

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
UNTERNEHMER-
TÄGLICH
GEFORDERT!

MOMENT MAL
LOGO?
ABER BITTE
MIT STIL!

RECHTSWELT
TURBO-
ABSCHREI-
BUNG

rice

August/September 2025 | N° 404

SIE SIND ALS UNTERNEHMER GEFORDERT – TÄGLICH!

Wir bieten Ihnen im zweiten Halbjahr wieder tolle Lösungen –
Warnung vor betrügerischen Firmen.

Unternehmer werden in ihrer Funktion als Verantwortlicher für ihr Unternehmen immer **mehr** vor neue Aufgaben gestellt und dadurch immer **mehr** gefordert. Neben den täglichen Aufgaben im Salon stehen durch die Themen Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Mitarbeiterbegeisterung, Generation Z, Betrugsversuche, Finanzierung, Finanzamt, Unternehmenssteuerung, Marketing-Planung, Unternehmensplanung, Mitarbeiterförderung und -forderung, Weiterbildungsmaßnahmen, Nachfragen zur Coronaförderung, ständig **neue** Herausforderungen ins Haus, die zum Teil gar nicht planbar oder voraussehbar waren. Gerade die Unternehmensleiter, die zu 100% am Stuhl gefordert sind, merken immer mehr, dass sie all diesen zusätzlichen Aufgaben **nicht** mehr ausreichend nachkommen oder sogar zum Teil **nicht** mehr gewachsen sind.

Aus diesem Grund ist es **unumgänglich**, wenn Sie nicht gerade **alleine** als Stylist im Salon stehen, dass Sie sich **genug** Zeit freischaufeln, um auch Ihren unternehmerischen Aufgaben **gerecht** zu werden.

Wir stehen Ihnen als Partner dabei **immer** zur Verfügung, unterstützen Sie und bieten Ihnen immer wieder Möglichkeiten, wie Sie **praxisnah** Lösungen finden, die Sie in diesen Punkten weiterbringen.

WELCHE AKTUELLEN THEMEN STEHEN DERZEIT AUF DER DRINGLICKEITSLISTE?

Ich hoffe, dass Sie Ihr aktuelles Kassensystem bis **spätestens** 31. Juli beim Finanzamt **angemeldet** haben. Auch hier ist uns aufgefallen, dass mehrere Unternehmer auch **diesen** Termin nicht auf ihrer „to do-Liste“ hatten.

Des Weiteren erreichen uns immer **mehr** Meldungen unserer Mandanten von mehr oder weniger erfolgreichen Betrugsversuchen dubioser Firmen, die an ihre Unternehmensdaten, an Aufträge und/oder damit schlicht an ihr Geld wollen. Prüfen Sie aufmerksam **sämtliche** Aufforderungen, die Sie auf glaubhaft erscheinenden Unternehmens- oder Ämter-Fake-Mitteilungen zu **Handlungen** auffordern. Meist sollen Sie Ihre Unternehmensdaten auf **echt** erscheinenden Formularen aktualisieren, womit diese Fake-Firmen an Ihre Kontodaten kommen und Abbuchungen vornehmen. **Achten** Sie bei Anrufen von Personen, die immer wieder harmlose Fragen („Können Sie mich gut verstehen?“) stellen, damit sie von Ihnen ein klar zu verstehendes „JA“ bekommen, das dann bei entsprechenden Auftragsanfragen eingefügt wird. Es folgen Rechnungen, Mahnungen, Inkassoaufträge. In zwei dreisten Fällen haben Betrüger sogar auf dem **Handy** mit der Telefonnummer der Bank angerufen und haben zu **Blitzüberweisungen** aufgefordert, um das vermeintlich bedrohte Geld auf dem Geschäftskonto zu retten. **PRÜFEN SIE**, rufen Sie in unsicheren Situationen **immer** die Ihnen bekannten Personen, Firmen zurück und fragen Sie nach. Es kann **nichts** Dringliches geben, was Sie **umgehend** machen müssen, **ohne** es prüfen zu können.

Wie intensiv diese kriminelle Energie tagtäglich unterwegs ist, hier ein Beispiel aus einer anderen Branche: Die Agentur für Arbeit in Nürnberg erleidet **pro Tag** 1,2 Millionen Hackerangriffe!

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: Hier strecken wir immer unsere Fühler aus, um Ihnen Neuigkeiten und Lösungen zu präsentieren, damit Sie immer **„vorne dabei sind“**. Im

CHEFGEDANKEN

Moment sind wir gerade dabei, einen der **kompetentesten KI-Referenten** der Branche für den nächsten SPC-Kongress zu gewinnen. Freuen Sie sich!

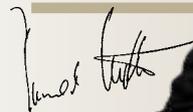
Teamstimmung, Mitarbeiterentwicklung und Motivation: Hier haben wir eine perfekte Lösung mit unserem **Mitarbeiter-Motivationstag T.I.M. am 19. Oktober im Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl**. Mit **Lena Sterle** und **David Schwarz** referieren hier zwei Friseur-Unternehmer, die in puncto Teamatmosphäre, Organisation, harmonische Zusammenarbeit, Spaß beim Arbeiten und Motivation im beruflichen Alltag sehr aktiv und einfallsreich sind. Die beiden lassen Sie einen Tag „über die Schulter schauen“, was mit Sicherheit mitreißend, motivierend wird und viele Ansatzpunkte gibt, was Sie mit Ihrem Team mitnehmen, neu überdenken und initiieren können. Also, wenn Sie gerade im Moment genau diese Aufgabe der besseren **Zusammenarbeit** im Team und der besseren **Teamatmosphäre** als besonders wichtig empfinden, dann starten Sie einen tollen Team-Event an diesem 19. Oktober. Wenn Sie noch ein etwas größeres Event machen wollen, dann bauen Sie eine Übernachtung samt Besuch der schönsten Altstadt Deutschlands mit ein. Geringer Aufwand - riesen Effekt!

Natürlich bieten wir auch im Herbst wieder Unternehmer-Seminare wie Chef- und Führungsseminar oder Talentfinder an, damit Sie mal als Führungskraft eine Auszeit nehmen und selbst auftanken können und sich für die Planung für das kommende Jahr richtig ausrichten. Zudem werden wir auch beim nächsten SPC-Kongress tolle Referenten zum Thema Mitarbeiterführung auf die Bühne holen. Seien Sie gespannt!

Wir wollen mit unserer Beratung nicht nur „gscheid daherreden“. Wir bieten Ihnen hierfür auch immer die bestmöglichen **Lösungen**, damit Sie es schnell genug umgesetzt bekommen! Also **nicht** zögern - nicht morgen - **handeln, jetzt**, vor allem wenn Sie aktiv Ihre Zukunft gestalten und verbessern wollen!

Viel Erfolg für das zweite Halbjahr

Herzlichst
Harald Müller



MELDEN SIE
SICH JETZT AN!
T.I.M. 19.10.,
MEISER DESIGN
HOTEL, DINKELS-
BÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com





Erfolg ist eine Entscheidung!

Miee

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

LOGO? ABER BITTE MIT STIL!

Ein Logo ist weit **mehr** als nur ein schönes Bild oder ein Hingucker für Deinen Friseursalon. Es ist der allererste **Eindruck**, den Deine Kundinnen und Kunden von Deinem Geschäft bekommen – noch bevor sie überhaupt einen Schritt über Deine Türschwelle setzen. Innerhalb von Sekunden entscheidet ein potenzieller Kunde unbewusst, ob Dein Salon vertrauenswürdig, modern, kreativ oder vielleicht altmodisch und unübersichtlich wirkt. Ein **gut** lesbares und **klar** gestaltetes **Logo** vermittelt vom ersten Moment an **Professionalität** und schafft **Vertrauen**. Umgekehrt hinterlässt ein schwer lesbares oder überladenes Logo schnell den Eindruck, dass Dir Struktur und Klarheit fehlen und genau das möchtest Du vermeiden.

DEIN LOGO IST DAS HERZSTÜCK DEINER MARKE.

Es sorgt dafür, dass Dein Salon im Gedächtnis bleibt und wiedererkannt wird, egal ob auf dem Schild an der Tür, in den sozialen Medien, auf Visitenkarten oder auf Werbeflyern. Ein **durchdachtes** Design sorgt dafür, dass Du nicht in der Masse der Salons **untergehst**, sondern genau Deiner **Wunschenschaft** ins Auge fällst. Im besten Fall spricht Dein Logo **genau** die **Zielgruppe** an, die zu Dir passt – etwa moderne und trendbewusste Gäste oder auch ein klassisches, traditionsbewusstes Publikum. Die Gestaltung, die Farbauswahl und die Schrift sollten dabei **immer** zu Dir und Deinem Salonstil passen.

Ein weiterer **wichtiger** Punkt ist die **Vielseitigkeit**. Dein Logo muss in den verschiedensten Situationen funktionieren, zum Beispiel ganz **klein** auf einer Preisliste oder **groß** auf Deinem Schaufenster. Nur ein klar aufgebautes, gut lesbares Logo bleibt in **allen** Größen und auf **allen** Werbeflächen stets professionell und eindeutig erkennbar. Selbst in **Schwarzweiß** oder auf **unterschiedlichen** Hintergründen sollte Dein Logo **immer** wirkungsvoll bleiben.

Ein gut durchdachtes und gestaltetes Logo ist außerdem eine **Investition** in Deine Zukunft. Bist Du von Anfang an sorgfältig, bleibt Dein Logo viele **Jahre** aktuell und sorgt für einen starken, unverwechselbaren Auftritt. Ständige **Änderungen** oder **Anpassungen verwirren** dagegen oft die Kundschaft und **schwächen** Deinen **Markenauftritt**.

Dein Logo ist also die **Basis** und das **Aushängeschild** Deines erfolgreichen Friseursalons. Es sorgt für Wiedererkennung, Vertrauen und hilft Dir dabei, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Nimm Dir daher ausreichend Zeit und überlege gemeinsam mit der Schaefer Graphics - uns :), welches Logo **wirklich** zu Dir passt – es **lohnt** sich!

ZUSAMMEN KÖNNEN WIR AUCH DEIN SCHON BESTEHENDES LOGO GENAU UNTER DIE LUPE NEHMEN UND GEGEBENENFALLS EIN RE-DESIGN LAUNCHEN!

Herzlichst
Dein Team der Schaefer Graphics
Tamara, Kirsten & Katrin

MOMENT MAL

Hier sind in **Stichpunkten** die wichtigsten Dinge, die ein **gutes** Friseur-Logo haben muss:

KLAR UND EINFACH GESTALTET: Keine überladenen oder zu detailreichen Elemente, damit das Logo auf jedem Medium und in jeder Größe gut erkennbar bleibt.

GUT LESBARE SCHRIFT: Die Typografie muss zur Persönlichkeit Deines Salons passen und immer klar lesbar sein – egal ob auf dem Schild, auf Social Media oder Visitenkarten.

PASSENDE FARBEN: Die Farben sollten Emotionen wecken, zu Deinem Salonstil passen und sich von der Konkurrenz abheben. Sie sollen ein stimmiges Gesamtbild schaffen.

EINZIGARTIGKEIT UND WIEDERERKENNUNGSWERT: Dein Logo sollte sich deutlich von anderen Friseuren unterscheiden und dafür sorgen, dass sich Kundinnen und Kunden an Deinen Salon erinnern.

PASSENDE BILDMARKE: Wähle ein Symbol (Bildmarke), das Deine Leistungen oder Deine Philosophie widerspiegelt. Es sollte besonders sein und zu Deinem Stil passen, aber trotzdem auf einen Blick erkennbar bleiben.

VIELSEITIGKEIT: Dein Logo muss überall funktionieren: auf Schaufenstern, Webseiten, Flyern, Shirts und auch als Social-Media-Profilbild. Auch in Schwarzweiß sollte es stark wirken.

PROFESSIONALITÄT: Ein professionell gestaltetes Logo vermittelt Deinen Kundinnen und Kunden Qualität und Sorgfalt – und hebt Dich von der Konkurrenz ab.

ZIELGRUPPENORIENTIERT: Es sollte die von Dir gewünschte Zielgruppe ansprechen und Deinen Saloncharakter widerspiegeln.



KONTAKTIERE
UNS GANZ
UNVERBINDLICH!
09485/989 203
ZUSAMMEN
ERSCHAFFEN WIR
GROSSARTIGES!

ACHTUNG VOR BETRUGSMASCHEN: SCHÜTZE DICH!

SERVICE

In letzter Zeit gibt es immer **mehr** Berichte über neue **Betrugsversuche**. Die Täter werden dabei immer **raffinierter**: Sie verschicken **gefälschte** E-Mails im Namen bekannter Organisationen wie der **BGW** oder von Zahlungsdiensten wie **PayPal**. Besonders **gefährlich** sind auch **Anrufe**, die angeblich von Deiner eigenen Bank kommen – oft wirken diese **täuschend** echt und sehr **professionell**.

Das Ziel der Betrüger ist immer **gleich**: Sie wollen an Dein **Geld** oder Deine **persönlichen** Daten gelangen. Deshalb ist es wichtig, besonders **vorsichtig** zu sein. Hier ein paar Tipps für Dich:

- **E-MAILS UND NACHRICHTEN GENAU PRÜFEN:** Seriöse Firmen fordern Dich niemals per E-Mail oder SMS auf, vertrauliche Daten preiszugeben. Schau genau auf den Absender und achte auf Rechtschreibfehler.

- **KEINE UNBEKANNTEN LINKS ODER ANHÄNGE ÖFFNEN:** Sie könnten Schadsoftware enthalten oder Dich auf gefälschte Internetseiten locken.
- **AM TELEFON VORSICHTIG SEIN:** Gib niemals persönliche Daten, TANs oder Passwörter heraus – selbst dann nicht, wenn sich der Anrufer als Mitarbeiter Deiner Bank ausgibt.
- **IM ZWEIFEL LIEBER AUFLEGEN ODER DIE E-MAIL LÖSCHEN:** Such Dir bei Unsicherheiten immer selbst die offiziellen Kontaktinformationen heraus und frag direkt bei Deiner Bank oder dem entsprechenden Unternehmen nach.

WICHTIG: Wenn Du unsicher bist, frag lieber einmal zu viel nach als einmal zu wenig! So schützt Du Dich und Deine Daten am besten. Bleib wachsam!

Herzlichst
Stefanie Schäfer-Dax

*Schäfer-Dax
Stefanie*

DEINE PROFESSIONELLE WEBSITE INVESTIERE IN DEINEN DIGITALEN ERFOLG



GANZ AUF
DEINE BE-
DÜRFNISSE
ANGEPASST

Beispielseite:
haarzauber-friseur.de
hairandrelax.de

Online nach einem Unternehmen zu suchen und nichts zu finden ist schier unmöglich. Und wenn doch, dann neigt man dazu, schnell eine Alternative zu wählen. Eine gut gestaltete Website ist **Deine digitale Visitenkarte** und macht den ersten Eindruck, der zählt. Sie gibt Dir die Möglichkeit, **Dein Angebot** rund um die Uhr zu präsentieren, **neue Kunden zu gewinnen** und **langfristig Deinen Umsatz zu steigern**.

- **Professionelle Webpräsenz:** modern, ansprechend und benutzerfreundlich
- **Digitale Sichtbarkeit:** online sichtbar und leicht auffindbar
- **Mehr Kunden erreichen:** Umsatz steigern und Image verbessern
- **Onepage-Lösung:** Website-Baukasten mit einfacher Pflege und intuitiver Bedienung
- **Keine versteckten Kosten:** Transparente Preise, klare Vorteile – profitiere von unserem Angebot.

Dein Team der Schaefer Graphics & Solutions
Tamara Felbinger
Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 203

WARTE NICHT LÄNGER ! BESTELLE JETZT!

SCHAEFER CONSULTING

UNTERSTÜTZT TRAUMRITTER E. V.

Das Schaefer-Team aus Oberdachstetten unterstützt **Traumritter e. V.** mit einer Spende in Höhe von 1.000 Euro. Auch in diesem Jahr hat die Schaefer Consulting im Rahmen ihres Jahres-Events eine Tombola veranstaltet und dabei 1.000 Lose für einen guten Zweck verkauft. Dank der Gäste war diese Spende von 1.000 Euro möglich. Hauptpreis der Tombola war in diesem Jahr ein Aufenthalt im Lindenhof Pure Luxury & Spa DolceVita Resort in Südtirol im Wert von 3.500,- Euro.

URSPRUNG & NETZWERK

2020 wurde der Verein Traumritter e. V. von Lena und Gerd Hartmann im mittelfränkischen Ipsheim gegründet. **Gerd Hartmann**, bekannt als erfolgreicher Unternehmer im Bereich Elektrogroßhandel, hatte jahrelang an Organisationen gespendet und war entsetzt, wie viel dieser Gelder letzten Endes von deren Verwaltungsapparat verschlungen wird. Als im Bekanntenkreis ein Kind verstarb, war dies der **ausschlaggebende** Moment, einen **eigenen** Verein auf die Beine zu stellen. **Traumritter e.V.** erfüllt gemeinsam letzte Wünsche. Der Verein greift mittlerweile auf ein Netzwerk von über 100 Unterstützern zurück. Die Wünsche sprechen Lena und Gerd Hartmann im kleinen Kreis aus sieben befreundeten Unternehmern bestehend ab. Wer hat welche Kontakte? Wer kann welchen Beitrag zur Wunscherfüllung leisten?

SCHICKSALE & HARTNÄCKIGKEIT

Die Anzahl der Schicksale wie Hirntumor, Leukämie oder tragische Gendefekte ist **erschreckend**. Schwerstkranke Kinder und Jugendliche in deren **letzter** Lebensphase sowie deren nahestehenden Menschen im Kinderhospiz oder zu Hause in

palliativer Pflege, haben oftmals ganz persönliche Wünsche, denen **keine** Grenzen gesetzt sind, die aber mit den vorhandenen Finanzmitteln und Organisationsstrukturen nicht erfüllt werden können. Manche Wünsche sind mit Geld zu bezahlen, andere aber auch **nur** über Kontakte, sprich „Vitamin B“. So kommt bei vielen Wünschen das Netzwerk aus mehr als 100 - stetig weiter wachsend - Unterstützern zum Zug, das ein eingespieltes Team ist. Hierbei gibt jeder sein Bestes und nutzt seine Kontakte. „Es wird **nicht** locker gelassen und geht schnell mal über drei und mehr Ecken bis der Wunsch erfüllt ist.“, so der Anspruch der Traumritter. Ein häufig genannter Wunsch schwerstkranker Kinder ist, berühmte Sportler, Schauspieler oder Sänger einmal persönlich zu treffen – je nach Situation in einer VIP-Lounge im Stadion, als Besuch im Kinderhospiz oder per Videogrüßbotschaft. Manchmal möchten Kinder auch in ihre Wunschrolle schlüpfen, was dann sehr professionell erfüllt wird, egal ob Topmodel, Profisänger oder Feuerwehrmann. Eher selten gibt es trotz größter Bemühungen eine deprimierende Absage. „Über den Standardweg ist es nicht machbar. Ohne das wertvolle Netzwerk, die wiederum andere Unternehmer kennen, wäre die Wunscherfüllung oft nicht realisierbar.“, so Gerd Hartmann.

EINZUGSGEBIET & VERMITTLUNG

Die „Traumritter“ konzentrieren sich auf das Einzugsgebiet Franken (Ober-, Unter-, Mittelfranken), unabhängig davon, ob diese im Kinderhospiz betreut werden oder daheim in palliativer Pflege. Die Vorschläge kommen dabei von den Klinikteams Erlangen, Würzburg und Bamberg. 55 bis 60 schwerstkranke Patienten vom Baby bis zum jungen Erwachsenen werden vom

SPENDENÜBERGABE

Palliativteam der Uniklinik Erlangen gleichzeitig betreut. 35 bis 50 Wünsche können jährlich von den „Traumrittern“ erfüllt werden. „Die Freude der betroffenen 3- bis 18-jährigen Kinder und Jugendlichen bei Wunscherfüllung zu sehen, ist **unbezahlbar**.“, so der Traumritter-Vorsitzende. Es ist beschämend, dass die Krankenkassen selbst in diesen letzten Lebensphasen nicht alles bezahlen, wenn es keine medizinische Notwendigkeit hat. Dies traf auch einen kleinen im Kinderhospiz liegenden Jungen, der so gerne zum Weihnachtsessen noch einmal nach Hause wollte. Die Krankenkasse verweigerte, weil der Ausflug nichts bringe. „Die Schicksale **erden** mich persönlich immer wieder. **Gesundheit** ist das höchste Gut. Alles andere wird unwichtig. Oft ärgern wir uns über den Blödsinn unserer Töchter. Aber wie glücklich wären die Familien dieser schwerstkranken Kinder, wenn ihre Kinder noch einmal Blödsinn machen könnten.“

SPENDEN & EHRENAMT

Der Verein lebt nicht von Mitgliedsbeiträgen, sondern von Spenden. Im Rahmen der 8-köpfigen Vorstandschaft sind schnelle Entscheidungen möglich. Alle Spenden werden zu 100 % für die Wunscherfüllung verwendet. Alle Beteiligten arbeiten ehrenamtlich für den letzten Wunsch eines Kindes.

Unterstützen Sie den Verein mit Ihrer Spende:

www.traum-ritter.de



Vertreter der Schaefer-Gruppe
Bastian Schaefer und Simone Enßer (von links)
sowie Gerd Hartmann.

75-PROZENTIGE TURBOABSCHREIBUNG: WIE SIE BEIM E-AUTO SPAREN

Die Bundesregierung macht den Kauf von Elektroautos für Betriebe **attraktiver**. Seit dem 19. Juli 2025 ist das **neue** steuerliche **Investitionssofortprogramm** in Kraft – mit **rückwirkender** Gültigkeit ab dem 01. Juli. Es beinhaltet großzügige Abschreibungsmöglichkeiten und erleichtert die Privatnutzung betrieblicher E-Fahrzeuge durch günstigere steuerliche Regelungen.

Die **Turboabschreibung** für E-Fahrzeuge kann für Investitionen zwischen dem 01. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 gewählt werden.

WAHLRECHT ZWISCHEN DREI ABSCHREIBUNGSMETHODEN:
Betriebe, die planen ein Elektrofahrzeug anzuschaffen, haben bei der sechsjährigen Nutzungsdauer die Wahl zwischen **drei** verschiedenen **Abschreibungsmethoden**:

- **Lineare** Abschreibung
(Kaufpreis ÷ Nutzungsdauer 6 Jahre = Abschreibungsbetrag)
- **Degressive** Abschreibung
(linearer Abschreibungssatz x 3, maximal aber 30 %;
Kaufpreis bzw. Restwert x degressiver Abschreibungssatz = Abschreibungsbetrag)
- **Turboabschreibung** für E-Fahrzeuge:
Gestaffelte Abschreibung
(Abschreibung im Erstjahr bis zu 75 %)

DIE NEUE TURBOABSCHREIBUNG IM DETAIL

Das Herzstück der Reform ist die besonders schnelle Abschreibung für Elektro-Firmenwagen nach § 7 Abs. 2a EStG. Diese gestaffelte Abschreibung funktioniert folgendermaßen:

- Jahr der Anschaffung: 75 % der Anschaffungskosten
- Zweites Jahr: 10 %
- Drittes und viertes Jahr: jeweils 5 %
- Fünftes Jahr: 3 %
- Sechstes Jahr: 2 %

WICHTIGER HINWEIS: Die Turboabschreibung schließt sich mit der 40-prozentigen Sonderabschreibung nach § 7g Abs. 5 EStG aus – Betriebe müssen sich für eine Variante entscheiden.

KAUF WÄHREND DES JAHRES: KEINE KÜRZUNG DER JAHRES-ABSCHREIBUNG

Anders als bei der linearen und der degressiven Abschreibung gilt bei der Turboabschreibung für E-Fahrzeuge die streng zeitanteilige Ermittlung der Abschreibung im Jahr des Kaufs nicht.

GÜNSTIGERE PRIVATNUTZUNG BEI E-FAHRZEUGEN

Neben der attraktiven Abschreibung profitieren Unternehmer auch bei der Versteuerung der Privatnutzung. Die Bagatellgrenze wurde von 70.000 auf 100.000 Euro Bruttolistenpreis angehoben.

KONKRET BEDEUTET DAS:

- Bei der 1-Prozent-Regelung wird nur ein Viertel des Bruttolistenpreises angesetzt
- Beim Fahrtenbuch fließen Leasing- oder Abschreibungskosten nur zu einem Viertel in die Gesamtkosten ein

Diese Vergünstigung gilt für alle E-Firmenwagen, die ab dem 01. Juli 2025 angeschafft werden.

FAZIT: Lohnenswerte Investition mit Zeitdruck

Die neuen Regelungen machen E-Firmenwagen steuerlich deutlich attraktiver. Allerdings sollten Betriebe nicht zu lange zögern: Die Vergünstigungen gelten nur für Anschaffungen bis Ende 2027. Wer von der Turboabschreibung profitieren möchte, sollte seine Investitionsentscheidung daher zeitnah treffen.

Quelle: DHZ

Herzlichst
Gisela Hafner



ERFOLG BEGINNT IM KOPF – UND MIT EINEM STARKEN TEAM!

Ihr wollt ein Salonteam, das zusammenhält, Ziele erreicht und jeden Tag mit Energie und Freude meistert? Dann ist unser **T.I.M. – Team in Motion am 19. Oktober 2025** in Dinkelsbühl mit **Lena Sterle** und **David Schwarz** genau das Richtige für Euch!

Was Euch erwartet:

- Praktische Strategien für echte Team-Power
- Inspiration für mehr Motivation & Zusammenhalt
- Erfolgsrezepte aus dem Salonalltag
- Tools zur Konfliktlösung & besseren Kommunikation
- Erkenntnisse über Persönlichkeitstypen und Teamdynamik

Warum Ihr dabei sein solltet?

- Weil Ihr wollt, dass Euer Salon auch in Zukunft begeistert.
- Weil Ihr wisst, dass Erfolg mit den Menschen beginnt.
- Weil ein starker Teamspirit alles verändert!

JETZT PLÄTZE SICHERN!

QUICK-TIPP:

Seht dieses Tagesevent als Team-Erlebnis! Zum wachsen, Motivation tanken und inspirieren. Ihr werdet nicht nur viel lernen – Ihr werdet mit neuer Energie, klaren Zielen und gestärktem Zusammenhalt in den Salonalltag zurückkehren.

TEILNAHMEGEBÜHR:

240 €*

215 €* (Mandatspreis/Miée/FSC Victory)

*alle Preise pro Teilnehmer und zzgl. MwSt.

Die Plätze sind begrenzt!

Herzliche Grüße
Deine Schaefer Academy

*Ob Unternehmer:in oder Teammitglied – hier lernt Ihr,
wie echte Zusammenarbeit gelingt und Euer Salon
langfristig erfolgreich bleibt.*

19. OKTOBER 2025
MEISER DESIGN HOTEL
IN DINKELSBÜHL
10:00 – 16:30 UHR
[schaefer-academy.com](https://www.schaefer-academy.com)



WICHTIGE INFO FÜR ALLE UNTERNEHMER:INNEN!

Mit der Verpflichtung zur digitalen Anmeldung elektronischer Aufzeichnungssysteme wird nun der **letzte** Baustein zur **vollständigen** Umsetzung der Kassensicherungsverordnung implementiert.
Die gesetzliche Grundlage hierzu regelt § 146a Absatz 4 Abgabenordnung.

Mit Wirkung vom 01.01.2025 sind **alle** Unternehmen verpflichtet alle **eingesetzten** Kassen mit der dazugehörigen TSE (Technische Sicherungseinrichtung) bei den Finanzbehörden binnen eines Monats zu melden.
Für Kassensysteme die **vor** dem 01.07.2025 angeschafft wurden, galt der 31.07.2025 als Anmeldefrist.

QUICK TIPP:

Als Victory-Kunde hast Du die hierfür notwendigen Melde-
daten bereits per E-Mail und / oder per Post erhalten.
Bitte prüfe hierzu Dein Postfach – und vorsichtshalber auch
Deinen Spam-Ordner.

WICHTIG



Der Erfolg eines Salons steht im Großen und Ganzen auf 3 Säulen, die beherrscht sein wollen: Selbstverständlich der handwerklichen Qualifikation, der Kunden- und Mitarbeiterführung und schließlich den wirtschaftlichen Fähigkeiten.

Friseure sind in der Regel kreative Handwerker, die bei Fragen der Geschäftsführung schnell an ihre Grenzen stoßen. Gerade Jungunternehmer, die mit vollem Elan und viel Liebe neu starten, können dieses Wissen noch gar nicht haben. Und es wäre unglaublich schade, diese Karriere-Starts durch vermeidbare Stolpersteine zu erschweren. Auch renommierte Geschäftsinhaber treffen in bestimmten Punkten auf das ein oder andere Fragezeichen oder finden Punkte, die einer Optimierung bedürfen. In unserem Buch haben wir unser Know-how niedergeschrieben und damit kann jeder Leser sich autodidaktisch Wege zum Erfolg für seinen Salon aneignen. Oder einfach nochmal nachlesen.

Auto oder Carrera. Wer einmal beides gefahren ist, will nie mehr Auto fahren. Übertragen: „Für was stehe ich als Friseur? Dienstleister oder Stylist?“ Diese Frage ist entscheidend und steht ganz am Anfang, bevor in die Weichenstellung gegangen werden sollte. Und noch eine ganz wichtige Frage zu Beginn: „Was muss sein, damit der Spaß an der Arbeit in Zukunft nicht verloren geht?“ Bei dieser Überlegung ist es existenziell, Kunden und Mitarbeiter führen und begeistern zu können. Das muss gekonnt sein, denn gerade die hohe emotionale Intelligenz leidet, wenn das Auskommen infrage steht.

Der Satz: „Handwerk hat goldenen Boden“ hat auch bei den Friseuren seine absolute Berechtigung. Aber ausschlaggebend ist: Gewusst wie!

Generell haben wir die Erfahrung gemacht, dass die Ursachen für das Scheitern von Friseuren in rudimentären kaufmännischen Fähigkeiten und in Führungsdefiziten zu finden sind. Hier liegt auch unser Schwerpunkt. Die Schaefer Consulting entstand aus genau diesen Problemstellungen heraus. Und wir waren unter den Ersten, die sich dieser Aufgabenstellung in dieser Branche annahmen. Ein Handwerk mit so vielen Betrieben und dementsprechend vielen Mitarbeitern wurde einfach alleine gelassen. Begleitet vom negativen Image des Friseur-Berufes. Eigentlich hat sich in all den Jahren, in denen wir mit Friseuren zusammenarbeiten, der Beruf selbst nicht verändert. Es ist und bleibt ein grundsätzlich solides Handwerk. Die Basic-Fähigkeiten müssen beherrscht sein. Um den qualitativen Ansprüchen vollumfänglich gerecht zu werden, bedarf es stetiger Weiterbildung. Wie Sie wissen, ist der Unterschied zwischen einem guten und einem tollen Haarschnitt deutlich zu sehen.

Die Liebe zum Beruf! Es ist nicht nur die handwerkliche Kunst, die in diesem Beruf besticht. „Friseur sein“ bedeutet hohe psychologische Leistung im Einklang mit dem Menschen. Große Menschlichkeit und hohe emotionale Intelligenz zeichnen diesen Beruf des Weiteren aus. Eine menschliche Qualität, die gesellschaftlich viel zu wenig gewürdigt wird, aber in meinen Augen unverzichtbar ist und unser Zusammenleben maß-

geblich bereichert. Ich selbst wurde durch meine Arbeit mit Friseuren emotional sehr bereichert und so manche Schwarz-Weiß-Ansicht ist heute bunt. Danke dafür. In unseren Seminaren versuchen wir diese emotionale Qualität zu unterstützen und zu kanalisieren.

Ich wurde gefragt, wohin sich die Friseur-Branche entwickelt. Ich denke, sie geht keinen eigenen Weg. Die Friseur-Branche reagiert, der Weg wird hauptsächlich von der Gesellschaft vorgegeben. Ausbrechen könnte sie nur, wenn sie modische und kreative Ansätze vorgeben würde. In begleitenden Gesprächen, bei denen ich um Meinung und Erfahrung gebeten werde, versuche ich Friseure genau darin zu ermutigen. „Geh Deinen Weg! Mach!“ Ich lasse nicht zu, dass der Friseur-Beruf auf eine handwerkliche Dienstleistung reduziert wird.

Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen und viel Erfolg.

Ihr Klaus Schaefer



DU HAST
NOCH KEIN
EXEMPLAR?
DANN GÖNN'
DIR WISSEN!

SEMINARTERMINE 2025 D/A



CHEFSEMINAR I:
28.–30.09. in Dinkelsbühl
19.–21.10. in Österreich

CHEFSEMINAR II:
09.–10.11. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR I:
26.–27.10. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:
26.–27.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:
17.–18.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II:
28.–29.09. in Hamburg

ORGANISATION & REZEPTION:
14.–15.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:
06.10. online

SHIATSU:
20.10. in Oberdachstetten

LEICHTFÜSSER:
16.–17.11. in Dinkelsbühl

TALENTFINDER:
21.–22.09. in Dinkelsbühl

MELDE DICH
JETZT AN UNTER:

+49 (0) 9845 / 989 100
info@schaefer-academy.com
schaefer-academy.com

EVENTS 2025:

Inspirationstage

12.10. Aufblühen

in Oberdachstetten/D

03.11. Social Media

in Oberdachstetten/D **AUSGEBUCHT!**

19.10. T.I.M. - team in motion

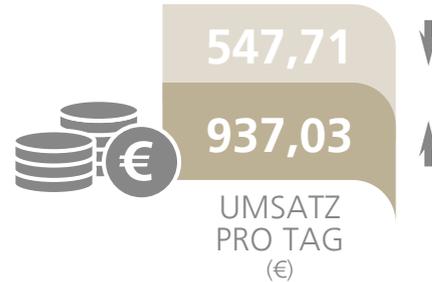
in Dinkelsbühl/D

DRUCKFRISCH
FÜR DEINE
PLANUNG 2026!
HOL IHN DIR
KOSTENFREI!
09845/989-100
schaefer-academy.com

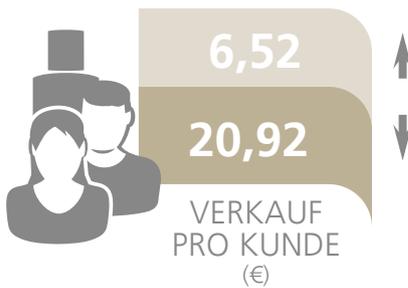


ZAHLEN IM EINBLICK JULI 2025

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 Juli 2025.



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 989 218

Wir wenden uns mit diesem Medium selbstverständlich an alle Menschen, unabhängig von ihrem Geschlecht. Wir haben in den Beiträgen und Texten versucht, eine geschlechtergerechtere Sprache umzusetzen: durch Nennung der weiblichen und männlichen Form, durch eine abwechselnde Nennung der weiblichen und männlichen Form, durch Partizipformen wie „die Mitarbeitenden“ oder textliche Umschreibungen. Beschreibt eine Textpassage aus unserer Sicht eher eine berufliche Rolle wie beispielsweise „Stylist“, haben wir auf das Gendern verzichtet.

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: © Vincenzo Esposito / miew.com

Seite 4/5: © Vincenzo Esposito / miew.com

Seite 6/7: © Woodyphoto / adobe stock

Seite 10/11: © privat

Seite 12/13: © aanbetta / adobe stock

Seite 15: © Moritz Weiss / moritz-weiss.com

Seite 16: © Icons-Studio / adobe stock