

# EINBLICK

CHEFGEDANKEN  
SPC-KONGRESS  
2023

SICHTWEISEN  
FRISEUR VS.  
LEISTUNGSSPORT

DARSTELLUNG  
NEUE WEGE,  
NEUE ZIELE!

Juli/August 2023 | N° 379

# EIN TRAUMHAFTES KONGRESS-WOCHENENDE!

Drei Tage im Zeichen von **Information, Motivation** und **Austausch** – im nächsten Jahr Kongress zum 40-jährigen Bestehen!

Heute darf ich mich auch im Namen meiner Partner bei Ihnen bedanken! Danke, dass Sie viel dazu beigetragen haben, dass wir einen **einzigartigen** SPC-Kongress feiern und erleben konnten. Nicht nur der Wettergott hat es an diesem Wochenende gut mit uns gemeint. Wir durften drei besonders kommunikative, informative, motivierende, aber auch lustige und menschlich **wertvolle** Tage mit Ihnen verbringen.

Schon in den ersten Stunden am Samstag hat man gemerkt, dass in dieser wunderschönen Hotelanlage etwas **Besonderes** beginnt. Die Teilnehmer begaben sich schon früh auf die Suche nach ihrem „Photo-Partner“, wodurch schon viele lustige Begegnungen, Gespräche und Situationen entstanden. „Wenn man hier das erste Mal dabei ist, hat man schon nach kurzer Zeit das Gefühl, dass man **dazugehört!**“, waren auch die Kongress-Neulinge begeistert. Deutsche lernten Schwyzerdütsch, viele Österreicher fühlen sich in Dinkelsbühl durch vorherige Seminare eh schon zuhause, immer wieder Gruppenmarsch zur Photo-Box mit dem entsprechenden Gelächter, eine tolle Band verführte später noch zum Tanzen. Viele waren sich einig: „Das war der beste Kongress-Auftakt ever!“ Einige hatten schon am Sonntag mit den entsprechenden Nebenwirkungen zu kämpfen ...

Wie die Atmosphäre sich immer **mehr** steigerte, verhielt sich dies auch mit der **Qualität** der Referenten. Wir haben für die Auswahl der Referenten und deren Inhalte noch **nie** so viele Komplimente erhalten. Bei jedem Vortrag waren auch Inhalte dabei, die zum **Nachdenken** anregten, aber auch **motivierten**, Dinge anzupacken. Der Silbermedaillengewinner der Olympischen Spiele 1996 in Atlanta im Zehnkampf, **Frank Busemann**, zeigte auf, wie viele Rückschläge man erleben darf, bevor sich der große Erfolg einstellt. „Du musst **immer** daran glauben und **überzeugt** sein! Sieger zweifeln nie!“, war sein Tenor. Wenn wir aus und mit **vollster** Überzeugung arbeiten, werden wir gewinnen! Wichtig ist dabei, durch stetiges trainieren, Automatismen entstehen zu lassen. Und noch ein Satz wurde neu definiert: „Lebe jeden Tag so, als wäre es nicht Dein Letzter!“ Alles was Du heute machst, hat Folgen!

Be-merkwenswert!

**Mike Fischer** berichtete von seinem Weg von der „einfachen Fahrschule“ zum Fischerdorf mit eigenem Ortsschild, mitten in Gera. „Umgeb Dich mit Menschen, die Dich **vorwärts** bringen! Wir brauchen mehr „Markenbotschafter“ und „Liebende“ in unseren Unternehmen!“ war Fischers Credo. Dabei ist es wichtig, zwei Grundbedürfnisse der Menschen zu befriedigen. Wachstum und Verbundenheit. Menschen wollen dazugehören und brauchen einen Spielraum, in dem sie sich entfalten können. Entfalte die Potenziale der Mitarbeiter. All dies hat er in seiner Unternehmensstory motivierend und humorvoll aufgezeigt. Besonders wichtig ist dabei auch die **Vermarktung** in den Medien. Wichtig ist hier, auch Verantwortung abzugeben.

# CHEFGEDANKEN

Gleiches berichtete auch **Niki Madunovic** von ihrer „Euro-  
pareise“ durch mehrere Friseursalons. „Du kannst dies nur  
denken, wenn Du bereit bist, loszulassen. Lass Deine Mitarbei-  
ter machen, gib ihnen Verantwortung und vertraue ihnen!“  
Auch daran scheitert es des Öfteren im gelebten Alltag. „Mein  
Team ist nur so stark, wie **ich** es **zulasse!**“ war ihre wichtigste  
Erkenntnis, die sie den Teilnehmern vermittelte.

Der TOP-Hair-Award-Gewinner **David Schwarz** hat die Teil-  
nehmer hinter die Kulissen seines Unternehmens blicken  
lassen. Denkwürdig wie er mit allen Teilnehmern die Hairdres-  
ser-Statements „betete“ und die 10 Tipps zum Wachstum  
präsentierte. Am Ende des Kongresses kam dann mit **Prof. Dr.  
Busch** noch ein echtes Highlight. „Es kommt in 70 % aller Fälle  
des Lebens besser als man denkt!“ war tröstend und hoff-  
nungserweckend. Der Autor eines Spiegel-Bestsellers rief alle  
auf, **weniger** zu denken und viel schneller zu **handeln** und mit  
Revolutionstagen den schleichenden Alzheimer zu bekämpfen.  
Es war ein **genialer** Abschluss eines tollen Kongress-Wochen-  
endes.

Kein Wunder, dass wir **Prof. Dr. Busch** als Referenten für den  
nächsten Kongress gleich **wieder** buchten. Noch dazu geht  
es dort um MEGA-Trends, Künstliche Intelligenz, Leichtigkeit  
und Erfolg. Vom **8. bis 10. Juni 2024** wollen wir dort unser  
**40-jähriges Bestehen** feiern und hoffen, Sie sind alle dabei!  
Wir bedanken uns auch bei unserem SPC-Team für die Organi-  
sation und Durchführung und freuen uns heute schon auf ein  
Wiedersehen mit Ihnen, wenn es dann heißt: „40 Jahre Schae-  
fer & Partner – Beratung erfolgreicher Friseurunternehmen!“

Nicht verpassen!

Herzlichst,  
Harald Müller



# BESTEHT UNSERE ARBEIT DEN VERGLEICH MIT DEM LEISTUNGSSPORT?

Du erfüllst an **jedem** einzelnen Tag einen bestimmten Aufgabenbereich, den Du Dir persönlich ausgewählt hast, der Dir bestenfalls Spaß macht und der Dir die Ergebnisse und Erlebnisse bringt, die Du Dir **wünschst**.

Du startest in den Tag mit all Deinen Fähigkeiten, Fertigkeiten und Möglichkeiten, die Du Dir bis heute angeeignet hast. **Wie** konntest Du Dir all diese Fähigkeiten, Fertigkeiten und Möglichkeiten aneignen? Durch Deinen Willen zu lernen, durch Deine Neugierde weiter zu lernen und durch Deinen Glauben daran, dass Du es lernen kannst. Wie ein Leistungssportler auch, hast Du die **Möglichkeit** jeden Tag Deine Fähigkeiten, Fertigkeiten und Möglichkeiten, die Du für Deinen Beruf benötigst, zu **trainieren**. Je nach Deinem Durst nach Erfolg wirst Du mehr oder weniger trainieren.

Unser Part als Unternehmensberatung liegt dann unter anderem darin, Deine Trainingsergebnisse zu **analysieren** und entsprechend der Ergebnisse, Dir Handlungsmöglichkeiten an die Hand zu geben, die Deine Ergebnisse noch **stärker** in die Richtung bringen, die Du Dir wünschst. Dabei geht es in unserem und in Deinem Fall z.B. um eine **gezieltere** Kommunikation, um eine **strategischere** Beratung, um ein **begeisterteres** Erlebnis für Deinen Kunden, um strukturiertere Abläufe und mit den Industrieanbietern eben auch um neue, andere Techniken zur Erzielung eines fachlich gewünschten Ergebnisses.

---

UNSER PART ALS  
UNTERNEHMENSBE-  
RATUNG LIEGT DARIN,  
ZU ANALYSIEREN UND  
HANDLUNGSMÖG-  
LICHKEITEN ZU GEBEN,  
DIE IN DIE RICHTIGE  
RICHTUNG FÜHREN.

---

Im Leistungssport übernimmt diese Aufgabe der **Trainer**. Der Trainer analysiert die Ergebnisse, achtet beispielsweise auf die Technik bei der Ausübung einer Trainingseinheit, die Details wie z.B. beim Laufen die Flug- und Kontaktzeit der Füße, die Regelmäßigkeit und Asymmetrie der Bewegungen, die Körperhaltung während der Übung und auch die Festigkeit des Abdrucks mit dem rechten und dem linken Fuß. Durch seine Analyse soll sich das Gesamtergebnis, im Sport meistens die Zeit, die Weite oder die Punkt/Trefferzahl verbessern.

Bei Dir soll sich die benötigte **Zeit** verbessern, die **Anzahl** der jeweiligen Dienstleistungen an Deinen Kunden verbessern bzw. erhöhen, Deine Kunden eine höhere Bindung an den Salon bekommen, z.B. in dem sie **mehr** Produkte von Dir bei sich zu Hause haben und natürlich auch benutzen. Dazu trainierst Du jeden Tag Deine Kommunikation, Deine

Techniken und erhöhst für Dich selbst Stück für Stück Deine persönliche **Zielstellung** für den einzelnen Kunden, für den einzelnen Tag und auch für den einzelnen Monat.

Ein Leistungssportler, der die für sich **richtige** Disziplin ausgewählt hat, der Spaß daran hat, jeden Tag zu trainieren und sich weiter zu entwickeln, der sich immer auch wieder neue Ziele setzt, die für Andere auch unerreichbar scheinen und der ganz **fest** an sich und seine Fähigkeiten, Fertigkeiten und Möglichkeiten glaubt, der wird auch immer erfolgreicher. Das führt unter anderem dann auch dazu, dass er auch durch Gewinner-

# SICHTWEISEN

prämien, Meeting Gagen und später auch durch Werbeeinnahmen gutes und verdientes Geld **erwirtschaften** kann.

Wie ist das bei Dir, na klar, das gilt auch für Dich.

Je **mehr** Dienstleistungen Du am einzelnen Kunden durchführst, je **mehr** Dienstleistungen Du am Tag oder auch im Monat durchführst, desto **höher** fällt auch Dein Umsatz aus, sei es bei den 7 Hauptdienstleistungen in unserer Branche (Waschen/Föhnen, Umformung, Farbe, Strähnen, Tönung, Schnitt und Pflege), bei der Kosmetik, oder auch im geliebten Verkauf. Arbeitest Du dann auch mit einem **Leistungslohnsystem**, dann kannst Du natürlich auch entsprechend **mehr** verdienen, durch Prämien/Provisionen oder auch eventuelle Gewinne bei Aktionen.

Du siehst also **trainieren**, lohnt sich, an Deiner Weiterentwicklung zu arbeiten, lohnt sich und **Spaß** dabei zu haben, lohnt sich ebenso. Zum Schluss komme ich nochmal auf die Eingangsfrage zurück. Ja, eindeutig besteht unsere Arbeit auch den **Vergleich** mit dem Leistungssport.

„Das große Meisterstück des Lebens besteht darin, Ziele zu erreichen und die Gegenwart bewusst zu erleben.“

Jörg Löhr (ehemaliger deutscher Handballnationalspieler und Vortragsredner)

Herzlichst  
Torsten Kowalsky



# NEUE WEGE, NEUE ZIELE!

Unglaublich: Trotz gravierenden Fachkräftemangels im Friseurhandwerk steigt die Zahl arbeitslos gemeldeter Friseure/innen ständig **weiter** an. Im Juni 2023 waren bundesweit 29.118 Berufskollegen/innen bei der Bundesagentur für Arbeit als arbeitslos registriert. Das entspricht einer Steigerung von 10,5 % im Vergleich zum Juni 2022, obwohl **Tausende** von Friseursalons **händeringend** Mitarbeiter suchen.

Die Frage nach dem „warum“ ist vielleicht nicht pauschal zu beantworten. Der Blick in die Friseurgruppen bei Facebook oder anderswo zeigt allerdings recht **eindeutige** Tendenzen. Demotiviert, frustriert, orientierungslos, so erlebt man Mitarbeiter wie aber auch Chefs derzeit in überschäumenden Diskussionen. Es **brodelt**, aber **was** hat das Fass zum Überlaufen gebracht?

Fakt ist: Die Kostensituation für die Betriebe ist **deutlich** gestiegen, daher folgen neuerdings immer **mehr** Friseurunternehmer den betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten. Sie befassen sich plötzlich mit Zahlen und geben ihren Mitarbeitern inzwischen auch **Umsatzziele** vor. Wie weit oder wie **sinnvoll** diese kommuniziert werden, entzieht sich meiner Kenntnis. Aber allein schon das stößt auf den **Unmut** vieler Beschäftigten. Solches habe ich selbst in meinem Salon erlebt. „Wir wollen einfach nur Haare schneiden, Zahlen belasten uns, das ist Sache des Chefs.“

Nun, wenn ich als Chef Arbeitsplätze durch meine Arbeit **subventionieren** muss, dann belastet es mich und ich muss Wege suchen und meinen Mitarbeitern Möglichkeiten zur

Verfügung stellen, um ihren Arbeitsplatz **rentabel** zu gestalten. Damit zwingt man Mitarbeiter allerdings die Komfortzone zu verlassen, oftmals auch ein Problem. Spaß und Lust an der Arbeit gehen **verloren**.

Erst kürzlich hatte ich eine Diskussion mit einer Friseurin, die nur **schwer** ihre Umsatzziele erreichte. Nach vielen Gesprächen und auch guten Willen ihrerseits, überschritt sie nun zum ersten Mal ihr Umsatzziel. Darüber habe ich mich **riesig** gefreut. Die Forderung nach einer sofortigen Lohnerhöhung musste ich jedoch verneinen, was zu einer direkten und auch so geäußerten **Demotivation** ihrerseits führte.

Bei Mitarbeitern im Friseurhandwerk herrscht schlichtweg **Unverständnis** darüber, dass Umsatzziele regelmäßig erreicht werden müssen. Oder aber auch, dass bei höheren Löhnen die Umsatzziele gleichermaßen steigen. Kaufmännische Kenntnisse sind nicht einmal **ansatzweise** vorhanden.

Das Ganze ist somit auch ein Problem der **richtigen** Kommunikation und Führung. In der Meisterschule wird so etwas (leider) nicht gelehrt.

Selbst viele Friseurunternehmer/innen sind derzeit hilf- und ratlos. Wissen darüber, wie **Märkte** sich entwickeln, Kundenwünsche sich verändern oder was Kunden von Heute tiefgründig wirklich wollen, das ist den in dieser Branche Tätigen, vielfach unbekannt. Somit gibt es auch **keine** richtigen Ziele oder Punkte, die man als Ziel **anvisieren** könnte.

# DARSTELLUNG

In unseren Salons stehen viele fleißige Mitarbeiter/ innen die mit guter handwerklicher Arbeit, bestem Wissen und Gewissen Kundenwünsche erfüllen. Leider reicht das in der heutigen Zeit in der Regel **nicht** für eine **ausreichende** Kundenbindung oder Umsätze, mit denen bessere Löhne finanziert werden können.

Es gibt aber auch Friseure/innen, die über diese Kundenwünsche hinausgehen, nach Möglichkeiten suchen, das Erscheinungsbild noch optimaler zu gestalten und mit zielführender Kommunikation Kunden dahingehend beraten und dorthin führen.

DER ERFOLG EINES  
UNTERNEHMENS  
LIEGT KÜNFTIG IM  
POTENTIAL UNSERER  
MITARBEITER!

Das ist ein gewaltiger **Unterschied**, nicht nur im erzielten Umsatz, sondern auch in der **Wahrnehmung** unserer Kunden. Genau dieses wird von den meisten Kunden **erwartet**, auch wenn es so **nicht** kommuniziert wird. Hierzu gehört eine gewisse Marktkenntnis, auch Allgemeinwissen über diese Branche sowie **geschulte** Kommunikation. Die handwerkliche Qualität ist Voraussetzung und wird als gegeben betrachtet.

„Der Erfolg eines Unternehmens liegt künftig im Potential unserer Mitarbeiter!“ betonte bereits vor Jahren Spitzenmanager Wolfgang Reitzle, als er über die neue Rolle der Arbeitgeber in der Zukunft referierte. Es ist ein langer, mühsamer aber ebenso **notwendiger** Weg, unsere Mitarbeiter stark und autonom werden zu lassen....

Genau hier finden sich die Ansatzpunkte, um die Weichen für ein besseres und erfolgreicherer Miteinander in unseren Salon zu stellen. Sei es mittels **Seminare** über Führung oder Kommunikation oder auch einer wertorientierten **Salonphilosophie** aus der Wertegemeinschaft „der faire Salon“.

Herzlichst,  
René Krombholz





100% ENERGIE UND  
PFLEGE FÜRS HAAR.



Einfach anders als Andere!

*Miee*

# IHR SEID EINFACH WUNDERVOLL!

**Karin Eminger friseure** 🥰 fühlt sich fantastisch – hier: Meiser Design Hotel.  
8 Std. · Dinkelsbühl · 📍

Es war ein super schönes Wochenende mit tollen Kollegen und viel neuer Inspiration. Vielen Dank **Schaefer & Partner Consulting** für diese geile Zeit.



**j.acky1407**  
Dinkelsbühl

Gefällt **miee\_haarpflege** und weiteren Personen

**j.acky1407** Am liebsten sind mir die Kollegen mit Sonne im Herzen und Flaumen im Kopf 🍷💖  
#spckongress #spckongress2023

Alle 7 Kommentare ansehen

**x.jennyxx** 🍷💖  
**jessi.lg** 🍷💖 #nowordsneeded 🍷💖



**stefanie\_ehrich**  
Meiser Design Hotel

Gefällt **schaeferpartnerconsulting**, **schaefer\_graphics** und weiteren Personen  
**stefanie\_ehrich** #spckongress2023... mehr



**intercoiffurekraechi**  
@rejo\_music - GIVE IT TO ME X...



Gefällt **hairsensationjanaschmidt** und 54 weiteren Personen

**schwarzdavid\_** Ein kurzer Einblick zum SPC Kongress 🍷💖

2 Tage 🍷💖 5 Speaker 🍷💖 1 Live Podcast 🍷💖 5 Workshops  
🍷💖 coole Leute 🍷💖 super Hotel 🍷💖 perfekte Organisation

#businesscongress #createyourfuture #holdirdiexperten

Liebe Frau Aceves,

Ich möchte mich ganz herzlich bedanken, **es war ein toller Kongress!**

Tolle Redner, sehr professionelle Organisation – tolle Menschen, klasse Kunden.

[...]

Sagen Sie bitte an die Geschäftsleitung, alle Mitarbeiter von Schaeffer und Partner herzliche Grüße von GREINER – **Glückwunsch für das tolle Event in Dinkelsbühl.**

Herzliche Grüße  
Jens Reichenbach



Gefällt **borisbaeche** und 2 weiteren Personen

**torsten.glaeser** „LIEBLINGSEINRICHTER“ sagt Danke für zwei wundervolle Tage in Dinkelsbühl auf dem SPC-Kongress 🍷💖🍷💖🍷💖!



Gefällt **sandrakohl\_cgn** und weiteren Personen  
**frisurrealpbellig** Friseur-Kongress 1.Tag in... mehr



Gefällt **\_petraschnelle\_** und weiteren Personen  
**frisurrealpbellig** Friseur-Kongress 1.Tag in... mehr



Gefällt **schaefer\_academy** und 30 weiteren Personen

**hairsdesignacademy** Zwei Tage #kongress2023 sensationelle Vorträge von @schaeferpartnerconsulting @denisbrechtmann @grynwelpaen @frankbaumann1979 @frischer\_academy @drvoikerbusch Dankeschön für die tolle Zeit!



interpartner  
IDEEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

**DANKE**  
für einen solch  
rundum  
gelungenen  
**Kongress!**

#LieblingsGerichte

#LieblingsEiswiche

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

FRÜHZEITIG PLANEN  
UND IM FESTLICHEN GLANZ BEGEISTERN



## WEIHNACHTEN 2023

Ein weißer Sommerstrand, warme Sonnenstrahlen kitzeln auf Deiner Haut und Du genießt die Leichtigkeit des Sommers. Doch halt! Mitten in diesem idyllischen Bild hörst Du ein rhythmisches sich näherndes „Knack, knack, knack“? Da kommen drei kleine Nussknacker am Strand entlang geklappert und winken mit der Broschüre der Weihnachtsaktion 2023, um Dich daran zu erinnern, dass Weihnachten schon wieder vor der Tür steht.

Du sitzt noch am Strand und beginnst, erste Ideen zu sammeln. Du siehst vor Deinem inneren Auge das fröhliche Lachen Deiner Kunden, ihre strahlenden Gesichter, wenn sie Deine Weihnachtsaktion entdecken. Gutscheine, Social-Media-Posts, persönliche Anschreiben, ein zauberhafter Adventskalender, festliche Poster und lie-

bevoll gestaltete Weihnachtsbooklets – all das bringt Dich der Verwirklichung einen Schritt näher.

Weihnachten mag noch in weiter Ferne liegen, aber Du weißt, dass der Zauber der Feiertage bereits in der Luft liegt. Nutze die Freiheit des Sommers für die Vorbereitungen, um Deine Weihnachtsaktion zum Leuchten zu bringen.

Kontaktiere uns noch heute, um Deine frühzeitige Planung zu starten, Deine individuelle Weihnachtsaktion zu gestalten und Deine Kunden in eine Welt voller Festlichkeit und Stil zu entführen.

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der  
Schaefer Graphics & Solutions

[ZUM BESTELLFORMULAR GEHTS HIER](#)

WIR FREUEN  
UNS AUF  
DEINEN ANRUF ODER  
DEINE EMAIL!  
09845/989260  
kontakt@schaefer-  
graphics.com



# DIE NUSS GEKNACKT BEIM KUNDEN ZU HAUSE – AUSGEBLIEBENE KUNDEN SELEKTIEREN UND ZURÜCKGEWINNEN



Ist Dir aufgefallen, dass Dir bekannte Kunden schon länger nicht mehr Deinen Salon besucht haben? Dann wird es **höchste** Zeit, Dir einen Überblick über die ausgebliebenen Kunden zu verschaffen.

Mit Deinem **Kassensystem** kannst Du nun gezielt diejenigen Kunden **selektieren**, die schon länger nicht mehr bei Dir waren, verlorene Kunden zurückgewinnen und möglichen **Stammkundenverlusten** vorbeugen.

So findest Du heraus, welche Kunden in Deinem Salon seit **längerem** ausgeblieben sind:

- Starte Victory
- Wähle in der Kategorie „Auswertungen“ den Button „Marketing“ aus
- Klicke „Filter hinzufügen“ an
- Wähle „Letztbesuchsdatum“ und „freier Zeitraum“ aus
- Trage den relevanten Zeitraum ein (z.B. 01.01.2023-30.09.2023)
- Bestätige mit dem Haken-Symbol den Zeitraum. Nun werden alle Kunden angezeigt, die den letzten Salonbesuch innerhalb des ausgewählten Zeitraums hatten. Nach Belieben kannst Du die Kundenliste nach bestimmten Kriterien (wie z. B. Nachname, Adresse, letztes Besuchsdatum) sortieren, indem Du auf „Sortierung hinzufügen“ klickst.

Die Auswertung kannst Du nun abspeichern oder ausdrucken:

- „Selektierte Adressen als CSV exportieren“ (Papiersymbol mit CSV-Schriftzug) anklicken
- Dateipfad auswählen, Datei benennen und Speichern anklicken
- Anschließend die Datei im Dateipfad öffnen und ausdrucken

Mit Hilfe der selektierten Kundenliste kannst Du ihnen beispielsweise ein einzigartiges Weihnachtsanschreiben zukommen lassen, das sie einlädt, im Januar und Februar zu Dir zurückzukehren und sich mit einem Friseurbesuch verwöhnen zu lassen.

## Alles klar?

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

Als FSC-Kunde übernehmen wir gerne das Selektieren von ausgebliebenen Kunden kostenfrei für Dich.

Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. **25,00 Euro** zzgl. MwSt. pro Serviceleistung „Support bei Auswertung“.

Dein Schaefer Digital Team

# PFLEGEVERSICHERUNG NEUE BEITRAGSSÄTZE UND ENTLASTUNG FÜR FAMILIEN

# RECHTSWELT

Seit dem 1. Juli 2023 gilt ein **neuer** Beitragssatz für die Pflegeversicherung:

Der **allgemeine** Beitragssatz beträgt 3,4 % (bisher: 3,05 %) und der Zuschlag für Kinderlose 0,6 Prozent (bisher: 0,35 %).

Damit liegt der Beitrag für Kinderlose bei 4 %.

Der Kinderzuschlag **entfällt** für kinderlose Mitglieder,

- die vor dem 1. Januar 1940 geboren sind oder
- die das 23. Lebensjahr noch nicht vollendet haben.

## Gestaffelte Entlastung nach Anzahl der Kinder

Das Beitragsrecht berücksichtigte bisher die Kinderanzahl nicht.

Das ändert sich nun ebenfalls zum 1. Juli 2023:

Für Beschäftigte mit **mehreren** Kindern gibt es ab dem zweiten Kind, gestaffelt nach Kinderanzahl, Abschläge vom Basis-Beitragssatz und damit eine **deutliche** Entlastung. Ab dem sechsten Kind ist keine weitere Differenzierung vorgesehen.

**WICHTIGE ÄNDERUNG: NACHWEIS DER ANZAHL UND DES ALTERS DER KINDER!**

Die Abschläge für Kinder gelten ab Beginn des Monats der Geburt, frühestens ab dem 1. Juli 2023. Voraussetzung dafür ist, dass der beitragsabführenden Stelle – bei Beschäftigten ist das der Arbeitgeber – die Anzahl und das Alter der Kinder mitgeteilt werden. Über die Form des Nachweises hat der Arbeitgeber seine Mitarbeitenden zu informieren.

## Beitragssätze Pflegeversicherung ab 1. Juli 2023.

Beitrag für	Gesamtbeitrag	Arbeitnehmer	Arbeitgeber
Kinderlose	4,00%	2,30%	1,70%
Eltern mit 1 Kind bzw. mit Elterneigenschaft	3,40%	1,70%	1,70%
Eltern mit 2 Kindern	3,15%	1,45%	1,70%
Eltern mit 3 Kindern	2,90%	1,20%	1,70%
Eltern mit 4 Kindern	2,65%	0,95%	1,70%
Eltern mit 5 und mehr Kindern	2,40%	0,70%	1,70%

# WENN ICH DAS BLOSS FRÜHER GEWUSST HÄTTE ...



KOMPLETTPREIS  
210 €  
JE EINZELBAND  
50 €

... sagt mit dem Wissen aus diesen Büchern keiner mehr.

Management im Friseurhandwerk

1 Beruf ■ 6 Schwerpunkte ■ 12 Autoren

Das Warten hat ein Ende!

Wir präsentieren stolz die brandneue Neuauflage des Buches „Management im Friseurhandwerk“.

Inhaltliche Highlights:

- Existenzgründung und Existenzsicherung (Standort, Einrichtung, Marktanalyse, ...)
- Wettbewerbsvergleiche. Branchenvergleiche. Statistik.
- Kalkulationen. Controlling I+II. Kostenrechnung. Planung.
- Mitarbeiter. Social-Media.
- Ein Produkt ist ein Produkt. Wir sind Marke. Werbestrategien.
- EDV im Salon. Rechtliche Aspekte. Versicherungen. Sanierungskonzept. Einrichtung.

Diese Bücher sind ein unverzichtbarer Begleiter für alle Friseurprofis, egal ob Anfänger oder erfahrene Saloninhaber.

Lerne aus den Erfahrungen der Besten und erreiche neue Höhen in Deinem Geschäft.

**Bestelle Dir jetzt Dein Exemplar der Neuauflage** von „Management im Friseurhandwerk“ - entweder als Einzelband oder als Set - bereits vor und entdecke die Wege zum Erfolg! Schreib uns hierzu einfach eine E-Mail an [info@schaefer-partner.com](mailto:info@schaefer-partner.com) mit Deinen Kontakt- bzw. Lieferdaten und ob Du das Gesamtset (6 Bände in einer Etuibox) oder ein Einzelexemplar möchtest.

# DIE EMOTIONALE REISE DES KUNDEN

Der Kunde betritt den Salon und die emotionale **Reise** beim Friseurbesuch beginnt. Eigentlich beginnt sie schon **vor** dem Besuch, nämlich bei der Terminbestätigung. Ja, sobald der Termin steht, freue ich mich darauf. Zum einen auf meine **frische** Farbe, den **neuen** Schnitt, ich werde wieder mehr strahlen und mich wohler fühlen. Zum anderen freue ich mich fast noch mehr auf meine **kleine Auszeit** beim Friseur. Wie ich es liebe, dass mir die Jacke abgenommen wird, dass ich mit einem Lächeln begrüßt werde. Oh, sogar mein Name steht auf einem kleinen Begrüßungsschild und das Herz auf dem Cappuccino ist nicht zu übersehen. Ich fühle mich **gesehen** und **geschätzt**. Und wie das duftet hier im Salon, einfach herrlich. Am allermeisten freue ich mich auf das **Haarewaschen**, auf die wohltuende Massage von Kopf und Nacken. Das sind lediglich 5 Minuten am Waschbecken, aber ich freue mich bereits Wochen **vorher** darauf. Einfach, weil es so **guttut**, weil es so schön ist, dass sich jemand nur um mich kümmert, es in dem Moment nur **mich** und diese Massage gibt.

Und das ist jetzt nicht nur mein persönliches Gefühl. Das wurde sogar in einer L'Oréal Studie bestätigt. Wenn eine Frau 100€ geschenkt bekommt, geht sie für dieses Geld am liebsten zur **Massage**.

Landet die Dame für die 100€ beim Friseur, so wurde in dieser Studie die emotionale Reise der Kundin während des Friseurbesuchs **untersucht**. Beim Eintritt in den Salon steigen die Emotionen kurz an, man wird nett begrüßt und freut sich auf das, was kommt. Bei der **Beratung** gehen die Emotionen etwas nach **unten**, die Kundin ist sich nicht ganz sicher, ob

alles so umgesetzt wird, wie besprochen. Und dann verläuft die emotionale Kurve steil nach **oben** und hat ihren Höhepunkt beim **Schamponieren** bzw. beim **Pflege** auftragen.

Dies ist also der kleine Moment, der am **aufregendsten** von der Kundin **erlebt** wird. Wenn Du es an dieser Stelle schaffst, die Kundin zu verblüffen, die hohen Erwartungen sogar noch zu übertreffen, dann krierst Du ein unvergessliches Erlebnis, von dem die Kundin auch noch nach dem Besuch erzählen und Dich **weiterempfehlen** wird und gerne wieder kommt. Wie wäre es beispielsweise mit einer **Shiatsu** Massage an dieser Stelle? Eine alte, japanische Massagetechnik, die durch Fingerdruck an ausgewählten Stellen für innere Körperbalance sorgt. Wer es am SPC-Kongress im Shiatsu Workshop **erlebt** hat, weiß, dass es nur ein paar einfache Handgriffe sind, die mehr als entspannen und ein wohliges Gefühl hinterlassen. Zudem schaffst Du durch die **intensive** Berührung eine **innige** Verbindung zum Kunden.

Oder wie wäre es, wenn ein/e **Auszubildende/r** in der Einwirkzeit eine **Shiatsu Handmassage** am Platz durchführt? Mit Sicherheit ein weiteres emotionales Highlight, ein **Überraschungsmoment** für die Kundin, der positiv erlebt wird. Denn das, was uns wirklich glücklich macht, sind nicht die großen Dinge des Lebens, nein, es ist die Summe der vielen **schönen Kleinigkeiten**. Jede dieser Kleinigkeiten ist wie eine kleine **Perle**, die am Ende des Tages, der Woche oder des Jahres eine wunderschöne Perlenkette ergibt, an der man sich erfreut. Und so kannst Du aus dem Friseurbesuch ein ganz **besonderes** Erlebnis machen. Nicht höher, schneller, weiter,

sondern achtsam, ruhig und menschlich. Den Menschen berühren, sowohl mit Händen als auch mit kleinen Gesten, die ihre **Erwartungen** übertreffen und somit **Begeisterung** erzeugen. Wichtig dabei ist es, dass das gesamte Team – und nicht nur einzelne Mitarbeiter – all diese kleinen Perlen im Salon auch wirklich leben, so dass alle Kunden davon **profitieren**. Meldet Euch jetzt als Team zum nächsten **Shiatsu Seminar** an. Erlebt einen wunderschönen Tag mit ganz viel Massage und nehmt Euch das Wissen um die Verzauberung Eurer Kunden mit in den Salon. Sie werden es lieben.

Herzlichst,  
Lisa Aceves



MELDE DICH AN!  
SHIATSU  
16.10.2023  
OBERDACHSTETTEN  
09845/989100  
[schaefer-academy.com](http://schaefer-academy.com)



# 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

## DURCHSTARTER:

08.–09.10. in Oberdachstetten

## CUT BASIC:

11.–13.09. in Wiesbaden

## BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

24.–25.09. in Oberdachstetten  
15.–16.10. in Siegburg  
05.–06.11. in Eich/CH  
12.–13.11. in Oberdachstetten

## BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

10.–11.09. in Eich/CH  
22.–23.10. in Siegburg

## ORGANISATION & REZEPTION:

22.–23.10. in Oberdachstetten

## SICHER AM TELEFON:

18.09. online

## SHIATSU:

16.10. in Oberdachstetten

## TALENTFINDER:

15.–16.10. in Dinkelsbühl

## LEICHTFÜSSER:

12.–13.11. in Dinkelsbühl

## EVENTS:

### T.I.M. 2023

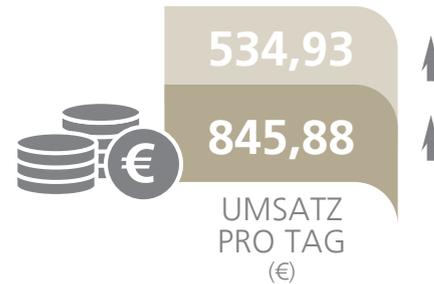
10.09. im Meiser Design Hotel  
in Dinkelsbühl/D

**SAVE THE DATE!**  
**WIR FREUEN UNS AUF DEN NÄCHSTEN KONGRESS**  
**AM 09./10. JUNI 2024!**

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

# ZAHLEN IM EINBLICK JUNI 2023

# WISSENSWERTES



DURCHSCHNITTSWERTE ■  
TOP-WERTE ■  
ENTWICKLUNG ■



\*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 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.

S. 7: © alotofpeople / Adobe Stock

S. 12 © Romolo Tavani / Adobe Stock