

# EINBLICK

CHEF-GEDANKEN  
SPC-KONGRESS  
2022

SICHTWEISEN  
TECHNISCHER  
KOOPERATOR

DARSTELLUNG  
ZWISCHEN KOPF  
UND BAUCH

# DAS WARTEN HAT SICH GELOHNT – PREMIERE BESTANDEN!

DER SPC-KONGRESS IM MEISER DESIGN-HOTEL  
WAR EIN VOLLER ERFOLG!

T.I.M. AM 18. SEPTEMBER IM GLEICHEN HOTEL

Wow! Was war das für ein **tolles** Wochenende! Der SPC-Kongress war ein **voller** Erfolg für alle Beteiligten! Dafür sorgte unser **komplettes** Schaefer-Team, ein tolles Hotel, sehr gute und abwechslungsreiche Vorträge, ein traumhaftes Wetter, tolle Charity-Events und vor allem Ihr, **liebe Mandanten**, die „Leben in die Bude“ brachten. Überall strahlende Gesichter, Lachen, Bewegung, Austausch, Spaß, Musik – die Teilnehmer waren sich alle einig, ein toller Kongress, der nächstes Jahr wieder in der gleichen Location stattfinden soll.

Alleine schon die Abende an der Außenanlage, die eher an einen **zauberhaften** Abend in einer Urlaubsanlage, anstatt an ein Business-Meeting erinnerten. Der **traumhafte** Vortragssaal im 5. Stock mit Panorama-Terrasse, die **beeindruckende** Bar, die intensivst genutzte Photo-Box, alles sorgte rundum für gute Laune, Vertiefung von Bekanntschaften, Entstehen von neuen Kontakten und vielen Impulsen, sowohl geschäftlich als auch für sich selbst.

## Was muss ich wieder mehr für mich tun?

Dr. Dr. **Despeghels** Vortrag war sicherlich nicht vom Inhalt das, was man auf einem Friseur-Kongress vermutet. Doch **jeder** kann von seinen zahlreichen Tipps profitieren und dafür Sorge tragen, dass er noch lange, fit und motiviert im Unternehmen arbeiten kann. Würden Sie ein Benzin in Ihr Auto schütten, das nur die Hälfte kostet, aber die Lebenszeit Ihres Autos um mehr als die Hälfte reduziert? Sicher nicht, oder (es sei denn, Sie wollen das Auto nicht langfristig behalten)? Aber leider machen dies viele Menschen mit ihrem „Fahrgestell“! Viele wissen viel zu wenig, was sie zu sich führen und vor allem welche **Konsequenzen** ins

Haus stehen. Wenn ja, diese sind ja noch zeitlich weit entfernt. Wenn man wüsste, die nächste Zigarette führt unweigerlich zu Krebs, der nächste Schnaps zerstört sofort die Leber und die nächsten Chips verstopfen sofort die Blutgefäße und sorgen für einen Schlaganfall, würde man es **nicht** tun! Jeder war am Ende des Vortrages erfreut, wenn sein biologisches Alter tatsächlich geringer lag, als das Alter, welches im Ausweis ausgewiesen ist. Wir haben auch gelernt, dass es für die junge Generation ganz normal ist, anderen per Internet beim Videospielen zuzuschauen, was wir „Älteren“ erstmal nicht nachvollziehen können. Aber: Unsere Generation verwundert es ja auch nicht, wenn wir anderen beim Fußballspielen oder beim Kreisfahren (Formel 1) zusehen. Diese junge Generation **tickt** ganz **anders**. Wenn wir diese zum Beispiel als potenzielle Mitarbeiter erreichen wollen, ist es wichtig, auch den Blickwinkel der „Jüngsten“ vermittelt zu bekommen und diesen auch zu akzeptieren. „Wenn Eure Youngsters Filme für Tik Tok drehen, dann haltet Euch zurück, Ihr müsst das **nicht** verstehen!“ **Felix Beilharz** machte dies im abschließenden Vortrag mehr als deutlich.

**Nach** dem SPC-Kongress ist **vor** dem T.I.M. Wenn Ihr Eurem Team ein ähnlich schönes Erlebnis gönnen wollt, dann bietet sich **Sonntag, 18. September der T.I.M.** im gleichen Hotel in Dinkelsbühl an. Dort können Eure Mitarbeiter einen Tag lang viel Motivation tanken und erhalten von mir als Referenten 20 Tipps, wie sie ihren Erfolg deutlich vergrößern können und als Vollzeitkraft tatsächlich 15.000,- Euro mehr im Jahr verdienen können. Sichert Euch **rechtzeitig** die Plätze, die Veranstaltung geht schon in knapp zwei Monaten über die Bühne!

# CHEFGEDANKEN

Wir bedanken uns bei **allen** Beteiligten für dieses wundervolle Wochenende, bei unserem Team, bei der Hotelmannschaft, bei allen Referenten und Workshopleitern, bei den spendenfreudigen Teilnehmern und bei unserem Graffiti-Künstler **Marco Holzinger**, dem spontan eingesprungenen DJ-Team und vor allem: bei **Euch** allen, die mit uns ein tolles Event gestalteten und abfeierten; was uns einmal mehr gezeigt hat: Der SPC-Kongress ist unser aller **Friseur-Event des Jahres**, für den sich auch eine derart lange Vorbereitung lohnt. Ganz anders brachten es die Hotel-Chefs Meiser auf den Punkt: „Herr Müller, bringen Sie uns dieses Klientel jede Woche in unser Haus. Eine tolle Gruppe, voller Leben, Freude und Respekt!“

Ja, ja, das ist uns bewusst! Wir wissen dies schon über Jahrzehnte zu schätzen und freuen uns immer wieder darauf, mit und für **Euch** zu arbeiten und Euren erfolgreichen Weg mitgestalten zu dürfen!

Ansonsten freuen wir uns schon heute auf unseren nächstjährigen Kongress im gleichen Hotel, wenn wir dann unter anderem dem Multi-Unternehmer **Mike Fischer**, dem Zehnkämpfer und Silbermedaillen-Gewinner bei der Olympiade **Frank Busemann** und dem Gehirnforscher und Spiegel Bestseller-Autor **Prof. Dr. Volker Busch** lauschen dürfen.

Also, vielleicht schon bis zum 18. September!

Herzlichst  
Harald Müller



MELDE DICH AN!  
T.I.M. -  
TEAM IN MOTION  
18.09.2022  
MEISER DESIGN HOTEL  
09845/989100  
schaefer-academy.com



# TECHNISCHER KOOPERATOR - VON FRISEUREN FÜR FRISEURE!

Leider konnte ich persönlich nicht am diesjährigen SPC-Kongress teilnehmen und musste meinen gemeinsamen Vortrag mit Maxi Pedrozo kurzfristig absagen. Deshalb möchte ich die Chance nutzen um Euch hier ein paar meiner **Gedanken** mitzuteilen.

Die aktuelle Situation mit Inflation, Rohstoffknappheit und somit steigenden Preisen, sowie die Anpassung des Mindestlohns sorgt für neue Aufgaben in den Friseursalons, für die **Lösungen** geschaffen werden müssen. Das Fundament, auf dem der Salon mit seinen Mitarbeitern und Kunden steht, muss geprüft und dementsprechend neu ausgerichtet werden. Das bedeutet unter anderem Preise, Richtzeiten, Löhne und auch Kosten genau unter die Lupe zu nehmen.

Kurz zum **Thema Kosten**: Es ist nur in begrenztem Maße möglich, Kosten einzusparen. Wenn Rohstoffe teurer werden, Grundlöhne steigen und somit die Kosten zunehmen, muss **jeder** Salon sowie auch **jeder** Mitarbeiter dazu beitragen, Umsätze zu generieren, mit denen diese Kosten bezahlt werden können. Die Rahmenbedingungen um diesen Mehrumsatz zu generieren, müssen **geschaffen** werden. Schließlich hat jeder Saloninhaber und jede Saloninhaberin auch eine **Verantwortung** gegenüber den eigenen Mitarbeitern, die im privaten Bereich auch von steigenden Kosten betroffen sind. Und wenn somit höhere Löhne benötigt werden, ist die Aufgabenstellung klar: Wir benötigen **mehr** Einnahmen.

**Umsatz entsteht durch Menge x Preis**. Das bedeutet, um mehr Umsatz zu generieren, kann ein Mitarbeiter entweder mehr Kunden bedienen, oder vom einzelnen Kunden mehr abbassieren. Dies hat neben dem Grundpreis der Dienstleistung natürlich auch mit der Anzahl der ausgeführten Dienstlei-

stungen pro Kunde, sprich der Beratungsleistung, zu tun.

## Was bedeutet das jetzt aber für Dich?

Eine aktuelle Preiskalkulation sowie Preisanpassungen sind unerlässlich. Dies kannst Du **ohne** Probleme mit unserer Hilfe durchführen.

Eine weitere **wichtige** Rolle spielt die effektive Nutzung der Arbeitszeit. Schließlich ist es **nicht** das Ziel, dass Mitarbeiter Überstunden generieren um höhere Umsätze zu erreichen, sondern die Arbeitszeit besser zu nutzen. Hier kommen die interne Aufgabenverteilung, die Richtzeiten und das harmonische Zusammenspiel aller Teammitglieder ins Spiel. Schließlich ist es neben einem optimalen wirtschaftlichen Ablauf sehr wichtig, Kunden zu begeistern und nicht abzufertigen. Dass diese Kundenbegeisterung auf Dauer in einem wirtschaftlich vernünftigen Rahmen stattfinden muss, ist eine rein rhetorische Anmerkung. Ein eingespieltes Team, hohe Qualität, perfekte Dienstleistungen, begeisterte Kunden und ein gut kalkuliertes Gesamtkonzept. Diese Punkte gilt es zu gestalten und zu optimieren um weiterhin **erfolgreich** zu arbeiten.

Hier ein Auszug aus unserem **Betriebsvergleich**:

Basis BTV Mai 2022	Durchschnitt	Topsalons
Dienstleistungen pro Tag	16,5	30
Preis pro Dienstleistung	ca. 27 €	
Umsatz pro Tag bei gleichen DL-Preisen	445 €	810 €
Dienstleistungsumsatz bei 21 Arbeitstagen pro Mitarbeiter	9.345.€	17.010 €

# SICHTWEISEN

Im vorstehend genannten Beispiel siehst Du in Zahlen ausgedrückt, was ein verbesserter Ablauf pro Mitarbeiter **bewirken** kann. Das ist die Theorie .... Sagen viele. Doch auch in der Praxis werden diese Dienstleistungen und Umsätze tagtäglich erreicht.

Um auch bei Dir die Umsetzung diesbezüglich **voranzutreiben**, kommt ein **neues Schulungsmodul** ins Spiel - **der Technische Kooperator** – aus der Praxis für die Praxis. Mit **Maxi Pedrozo** konnten wir einen sehr erfahrenen und erfolgreichen Friseurunternehmer und Friseur für diese Aufgabe begeistern. Nutze seine **Expertise**, gepaart mit unserem **Know How** für Deinen **Salonerfolg**.

Hole Dir den Technischen Kooperator in Deinen Salon! Gerade die Abläufe im Team, wie auch in der Ausführung von Dienstleistungen sowie die Arbeitsaufteilung innerhalb des Teams, sind ein **elementar** wichtiger Erfolgsbaustein. Auf diesem Gebiet ist Maxi Pedrozo Spezialist.

Herzlichst  
Frank Greiner-Schwed



*Und so laufen die beiden Tage, in welchen Maxi Pedrozo in Deinen Salon kommt und Dir als Technischer Kooperator hilft, die Rahmenbedingen für Dein Konzept und Deinen Erfolg zu schaffen, ab. Zusammen mit Euch nimmt er alles auch aus Sicht eines Friseurs, aber natürlich auch als Unternehmer unter die Lupe und unterstützt Euer Team in der Umsetzung.*

#### Vorbereitung:

- Absprache mit Saloninhabern und Salonleitern, sowie mit Schaefer Consulting
- Vorabinfos:
  - ✓ Salonphilosophie
  - ✓ Statistiken
  - ✓ Mitarbeiter
  - ✓ Schwerpunkte
  - ✓ Stärken
  - ✓ Ziele

#### Tag 1:

- Willkommensrunde
  - ✓ Kennenlernen Salon und Team
- Beobachtung/Analyse:
  - ✓ Organisation
  - ✓ Abläufe
  - ✓ Laufwege
  - ✓ Material
  - ✓ Umgang
  - ✓ Körpersprache
  - ✓ Teamkommunikation
  - ✓ Preis/Leistung
- Abschlussgespräch mit Saloninhabern und Salonleitern

#### Tag 2:

- Teambesprechung (ca. 1,5 Stunden)
  - ✓ Was wurde beobachtet? Lösungsansätze, Stärken der einzelnen Mitarbeiter und des Teams, Optimierungspotentiale und Vorschläge.
- Gemeinsamer Arbeitstag
  - ✓ Beim gemeinsamen Arbeitstag werden die Situationen bewusst angegangen und Maxi Pedrozo unterstützt hier das Team beim der gemeinsamen Umsetzung.
- Feedbackgespräch mit Saloninhabern und Salonleitern.

#### Nachbearbeitung:

- Kurzanalysebericht
- Nach acht Wochen findet ein Online Meeting zwischen Maxi Pedrozo, Saloninhabern und Salonleitern statt.

# ZWISCHEN KOPF UND BAUCH

„Eigentlich kann ich alles und schließlich ist mein Chef seit zehn Jahren mit mir sehr zufrieden!“, erinnere ich mich an den Satz in einem meiner ersten Bewerbungsgespräche. Mein Salon stand kurz vor der Eröffnung und ich war froh, eine so fitte Mitarbeiterin und offensichtlich auch treue Seele zu bekommen. Die Überraschung kam später, als die ersten **Foliensträhnen** im Terminplan standen.

„Nein, so etwas habe ich noch **nie** gemacht“, waren ihre Worte und das ‚ich kann alles‘ war aus ihrer Sicht noch nicht einmal gelogen. Ihr vorheriger Arbeitgeber hatte diese Dienstleistung **nicht** im Repertoire und Weiterbildung war ihrer Meinung nach Sache des Chefs, der ihr sowas **nie** angeboten hatte. Das Ganze war ein Flop und die Dame für unseren Salon **unbrauchbar** - wir haben uns wieder getrennt.

Mit der Zeit lernte ich besser zu hinterfragen. Trotzdem passierte mir kürzlich ähnliches wieder. Wie die meisten von uns suchen auch wir Mitarbeiter. Endlich mal wieder eine Bewerbung, diesmal über die Agentur für Arbeit. Eine junge Dame, Mitte 20, die seit fünf Jahren nicht mehr im Friseurberuf tätig war, aber liebend gerne wieder einsteigen möchte, so erfahre ich.

Fachliche Defizite? Nachholbedarf? Erstaunlich - sie verneint und begründet das mit „Ich habe die ganzen fünf Jahre **nebenbei** als Friseurin meinem Bekanntenkreis die Haare geschnitten. Sogar Dauerwellen und Farben, ich liebe es!“ Ärger steigt in mir hoch, weil sie eine ärgerliche Tatsache anspricht, von der wir alle wissen, aber ich lasse es mir nicht anmerken. Mein Ärger sollte allerdings noch größer werden.

Bereits am ersten Tag bei uns warf sie das Handtuch.

„Ich schaffe es einfach nicht!!!“ eröffnet sie mir weinend im Personalraum, nachdem sie vor der ersten Kundin **geflüchtet** war. „Meine damalige Chefin hat mir schon gesagt, dass ich nicht zur Friseurin tauge!!“, erfahre ich und dass eine ganz schlimme, abgebrochene Lehre hinter ihr liegt. Ihrer damaligen Chefin wurde sogar die Ausbildungserlaubnis entzogen. Jetzt kamen bei ihr Erinnerungen und Gefühle hoch, die sie **blockieren**. Was sind das für Ausbilder, die traumatische Erinnerungen in den Menschen hinterlassen? Davon höre ich **nicht** zum ersten Mal, merke aber, auch hier habe ich zu wenig hinterfragt, war blind und taub durch die Beteuerung „ich will wieder im Friseurberuf ...“

Heute die nächste Bewerbung männlich, Typ Lebenskünstler, Hütchen, Tattoos. ‚Nein, was soll denn unsere ältere Kundenschaft denken?‘ signalisieren mir meine Gedanken, bevor ich merke: im Gespräch gewinnt er. Mein Kopf fragt mich ‚Wieso entscheidest Du plötzlich für Deine Kunden, vielleicht mögen Sie ihn!?‘ Mein Bauch sagt: ‚Eigentlich ganz, nett aber pass auf, dass Du nicht wieder zu gutgläubig bist!‘ Besonders als er erzählt, von mir schon viel gelesen zu haben .... Warum zweifle ich an seiner Glaubwürdigkeit? Es sind schlechte (frühere) Erfahrungen, die dieses auslösen.

So ist es oft bei uns emotionalen Frisuren. Ein **ständiges** Hin und her zwischen Kopf und Bauch.

Wir treffen unsere Entscheidungen rational und emotional.

**Fatal!**

# DARSTELLUNG

Wir urteilen emotional, ohne den Menschen näher zu kennen, nur auf Grund von erlebten Erfahrungen und nehmen uns dadurch nicht nur **Chancen**, sondern begehen auch **Unrecht** an dem unbekanntem Gegenüber. Auch mit rationaler Denkweise kann das passieren: Wir sehen und hören, was wir sehen und hören **wollen**. Erzählt die Bewerberin von traumhaften Umsätzen beim letzten Arbeitgeber, so werden wir bereits auf einem Auge blind, ohne zu hinterfragen, **warum** sie jetzt auf Arbeitssuche ist.

Mitarbeiter sind unser **Kapital**, heute mehr denn je, zudem **schwer** zu finden. Umso wichtiger ist es, hier die **richtigen** Entscheidungen zu treffen und in jeglicher Hinsicht nichts zu überstürzen. Das altbekannte „Bauchgefühl“ kann ein Hinweis sein, es gilt zu analysieren, welche **früheren** Erfahrungen diese Emotionen auslösen. Das ist Arbeit mit uns selbst, aber unerlässlich.

Ein Bewerbungsgespräch alleine reicht ohnehin **nicht**, um sich ein **ausreichendes** Bild des potentiellen Mitarbeiters zu machen. Darum habe ich Typ Lebenskünstler eingeladen, er wird einige Tage bei uns verbringen und wir werden uns näher kennenlernen und **dann** entscheiden.

Auch hier kommen Emotionen ins Spiel, denn miteinander wollen wir uns alle wohlfühlen und ein gutes Team bilden. Das oberste Ziel des Unternehmens ist aber nicht die Wohlfühloase, sondern **ausreichender** Umsatz. Wohlfühlen soll sich der Gast bei uns, aber wir sollten nicht für andere Menschen denken und schon gar nicht voreilig urteilen!!

Bin gespannt, was die nächsten Tage bringen ...

Herzlichst  
René Krombholz



René Krombholz

der-faire-salon.de 

# AUS ZWEI MACH EINS – KUNDENDUBLETTEN FINDEN & ZUSAMMENFÜHREN

Wir reden von einer sogenannten **Dublette**, wenn ein Kunde doppelt angelegt ist, es also zwei **identische** Datensätze in Deiner Victory-Kasse gibt. Dies kann dadurch passieren, dass ein Mitarbeiter einen Stammkunden nicht in der Datenbank findet, da er zuvor namentlich nicht **korrekt** erfasst wurde oder ihn **neu** anlegt, ohne vorherige **Datenbanküberprüfung**.

Es ist enorm **wichtig**, dass diese Dubletten **zusammengeführt** werden. Stell Dir vor, Du schreibst Deine Kunden mit einem „Wenn Wiedersehen Freude bringt“-Anschreiben an, und es landet gleich **zwei Mal** im Briefkasten Deiner Kundin. Einmal adressiert an Frau Christina Schmidt und ein weiteres Mal an Kristina Schmid. Das ist nicht nur sehr **kostenintensiv**, sondern wirkt **nicht** sehr professionell und persönlich Deinen Kunden gegenüber. Dabei solltest Du auch immer an Dein **Image** und an die **Wertschätzung** Deiner Kunden denken. Oder stell Dir vor, Frau Julia Meyer hat einen Termin und die Farbrezeptur ist nur unter Julia Meier gespeichert.

So findest Du die Kundendubletten in Deinem Salon heraus:

- **Starte** Victory
- **Wähle** in der Kategorie „Auswertungen“ den **Button** „Marketing“ aus
- Im neu aufgehenden **Fenster** „Kundenselektion“ findest Du in der obersten Reihe rechts den **Button** „Dubletten Suchen und Zusammenführen“.



- In der nun aufgehenden **Maske** wählst Du die **Kriterien** aus, die bei der Dublettensuche übereinstimmen müssen.

Je mehr Punkte Du hier wählst, umso **genauer** wird die Dublettensuche, verringert aber die Chance, doppelte Kunden zu finden. Wir empfehlen hier **mindestens** die Punkte **Anrede**, **Vornamen** und **Nachnamen** zu wählen.

- Bestätige Deine Auswahl mit einem Klick auf dem Haken und es öffnet sich eine Liste aller Kunden mit Übereinstimmungen. Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten, wie Du die doppelten Kunden zusammenführen kannst:

a) „**Alle Zusammenführen**“: Oben rechts im Fenster findest Du den Button „Alle Zusammenführen“. So werden alle von Victory gefunden doppelten Kundensätze auf einmal **zusammengeführt**. **ACHTUNG**: Dies solltest Du nur machen, wenn Du Dir ganz sicher bist, dass Du möglichst viele Auswahlpunkte in der vorherigen Suchmaske gewählt hast!

b) „**Zusammenführen**“: Genauer wird es, wenn Du Dir die gefundenen Übereinstimmungen einzeln ansiehst. Hierzu klickst Du einfach auf den Namen in der Übersicht. Jetzt wird Dir im unteren Bildschirmbereich angezeigt, welche zwei oder mehrere Datensätze zusammengehören könnten.

Bist Du mit dem gefundenen Ergebnis einverstanden, klickst Du unten auf den Button „Zusammenführen“. Victory hat beide Sätze **zusammengefügt** und der Kunde verschwindet aus Deinem Suchergebnis.

Sollte Victory mehrere Kundensätze zu Deiner Auswahl finden und diese zusammenführen wollen, kannst Du unten rechts die jeweiligen Datensätze durch einen Klick auf den Haken aus- oder abwählen. Zusammengeführt werden dann nur die Datensätze mit gewählten Haken.

**ÜBRIGENS:**

Als FSC-Kunde übernehmen wir gerne die Kundendublettensuche kostenfrei für Dich. Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 Euro zzgl. MwSt. pro Serviceleistung „Kundendublettensuche“ – je nach Aufwand (je 25,00 Euro pro angefangene 15 Minuten).

**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:**

Wir empfehlen Dir **vierteljährlich** eine Überprüfung auf Dubletten vorzunehmen und bei Bedarf mit dem Typcheck abzugleichen 😊

**Alles klar?**

Wenn Du doch noch Fragen hast, sind wir natürlich gerne für Dich da.

Dein Victory Team

# MIÉE COLOR



## Die 3 Neuen! Für Dein perfektes Farbspiel.

### AMBER



Die Poesie der Sterne,  
von Wellen geschenkt.

- ✦ AUFFRISCHEN VON WARMEN,  
KRÄFTIGEN GOLDTÖNEN
- ✦ BLONDVEREDELUNG IM WARMEN  
BERNSTEINFARBENEN BEREICH

### KORALLE



Anregendes und lebensbejahendes  
Statement ohne Kompromisse.

- ✦ AUFFRISCHEN VON KUPFERROSÉ-  
TÖNEN
- ✦ BLONDVEREDELUNG IN EINEM  
WARMEN KORALLETON

### SCHWARZ



Schneewittchentraum,  
poetisch und tief!

- ✦ AUFFRISCHEN VON DUNKLEN  
FARBTÖNEN
- ✦ VEREDELUNG VON WEISS-GRAU-  
EM NATURHAAR  
IN EINEN SATTEREN EIGENTON

### **Du möchtest die Farbshampoos erleben?**

Wir schicken Dir die Minis kostenfrei.

Bestellung bei Markus Maurer: Tel. 09845/989 110  
oder per Mail: [info@miee.de](mailto:info@miee.de)

VERGESST NICHT  
WEIHNACHTEN  
ZU BESTELLEN



09845/989-260

[kontakt@schaefer-graphics.com](mailto:kontakt@schaefer-graphics.com)

## JETZT IST DIE RICHTIGE ZEIT!

Wir befinden uns Mitten im Hochsommer und dennoch solltest Du Dich gedanklich schon auf Weihnachten vorbereiten.

Schließlich müssen die Monate Januar & Februar 2023 auch wieder optimal ausgelastet sein.

Auch Umsatzsteigerungen durch höhere Besuchsfrequenzen und Zusatzdienstleistungen kannst Du mittels Weihnachtspresents positiv beeinflussen.

Ganz nebenbei erhöhst Du hierdurch die Kundenbindung.

Wie Dir das gelingt?

Am besten mit unseren vielseitigen Weihnachtspresents für Deine Kunden!

Wähle Dein Lieblingsmotiv für Deine Gutscheine, Social-Media-Posts, Anschreiben & Co.

**BESTELLE JETZT!**



# SAVE THE DATE

## SPC-KONGRESS 2023



Sichere Dir schon jetzt die Tickets für Dich und Dein Team.  
Wir freuen uns auf Dich!

DAS FRISEUR-EVENT  
DES JAHRES AM

18./19. JUNI 2023

MEISER DESIGN HOTEL

#spckongress

Melde Dich an!  
09845/989100  
schaefer-academy.com  
info@schaefer-academy.com

# BEZAHLUNG VON ÜBERSTUNDEN.

# RECHTSWELT

Das BAG-Urteil bleibt bei der bisherigen Praxis, bestätigt diese aber nunmehr höchstrichterlich.

Viele Arbeitnehmer sind schon **bitter** überrascht worden, wenn ihnen die Bezahlung von Überstunden **verweigert** wurde, sogar vor Gericht. Aber die Praxis des Nachweises war bislang **schwierig** und **unklar**, auch weil Gerichte zu **unterschiedlichen** Bewertungen kamen.

Insofern wurde vom Bundesarbeitsgericht (BAG) in seiner Entscheidung vom 04.05.2022 erwartet, dass das Gericht die Anforderungen an die Beweislast zu Gunsten der Arbeitnehmer erleichtern würde. Diesen Hoffnungen hat das BAG allerdings eine klare **Absage** erteilt. Es hat entschieden, dass **trotz** der Rechtsprechung des EuGH (Europäischer Gerichtshof) an den Grundsätzen des bisherigen Überstundenvergütungsprozesses **festgehalten** wird. Mit diesem Urteil liegt eine **höchstrichterliche** Entscheidung vor, an die sich die Gerichte zu halten haben.

Für die Praxis bedeutet dies, dass die Arbeitnehmer nach wie vor ihre **eigene** Vorsorge treffen müssen, um ihre Ansprüche zu **sichern**. Dazu ist es in der Regel **erforderlich**, auf den Arbeitgeber zuzugehen und die aufgeschriebenen Überstunden von ihm **abzeichnen** zu lassen. Lehnt ein Arbeitgeber dies ab, darf **nicht** lange gewartet werden. Es gibt hier Ausschlussfristen, nach denen Vergütungsansprüche verfallen, das ist derzeit regelmäßig nach **drei Monaten** der Fall. Innerhalb dieser Frist muss der Arbeitnehmer beim Arbeitgeber eine möglicherweise Nichtgenehmigung der Überstundenliste **schriftlich** reklamieren, danach könnte rechtlich darüber befunden werden.

Es geht also definitiv **nicht**, dass Mitarbeiter „heimlich“ eine Überstundenliste führen und diese irgendwann vorlegen und dann die Bezahlung verlangen. Nach wie vor gilt, dass Überstunden angeordnet und genehmigt sein müssen, dies kann auch hinterher erfolgen. Die Beachtung der zeitlichen Enge zwischen aufschreiben und abzeichnen lassen, ist die Voraussetzung für eine geldliche Abrechnung dieser Überstunden. (Quelle: Harald Schwarz, Meyerhuber Rechtsanwälte.)

Herzlichst  
Bernd Werner





### Wie sind Deine Erfahrungen mit uns?

„Der Findungsprozess war aufregend und bei mir als kleiner Friseur mit Ängsten behaftet. Die Stilfindung mit Torsten Gläser von Interpartner war sehr intensiv. Es fiel mir zuerst schwer, einen Stilwechsel zuzulassen. Aber mit Torsten und Boris Bächle konnten wir Wünsche, Ideen und Möglichkeiten toll in Einklang bringen.

Ich muss sagen, am Ende ist etwas sehr Schönes dabei herausgekommen. Es ist alles gut durchdacht und sieht wunderschön aus.

Die Bemerkungen der Kunden sind durchweg positiv. Und ich kann nur jedem empfehlen, diesen Schritt mit Interpartner zu wagen. Auch mit kleinem Budget kann mit Kreativität und 'Know How' viel rausgeholt werden. Gerade an Torsten einen großen Dank. Sein Verständnis und seine unglaubliche Geduld haben mir sehr geholfen.

Liebe Grüße  
Das Team Q! Dein Friseur“



# MOMENTE VOM EVENT DES JAHRES

**Haarém Ihr Friseur**  
29. Juni um 11:01 · 🌐

Auch wir waren dabei.  
Tolle Tage beim SPC in Dinkelsbühl.  
Es war so schön mit euch allen.



100% ENERGIE UND PFLEGE FÖRS HAAR. www.mie.de



👍👍👍 Gefällt stefanies\_life und 51 weiteren Personen

**coiffurecitylangenthal** Ein echt interessantes, belebtes und inspirierendes Wochenende - viel gehört, erlebt und den Wissensdurst gestillt. 🙌🙌🙌

Danke an alle, die uns ihr Wissen vorgetragen haben! 🙏

Auch die Location war der Hammer! 🙌🙌

#coiffurecitylangenthal #coiffeurlangenthal  
#spckongress2022 #wissenshungrig #weiterkommen  
#lernen #besserwerden #unschlaghaarschön  
#schwarzkopproch #ieblingscoiffeur  
#intercoiffure\_suisse #intercoiffuresalon #langenthal



**jochenleiderhantling** · Gehlogt  
Meier Design Hotel

**jochenleiderhantling** Was soll man noch groß sagen außer Danke 🙏

Der Spckongress ist vorbei und es war ein Regen-Fest! Unsere Messumhänger wurde wieder genutzt, es gab neue wie alte Fotografien und wir hatten zusammen mehrerung viel Spaß!

Vielen lieben Dank an @schaeferpartnerconsulting & @schaefer\_academy für diese zwei intensive und schönen Tage

#spckongress2022 #mie #schaeferpartnerconsulting #meiserautohofland #jochenleiderhantling

2 Tage · Gefällt 3 Mal · Anmelden

**StilWerk Vierundvierzia** ist hier: Meiser Design Hotel.  
27. Juni um 20:26 · Dinkelsbühl · 🌐

2-Tage-Kongress, 2-Tage-Outfits + 1-Gala-Abend-Outfit ❤️❤️❤️  
#spckongress2022 #spckongress #schaeferundpartnerconsulting #miehaarpflege  
#meiserdeshotel #inspiration #weiterbildung #liebemenschentreffen #friseurhandwerk  
#branchentreff #personalschopper #fashionstylist #friseurmeister #dozent



**Karen Jumpertz**  
7 Std. · 🌐

Ich habe immer gedacht, perfekt gibt es nicht. Aber das ganze Team von Schäfer&Partner hat mich eines besseren gelehrt. 🙌  
Der ganze Kongress und das Wochenende war perfekt!!! Vielen Dank für das tolle Erlebnis, eure Herzlichkeit und die Mühe.  
Bis zum nächsten Jahr. ❤️

**hair sensation Anja Schmidt**  
Gestern um 08:06 · 🌐

Ich bin sehr stolz, mit einem Teil meines Teams, diese tolle Herausforderung angenommen zu haben. Es ist ein unvergessliches Erlebnis ❤️❤️❤️



👍👍👍 13 5 Kommentare 4 Mal geteilt

👍 Love 💬 Kommentieren ➦ Teilen

**Kathrin Stenner**  
Es war so schön dich kennenzulernen 🙌



**interpartner\_baechle\_gmbh**  
Meiser Design Hotel

Gefällt linke.katja und 5 weiteren Personen

**interpartner\_baechle\_gmbh** Kongress  
#schaeferpartnerconsulting 2022 #interpartner was here  
👉 3 Jahre warten und BÄHM, es hat sich gelohnt... es war uns eine Ehre, Freude und Herzensangelegenheit 💙💙 Es war alles wie immer, wie immer die Perfektion!!! Danke, das wir als Team, uns soo dazugehörig fühlen dürfen 🙌 #WIR werden immer wieder kommen 🙌🙌🙌  
#allefrisureeingeschlossen



100% ENERGIE UND PFLEGE FÖRS HAAR. www.mie.de



**Corinnas Haar- Manufaktur** 😊 fühlt sich dankbar – hier: Meiser Design Hotel.  
14 Std. · Dinkelsbühl ·

Ein kurzes „Hallo“ von uns, nach 2 intensiven Tagen mit vielen lehrreichen Vorträgen, wundervollen Menschen und Momenten, die unter die Haut gingen.

Katy Saam  
Corinna Rehm  
CCT - Seminare für Frisüre... Mehr anzeigen



**Friseursalon Haar'genau** Ihr Stil ist in Dinkelsbühl.  
26. Juni um 15:49 ·

Unschlagbar herzlich ❤️  
#spckongress#persönlich#herzlich#stilvoll#haargenau#stil#schaeferpartnerconsulting#dinkelsbühl



**Hair Design - Monica Da Silva** ist hier: Meiser Design Hotel.  
28. Juni um 08:00 · Dinkelsbühl ·

#kongress2022 #toiletmenschen #spaßpaßpaß #creatyournfuture #2tagevollinfor

**Friser by Nina** ist hier: Meiser Design Hotel.  
26. Juni um 10:15 · Dinkelsbühl ·

#spckongress

Seit gestern bin ich in Dinkelsbühl und darf mich von @schaeferpartnerconsulting inspirieren lassen. Ganz unter dem Motto #creatyournfuture | Unterwegs bin ich mit @einzigartig.style und vielen andern tollen Frisuren.  
... Mehr anzeigen



❤️ 👁 🗨

Gefällt stefanies\_life und 38 weiteren Personen

hairstyle.adelheidfrisoer Petra on Tour 🥰 Zwei wunderbare Tage der Frisör Welt beim SPC Kongress „CREATE YOUR FUTURE 2022“.

Hier trafen sich Friseurunternehmer aus Deutschland – Österreich und der Schweiz, um gemeinsam Wissendurst zu stillen.

Phantastische Frisöre, hochkarätige Referenten, interessanter Austausch mit Kollegen und viiiiiiel Spaß und „unsere“ @\_petraschnelle\_ durfte das alles moderieren. Großartig 🌟🌟🌟🌟🌟

#intercoiffure #traunstein #dinkelsbühl #spckongress #chiemgau #germany #chiemsee #bavaria #bodensee #bayern #deutschland #rosenheim #haare #münchen #adelheidfrisor #salzburg #wellabewegt #intercoiffuresalon #stark #instgood #deinbayern #summerbreeze #love



**karingarvic**



❤️ 👁 🗨

Gefällt poopadoops und 50 weiteren Personen

karingarvic Wunderbare drei Tage waren es ❤️🥰

#spckongress #schaeferconsulting #dinkelsbühl #creatyournfuture#love

**REIKE** Ihr Friseur  
27. Juni um 21:50 ·

Ein toller letzter Kongresstag geht zu Ende. Es war ein sehr schönes Wochenende. Und zum Schluss so viel Wertschätzung für gute Zusammenarbeit Lieben Dank ans Schaefer&Partner Team #GesundesSchönheit #kongress2022 #dinkelsbühl #Friseurausdeitschaft #biologischesalter #digitalisierung #gestaltdeinezukunft #barbershop



**Karen Jumpertz** ist in Dinkelsbühl.  
26. Juni um 18:34 ·

#spckongress #mesnerdesignhotel #eszenhungler



**Matuschka Friseursalon** ist in Dinkelsbühl.  
22.06. ·

SPC Kongress #kongress voller neuer Eindrücke



#spckongress

# SEMINARTERMINE 2022 D/CH

CHEFSEMINAR I  
23.10.–25.10. in Dinkelsbühl

CHEFSEMINAR II  
20.11.–21.11. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I  
09.10.–10.10. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER  
09.10.–10.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I  
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  
16.10.–17.10. in Oberdachstetten

CUT BASIC  
26.09.–28.09. in Ansbach

SHIATSU  
13.11. in Oberdachstetten

TALENTFINDER  
16.10.–17.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER  
06.11.–07.11. in Dinkelsbühl

**SCHWEIZ:**  
BERATUNG & KOMMUNIKATION I  
06.11.–07.11. in Eich

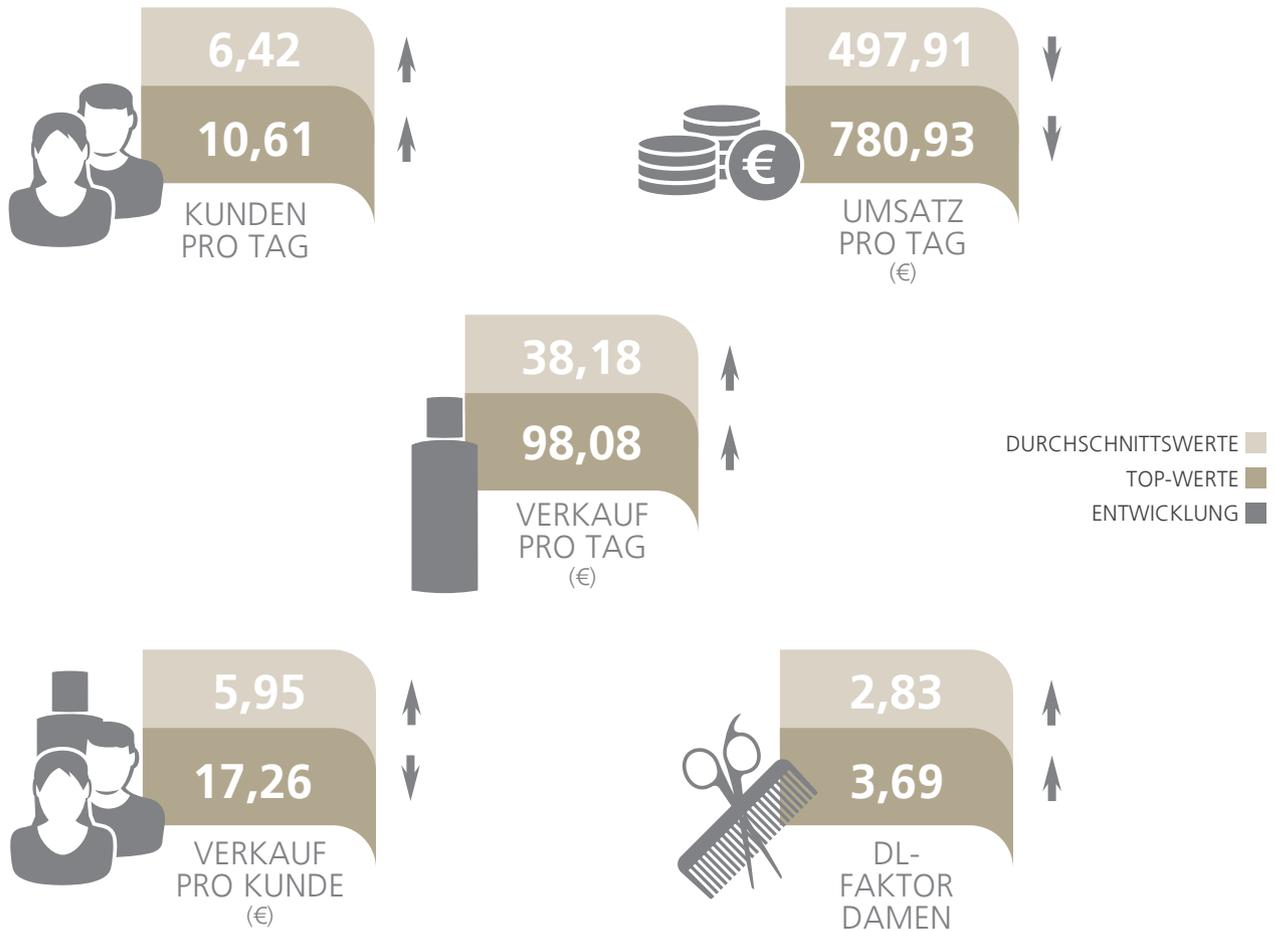
BERATUNG & KOMMUNIKATION II  
25.09.–26.09. in Eich

EVENTS:

**T.I.M. 2022**  
18.09. im Meiser Design Hotel  
in Dinkelsbühl/D

# 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 Juni 2022.



## 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](mailto:info@schaefer-consulting.com)



Redaktion:

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

Gestaltung:

Katrin Cervizzi, [cervizzi.katrin@schaefer-graphics.com](mailto: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 und S. 13: © Moritz Weiß / brain fire media

S. 7: © kei907 / Adobe Stock

S. 9: © thefaces / Adobe Stock