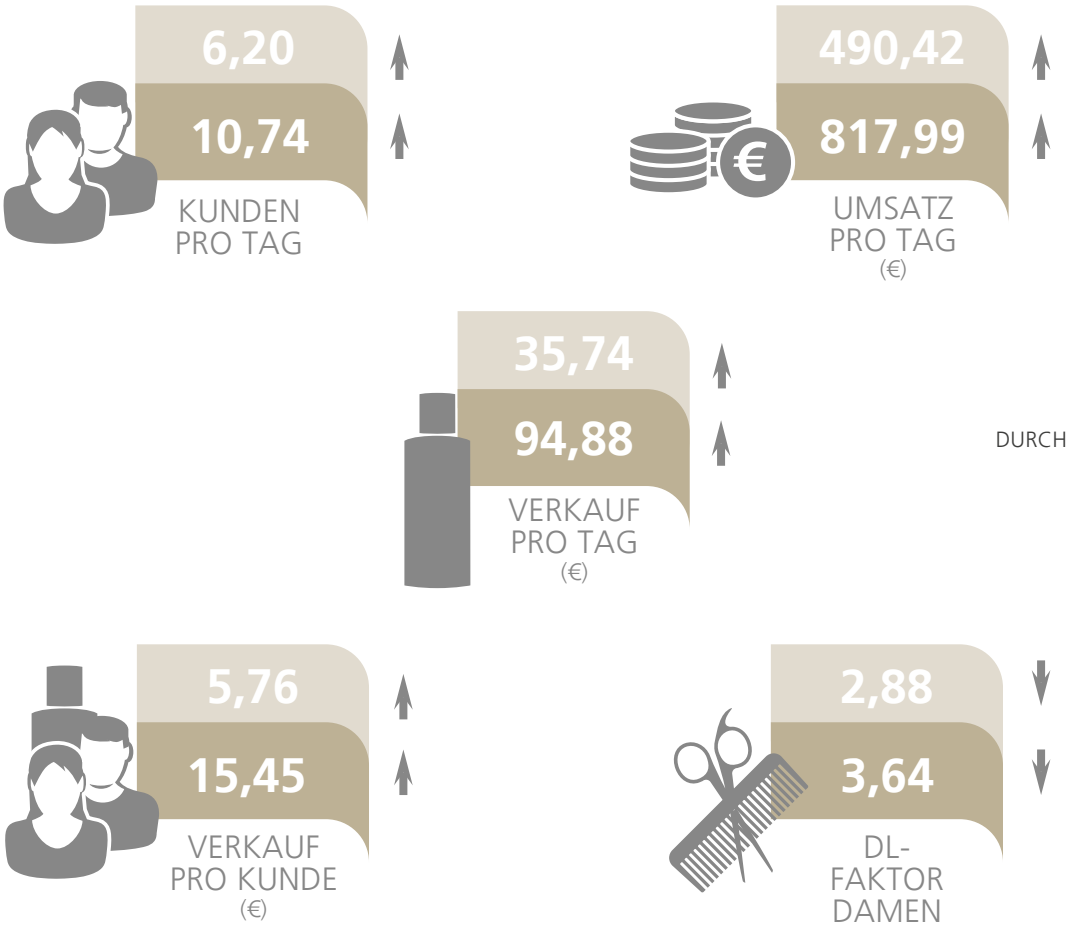
SPC-Kongress 2022
26.– 27.06. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

T.I.M. 2022
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 April 2022.

IMPRESSUM

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: © Drobot Dean / Adobe Stock
S. 9: © aleciccotelli / Adobe Stock
S. 10: © haitham / Adobe Stock
S. 12/13: © Ivan Kruk / Adobe Stock
S. 14/15: © bilderstoeckchen / Adobe Stock
S. 16/17: © Alliance / Adobe Stock