



# EINBLICK

CHEFGEDANKEN  
JE MEHR  
ICH WEISS ...

SICHTWEISEN  
5.500 € WEG  
UND KEINER MERKT'S!

RECHTSWELT  
RAUS WEGEN  
EIGENBEDARF?

# JE MEHR ICH WEISS ...

Diesen Artikel verfasste ich vor allem für **Mitarbeitende**. „Je mehr ich weiß, desto mehr erkenne ich, dass ich nichts weiß.“ Diesen Satz hat Albert Einstein einst formuliert. Ausgehend von der Aussage des Sokrates („Ich weiß, dass ich nichts weiß.“) hat er ihn abgewandelt. Und in **beiden** Sätzen steckt so viel **Wahrheit** bzw. geben sie auch Aufschluss über diverse Verhaltensarten von uns und unseren Mitarbeitenden.

Für mich findet sich darin vor allem ein Ansatz wieder, den ich mein gesamtes Leben verfolge: **L L L, der Ansatz des lebenslangen Lernens**. Aber was ist das konkret und kommt das nicht von selbst? Ja, gemäß der Definition der EU für LLL ist das so: „Alles Lernen während des gesamten Lebens, das der Verbesserung von Wissen, Qualifikationen und Kompetenzen dient und im Rahmen einer persönlichen, bürgergesellschaftlichen, sozialen, bzw. beschäftigungsbezogenen Perspektive erfolgt“.

Das meine ich damit aber **nicht**. Ich verwende für LLL lieber **folgende** Beschreibung:

„Lebenslanges Lernen ist eine Form der selbst angeregten Bildung, die auf meine persönliche Entwicklung ausgerichtet ist.“ Mir geht es hier um die **persönliche** Erfüllung und Entwicklung. Mir geht es um das **Lernen** für mich selbst. Mir geht es um meine **natürlichen** Interessen, meine **Neugier**. Mir geht es um mich. Ich will mich weiterentwickeln. Hierfür sind jedoch **2 Voraussetzungen** notwendig:

1. Gezielter Wunsch zu einer Entwicklung in einem Bereich.
2. Freiwilligkeit bzw. Eigenmotivation.

Lebenslanges Lernen in meinem **eigenen** Berufsfeld ist für mich dabei selbstverständlich, **ich** habe ja diesen Beruf **gewählt**. Entwicklung ist die Grundvoraussetzung für meinen **dauerhaften** Erfolg. Und wenn mir ein Mitarbeitender sagt, dass er keine Weiterbildung oder sonst wie genannten Veranstaltungen, die sich mit seinem Berufsfeld decken, mehr benötigt, dann steht genau dieser Mensch für mich **nicht** auf der **Expertenstufe** und hat auch garantiert keinen IQ von Einstein (der angeblich einen IQ von 160 hatte, wo schon ab 130 das Genie beginnt). Diese Menschen sollten einmal ihre **Einstellung** zu sich **überdenken**. Es ist für mich pure Arroganz,

wenn mir jemand sagt: „Da kann ich nichts mehr dazu lernen!“. An dieser Stelle sei mir der Verweis auf die Überschrift erlaubt und dessen Umkehr: „Je **weniger** ich weiß, desto **mehr** glaube ich, dass ich bereits **super** bin.“ Welch fataler Irrtum!

---

LEBENSLANGES  
LERNEN IST EINE  
FORM DER SELBST  
ANGEREGETEN  
BILDUNG ...

---

Und das bringt mich auch schon zu dem Thema **lebenslanges Lernen** im Unternehmen. Es soll die Idee beschreiben, dass die Mitarbeiter ständig **persönlich** lernen sollten und müssen, um anpassungsfähig und flexibel zu sein, damit der Mitarbeitende selbst wie auch das Unternehmen wettbewerbsfähig und relevant bleiben. Es ist gewissermaßen **Grundvoraussetzung**, um dem rasanten Tempo der Wissensentwicklung und der Entwicklung der Friseurbranche mit ihren Trends und Techniken gewachsen zu sein. Dabei geht es **nicht** nur um das **Handwerk** an sich, es geht **vor allem** um die **Veränderung** des gesamten **Berufsbildes**. Das sind nicht nur die neuen Techniken und handwerklichen Fähigkeiten – es

# CHEFGEDANKEN

sind vor allem die geistigen Einstellungen und Fähigkeiten. Die meisten Kunden verlieren wir eben **nicht** aus handwerklichen Gründen, wie einem schlechten Haarschnitt oder einer nicht gelungenen Farbe usw.

Was passiert aber, wenn ich diese oder jene Veranstaltung auslasse? Im ersten Moment nichts. Und wenn jetzt nichts Schlimmes passiert, dann kann ich ja auch die nächsten weglassen. Meine Lieben: Das ist zu **kurz** gedacht! Dauerhaft werdet Ihr nicht mehr wettbewerbsfähig sein und die Kunden werden sagen: „Da brauchst Du nicht mehr hingehen, die **waren** mal gut – heute nicht mehr.“ Dann ist es zu spät!

Liebe Mitarbeitenden, habt **Spaß** an Eurem Beruf und seiner Entwicklung mit allem, was dazu gehört. **Entwickelt** Euch weiter und besucht Seminare und Veranstaltungen. Und nun zu Euch Chefs: Dies gilt **natürlich** auch für den Beruf des Unternehmers. Hier ändert sich noch **viel** mehr als im Friseurberuf an sich. Unternehmerische Entscheidungen, Führung von Mitarbeitenden funktionieren heute anders als noch vor Jahren, insbesondere der Vor-Corona-Zeit. Wann habt Ihr das letzte Mal derartige Dinge **hinterfragt** und Euch auf den **aktuellsten** Stand gebracht?

Viel Spaß bei Eurer Entwicklung!  
Herzlichst  
Stefan Dax



# 5.500 € WEG UND KEINER MERKT'S!

In den Sommerferien hatte mein Sohn Besuch von einem Schulfreund. Als am späten Nachmittag die Mutter des Freundes vorbeikam, um diesen abzuholen, ergab sich ein **interessantes** und sehr **aufschlussreiches** Gespräch über ihren letzten Friseurbesuch.

Durch meine berufliche Tätigkeit als Unternehmensberater in der Friseurbranche kommt es häufiger vor, dass sich Menschen aus meinem privaten Umfeld dafür interessieren. Besonders **dankbar** bin ich über Gespräche, in denen auch aus Kundensicht Erlebnisse, Eindrücke und auch die Konsequenz daraus berichtet wird. So auch in diesem Gespräch.

Die Mutter von Finns Freund erzählte, dass sie bei einem ihrer letzten Friseurbesuche 280 EUR für ihre neue Frisur bezahlt hatte und vom Ergebnis sehr begeistert war. Sie zeigte mir auf dem Instagram-Account des Friseursalons ein Bild von ihren Haaren. Es war eine sehr schöne Balayage in einem natürlichen Farbton zu sehen. **Tolle fachliche Arbeit!**

Sie kam begeistert nach Hause, wo ihre Schwester und drei Freundinnen den Nachmittag mit den Kindern verbracht hatten. Auch diese waren so begeistert, dass jede der Damen **sofort** einen Termin im Friseursalon vereinbarte.

Soweit eigentlich alles **perfekt**, oder? Tolle Frisur - begeisterte Kundin - Weiterempfehlung! So soll es **sein!**

Wo ist jetzt der Haken an dieser Geschichte? Die Stylistin hatte etwas **Wesentliches** nicht beachtet. Und zwar der Kundin eine **Beratung** in Sachen **Heimpflege** zukommen zu lassen. Ich

bekam ein Bild von der genannten Frisur zu sehen, welches 1,5 Wochen später aufgenommen wurde.

Und was soll ich sagen ... von 280 EUR war **nicht** mehr viel zu sehen. Stattdessen verblasste Farbe und teilweise strohiges Haar. Auf meine Nachfrage, welche Produkte sie denn zu Hause verwendet, antwortete sie, dass sie meist das nimmt, was gerade so verfügbar ist - unter anderem das Shampoo ihres Sohnes. Auf meine Nachfrage, ob im Salon **niemand** mit

ihr darüber gesprochen hat, wie und womit sie ihre Haare waschen und pflegen soll, damit sie langfristig Freude an ihrer Frisur hat, antwortete sie mit „**nein**“.

Ehrlicherweise muss ich gestehen, dass ich jede Kundin verstehen kann, die auf den

Gedanken kommt: „280 EUR für eine Woche schöne Haare ist ein teurer Spaß“!

„Hättest Du denn Produkte gekauft, wenn sie Dir empfohlen worden wären?“ – „Selbstverständlich!“ antwortete sie. „Ich war begeistert von der Frisur und wollte auch, dass meine Haare weiterhin so toll aussehen.“

Sie hatte dann im Salon reklamiert und bekam einen Termin, bei der ihr die Farbe für 110 EUR noch einmal aufgefrischt wurde. Beratung und Produktempfehlung fand auch diesmal **leider** wieder **nicht** statt.

Die Konsequenz aus dem ganzen war, dass nicht nur der Kundin auffiel, dass die Frisur nach kurzer Zeit nicht mehr gut aussah, sondern auch ihrer Schwester und den drei Freundinnen. Alle vier **stornierten** daraufhin ihre **Neukundentermine!** Was bedeutet dies eigentlich für den Salon und die Stylistin? Die Kundin mit dieser Haarlänge besucht den Salon ca. 4 Mal

---

TOLLE FRISUR -  
BEGEISTERTE KUNDIN -  
WEITEREMPFEHLUNG!

---

# SICHTWEISEN

pro Jahr. Bei 280 EUR pro Besuch entspricht das 1.120 EUR. Die vier Neukundinnen wollten ähnliche Frisuren. Durch die unterlassene Beratung bleiben diese 5 Kundinnen also aus. Dies entspricht einem Umsatz von ca. 5.500 EUR pro Jahr. Und das nur, weil bei einer Kundin **keine** Beratung für die **Heimpflege** durchgeführt wurde.

Das Schlimme ist, dass mit großer Wahrscheinlichkeit davon im Salon nicht mal jemand etwas mitbekommt! Warum? Die Kundin hat den Salon doch mega begeistert verlassen. Sie war glücklich! Wir haben einen tollen Job gemacht ... Ja, im fachlichen. Aber das alleine **reicht nicht** aus! Eine individuelle **Beratung** ist meines Erachtens ein absolutes **Muss**, wenn ich langfristig begeisterte Kunden und eine hohe Weiterempfehlungsquote haben möchte!

Passiert die unterlassene Beratung, wie oben beschrieben, nur einmal pro Monat mit den genannten Folgen von 5.500 EUR, kostet diese Unterlassung den Salon 66.000 EUR pro Jahr! Wie hast Du **sichergestellt**, dass die vollumfängliche Beratung, Stylingtipps, etc. bei jedem Kunden stattfindet? Ist dies in den Salonstandards und den Köpfen der Mitarbeitenden verankert? Wird der Typcheck als Beratungstool eingesetzt? **Prüfe** das bitte – **regelmäßig**! Ansonsten wird dies, wie für die Kundin, ein „teurer Spaß“.

Herzlichst  
Frank Greiner-Schwed



# PARTNERSCHAFT DIE MEHRWERT SCHAFFT

Lieber Kunde,

Deine Stammkunden sind das Herzstück Deines Salons. Um mehr Stammkunden zu generieren, haben wir für Dich eine clevere Lösung!

Schau Dich um. Gibt es in Deiner Nähe eine Bank, eine Versicherung oder ein anderes größeres Unternehmen? Ein Krankenhaus vielleicht? Dort sind Deine potentiellen Kunden tätig. Aber wie schaffst Du es, diese Mitarbeitenden als Stammkunden zu gewinnen?

Wir haben ein Anschreiben vorgefertigt, mit dem Du die Geschäftsleitung anschreiben kannst. Es stehen Dir drei Layouts zur Auswahl. Mit diesem Anschreiben machst Du den ersten Schritt. Kurz nach Versenden des Anschreibens nimmst Du einfach Dein Telefon in die Hand und rufst nach. **„Ist mein Angebot zur Partnerschaft für Sie interessant?“ Ein strategisches Angebot** könnte sein: **„Darf ich Sie persönlich zu einem kostenlosen Besuch bei uns einladen, damit Sie sich selbst von unserem Salon überzeugen können?“**

Kommt es zur Kooperation, ist unsere Partner-Card die perfekte Ergänzung. Mach´ den ersten Schritt und fülle Deinen Salon mit neuen Stammkunden, die Dich bestimmt weiterempfehlen werden. Um sicherzustellen, dass die Karten nicht einfach weitergereicht werden, sollten sie von der Firma beglaubigt sein und die Namen der Mitarbeitenden tragen.

---

## DU & ICH PARTNER GEMEINSAM PROFITIEREN

WÄHLE DEIN  
LIEBLINGS-  
MOTIV!

### Was bringt Dir die richtige Aktion:

- Neue Stammkunden
- Auslastungssteigerung
- Forcierung der Verkaufsumsätze
- Neukundengewinnung über Empfehlung
- Imagepflege
- Gesicherte Nachtermine

Die verschiedenen Layouts zur Auswahl findest Du hier:



**P.S.: Halte Beauty-Schecks bereit oder bestelle sie gleich im passenden Design dazu!**



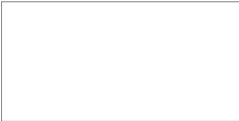
SCHAEFER  
GRAPHICS



SCHAEFER  
DIGITAL

## Logo Salon

Salon | Musterstraße 7 | 78056 Musterort



Musterstraße 7  
78056 Musterort  
Tel.(0) 123/44455

**Öffnungszeiten:**  
Di, Mi, Fr 9-19 Uhr  
Do 10-20 Uhr  
Sa 9-13 Uhr

[www.musteradresse.de](http://www.musteradresse.de)

TIPP VON  
SCHAEFER  
DIGITAL!

Dieses Konzept ist im Übrigen auch systemge-  
stützt mit Schaefer Digital einfach umsetzbar.

## ERFOLG IST MEINE ENTSCHEIDUNG!

Sehr geehrte/r Frau/Herr ....

ich möchte Sie und Ihre Mitarbeitenden einladen, unsere [REDACTED] Vergünstigungen für Partner anzunehmen. Wir [REDACTED] bieten exzellenten Friseur-Service, vom Schnitt bis hin zu unseren Verwöhnprogrammen.

Eine solche Partnerschaft kann auf vielfältige Weise von Vorteil sein. Einerseits kann sie dazu beitragen, dass sich Ihre Mitarbeiter wohler und attraktiver fühlen, was sich wiederum positiv auf ihr Selbstvertrauen und ihre Arbeitsmoral auswirken kann. Andererseits kann sie auch Ihr Unternehmensimage als Arbeitgeber weiter positiv verstärken, indem sie ein gutes Licht auf die Unternehmenskultur und das Engagement des Unternehmens für seine Mitarbeiter wirft. [REDACTED] Und selbstverständlich würde eine Erweiterung unseres Kundenstamms sich positiv auf unseren Salon auswirken.

Wir würden uns sehr freuen – mit Ihnen und Ihrem Haus – diese Partnerschaft einzugehen und erlauben uns, Sie in Kürze anzurufen.

Ihr Team von  
Salon



## PARTNER-CARD

LOGO

Der Inhaber dieser Karte erhält auf Friseur-Dienstleistungen xx% und eine Garantie für einen Termin innerhalb von 48 Stunden. Nicht übertragbar. Nicht in bar auszahlabar. Nicht mit anderen Preisvorteilen kombinierbar.  
Gültig bis 31. Dezember 20XX.

Tel. 09876 - 12 34 56  
[www.salonname.de](http://www.salonname.de)





100% ENERGIE UND  
PFLEGE FÜRS HAAR.

IM GRUNDE SIND ES DOCH  
DIE VERBINDUNGEN MIT  
MENSCHEN,  
WELCHE DEM LEBEN  
SEINEN WERT GEBEN.

*Wilhelm von Humboldt*



#miee #mieehaarpflege #salonexklusiv #nurbeideinemstylisten #exklusivhaarpflege

www.miee.de  

EINBLICK 9

# NEU: INSPIRATIONSTAGE DEIN GLOW-UP FÜR BODY, MIND & SOCIAL MEDIA

## AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN Zufrieden und gestärkt ins neue Jahr

In diesem **Resilienz-Workshop** lernst Du Deine innere Stärke zu fördern, um Stress besser zu bewältigen, damit Du langfristig glücklich und zufrieden bist.

Bei schöner Atmosphäre tauchen wir gemeinsam in die **Selbstreflexion**, werden uns mit den eigenen Werten auseinandersetzen, innere Stressoren identifizieren und Strategien kennenlernen, diese besser zu bewältigen. Wir werden die eigene **Widerstandskraft** dadurch stärken, so dass Du auch bei **Gegenwind** auf festen Füßen stehst.

20. JANUAR 2025  
10-16 UHR  
OBERDACHSTETTEN  
250,- €  
ZZGL. MWST



**LISA ACEVES**  
Trainerin Persönlichkeitsentwicklung



Ich habe dadurch für mich einen neuen Weg gefunden, wie ich an mir arbeiten kann, um mehr Lebensqualität zu erreichen.

*Maria Rosa Maiolo, HaarSchmidt Friseurin*



Bin begeistert, weil es 2 Tage voller positiver Energie, Motivation und wichtiger Erkenntnisse waren. Danke, du hast mich sehr glücklich gemacht.

*Astrid Schmidt-Hock, HaarSchmidt Friseurin*



Bin begeistert, weil ich mich 2 Tage in einer tollen Gruppe mit mir, meinen Wünschen und Zielen beschäftigen durfte.

*Silvia Simon, Engemann Friseurin*



Danke! Du machst so einen tollen Job und begeisterst andere Menschen.

*Acelya Akbulut, HaarSchmidt Friseurin*



Man lernt sich selbst neu und besser kennen. Sei selbst dein bester Freund!

*Aleksandra Lüttich, Intercoiffure hair sensation Anja Schmidt*

# RAUS WEGEN EIGENBEDARF?

# RECHTSWELT

## EIN MEHR ALS UMSTRITTENES THEMA

Es gibt **viele** Gründe, warum Vermieter ihren Mietern kündigen wollen, um die Wohnung selbst zu nutzen. Allerdings sind dem „**Selbernutzen**“ Grenzen gesetzt. Denn das Gesetz regelt die Kündigung im Paragraphen 573 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Dort steht, dass ein Vermieter nur dann wegen Eigenbedarf kündigen darf, wenn er ein „bevorrechtigtes Interesse“ hat und die Wohnung für sich, seine Familienangehörigen oder Angehörige seines Haushalts benötigt.

Doch wer ist „Angehöriger seines Haushalts“? Über diese Frage hat der Bundesgerichtshof (BGH) immer wieder zu befinden. Aus diesen Urteilen ergibt sich, dass Kinder, Eltern und Großeltern, Geschwister sowie Nichten und Neffen dazu gehören. Dagegen genießen entfernte Verwandte wie Cousins dieses Privileg nicht. Und tritt ein Unternehmen als Vermieter auf, ist eine **natürliche** Kündigung wegen Eigenbedarfs nicht möglich.

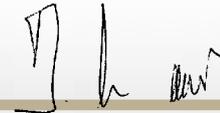
Immer wieder kommen „Kündigungen wegen Eigenbedarf“ vor, aber **nach** dem Auszug des Mieters kann man unschwer feststellen, ob der angegebene Grund „Eigenbedarf“ über-

haupt umgesetzt worden ist. In solchen Fällen, also bei einer Klage des ehemaligen Mieters, legen die Gerichte strenge Maßstäbe an. Aus einigen dieser Urteile, wobei kaum ein Fall dem anderen gleicht, geht hervor, dass Vermieter, die den Eigenbedarf nachweislich nicht vollzogen haben, zu empfindlichen Strafen verurteilt wurden.

Ein aus „Eigenbedarf“ kündigender Vermieter **muss** im Übrigen dem Vermieter auch eine längere und dem örtlichen Wohnungsmarkt angemessene Frist zum Auszug gewähren, im Einzelfall kann das bis zu zwei Jahren und länger dauern.

Also, egal ob Mieter oder Vermieter: Der Grund „Eigenbedarf“ ist gut zu begründen und muss später auch nachvollzogen werden können. Ein **gekündigter** Mieter hat ein **gewisses** Zeitfenster, in welchem er sich um eine Ersatzwohnung kümmern kann. Nicht selten kommt es aber später zu Regressklagen von Mietern, die in Deutschland fast immer die Sympathien der Gerichte auf ihrer Seite haben.

Herzlichst  
Bernd Werner



# § Eigenbedarf

Begriff und Erklärung: Un



**Willkommen in unserem Showroom der  
Maletti Deutschland GmbH  
in Düsseldorf!**

**Auf 580 qm präsentieren wir Ihnen  
eine große Auswahl an Friseurstühlen,  
Waschbecken und vieles mehr. Ein  
Highlight ist der Eden, eine Kombina-  
tion aus Liege und Vapomist.**

**Alle Interessenten sind herzlich eingela-  
den unseren Showroom zu besuchen.**

**Bitte vereinbaren Sie  
hierzu einen Termin.**

**GERNE  
SIND  
WIR FÜR  
SIE DA!**



MALETTI Deutschland ■ Klosterstr. 49 ■ 40211 Düsseldorf  
info@maletti.de ■ www.maletti.it/de  
tel. +49 (0) 21 598 281 670 ■ tel. +49 (0) 1 737 177 592

[maletti.it/de/](http://maletti.it/de/)

# MEHRERE MINIJOBS GLEICHZEITIG: WAS IST ERLAUBT?

Grundsätzlich ist es **nicht** verboten, **mehrere** Minijobs gleichzeitig anzunehmen. Allerdings sollte man die Verdiensthöchstgrenze von 538 Euro im Monat im Blick behalten. Besondere Vorgaben sind zu berücksichtigen, wenn außerdem noch eine **sozialversicherungspflichtige Hauptbeschäftigung** besteht.

## MEHRERE MINIJOBS OHNE HAUPTBESCHÄFTIGUNG

Wer keinen sozialversicherungspflichtigen Hauptjob hat, darf gleichzeitig mehrere Minijobs annehmen. Eine **Obergrenze** für die Zahl an Minijobs gibt es hierbei nicht.

Voraussetzung für das Ausüben mehrerer Minijobs ohne Hauptbeschäftigung ist allerdings:

Das Arbeitsentgelt aus **allen** Minijobs zusammengerechnet darf im Monat **nicht** mehr als 538 Euro ergeben, damit die Beschäftigung sozialversicherungsfrei bleibt.

## MEHRERE MINIJOBS NEBEN DER HAUPTBESCHÄFTIGUNG

Ein **einziger** Minijob neben dem Hauptberuf ist **steuerfrei**, und auch Abgaben für die Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung fallen nicht an. Unabhängig ob ein Hauptjob in Vollzeit oder in Teilzeit ausgeübt wird.

### Wichtig:

Nur der zuerst angenommene Minijob neben dem Hauptjob ist **sozialversicherungsfrei**. Dabei ist es unerheblich, ob 538 Euro oder weniger verdient wird.

Das Gehalt jedes weiteren dauerhaft ausgeführten Minijobs wird zum Verdienst aus dem Hauptjob hinzugerechnet und somit sozialversicherungspflichtig.

Eine Ausnahme bilden dabei sogenannte **kurzfristige** Minijobs, bei denen die Beschäftigung in einem Kalenderjahr auf maximal drei Monate beziehungsweise 70 Arbeitstage beschränkt ist.

Ein solcher Job darf zusätzlich zur Hauptbeschäftigung und zum ersten Minijob ausgeübt werden, ohne dass Abgaben anfallen.

## MEHRERE MINIJOBS BEI SELBSTSTÄNDIGEN UND RENTNERN

**Selbstständige** dürfen neben ihrer Hauptbeschäftigung Minijobs ausüben – auch **mehrere**. Welcher Minijob dabei der zuerst aufgenommene war und welche Jobs zusätzlich angenommen wurden, ist hierbei unerheblich.

Es gilt allerdings auch hier: Die Einkünfte aus den Minijobs dürfen 538 Euro pro Monat **nicht** übersteigen – sonst werden alle Minijobs sozialversicherungspflichtig.

Rentner dürfen grundsätzlich ebenfalls **mehrere** Minijobs haben.

In Sachen Sozialversicherungspflicht kommt es beim Überschreiten der 538-Euro-Grenze darauf an,

- welche Art der Rente bezogen wird, zum Beispiel **Altersrente** oder **Hinterbliebenenrente**
- und ob der jobbende Rentner bereits die **Regelaltersgrenze** erreicht hat.

# RECHTSWELT

Die liegt für alle **vor** 1947 Geborenen bei 65 Jahren und für alle **ab** 1964 Geborenen bei 67 Jahren. Für die Jahrgänge dazwischen steigt die Grenze in Abstufungen monatsweise an.

Tipp: Hier sollte man sich **vorher** bei der deutschen Rentenversicherung erkundigen.

Übrigens: Seit 1. Januar 2023 ist die Hinzuverdienstgrenze für Frührentner **gefallen**. Das heißt, dass sie **unbegrenzt** viel nebenbei verdienen dürfen, ohne dass ihre Rente anteilig gekürzt wird. Für Altersrentner galt das bereits vorher.

Herzlichst  
Gisela Hafner



MINIJOB

# ENTDECKE DAS ULTIMATIVE HANDBUCH FÜR FRISEURUNTERNEHMER! „MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK“

Tauche ein in die Welt des **erfolgreichen** Salonmanagements mit unserem Buch „Management im Friseurhandwerk“. Geschrieben von 12 erfahrenen Autoren aus der Branche, behandelt dieses Buch 6 spannende Schwerpunkte, die Dir helfen werden, Deinen Salon auf das **nächste** Level zu bringen.

Egal, ob Du nach **Inspiration** für Deinen Salon suchst, Dein **Wissen** im Managementbereich vertiefen möchtest oder auf der **Suche** nach einem wertvollen Geschenk für Deinen liebsten Friseurkollegen bist - „Management im Friseurhandwerk“ ist die perfekte Wahl!

## VORTEILE:

- **Umfassende Abdeckung wichtiger Themen:** Dieses Buch bietet einen umfassenden Überblick über alle wichtigen Bereiche des Friseurhandwerks, von der Existenzgründung bis hin zur täglichen Salonführung und rechtlichen Aspekten. Mit seinen 6 Schwerpunkten deckt es alle wesentlichen Bereiche ab, die für Dich als Friseurunternehmer von Bedeutung sind.
- **Praxisnahe Tipps und Strategien:** Jeder der 6 Schwerpunkte wird von Experten aus der Branche behandelt, die ihr Wissen und ihre Erfahrung teilen. Du als Leser erhältst praxisnahe Tipps, bewährte Strategien und Anleitungen, die Dir helfen, Deinen eigenen Salon erfolgreich zu führen und weiterzuentwickeln.
- **Aktuelle und relevante Inhalte:** Das Buch spiegelt die aktuelle Situation und die aktuellen Herausforderungen der Friseurbranche wider. Von Wettbewerbsvergleichen bis hin zu

Social-Media-Strategien bietet es relevante Informationen, die Dir als Friseurunternehmer helfen, mit den neuesten Entwicklungen Schritt zu halten und erfolgreich zu bleiben.

- **Einblicke von Branchenexperten:** Mit Beiträgen von 12 erfahrenen Autoren aus der Branche bietet das Buch wertvolle Einblicke und Perspektiven von Branchenexperten. Du als Leser kannst von der Erfahrung und dem Fachwissen dieser Experten profitieren und Deinen eigenen Salon auf das nächste Level bringen.
- **Leicht verständliche Darstellung:** Trotz der Komplexität der Themen wird das Buch in einer leicht verständlichen Sprache präsentiert, ohne Fachjargon, sodass es für Friseurunternehmer aller Erfahrungsstufen zugänglich ist.
- **Praktische Anwendung im Salonalltag:** Die Informationen und Strategien aus dem Buch können sofort im Salonalltag umgesetzt werden, um positive Veränderungen und Verbesserungen zu bewirken. Du wirst ermutigt, das Gelernte direkt anzuwenden und so Deinen Salon zu optimieren und erfolgreich zu machen.

SCANNE  
HIER  
FÜR EINE  
LESEPROBE!



# SPC-KONGRESS

## 24.-26. MAI 2025

Du sehnst Dich nach **Urlaub** im 5-Sterne-Luxushotel? Dann komm zum SPC-Kongress am 24.-26. Mai 2025 und mit ein bisschen Glück gewinnst Du den **Hauptpreis** bei unserer Tombola: **einen Aufenthalt im Lindenhof Pure Luxury & Spa DolceVita Resort in Südtirol im Wert von € 3.500,-** ausgezeichnet als „Bestes Wellness Hotel Europas“ (2020).

Gleich **anmelden**, damit Du diese einmalige Chance nicht verpasst. Wir freuen uns auf Dich!

Hier gibt es  
Infos zum  
Hotel:



MELDE  
DICH AN!  
SPC-KONGRESS  
24.-26.05.2025  
DINKELSBÜHL  
09845/989100



# SEMINARTERMINE 2024/2025 D/A/CH



## CHEFSEMINAR I:

20.–22.10. in Eich/CH

## CHEFSEMINAR II:

20.–21.10. in Oberdachstetten

## FÜHRUNGSSEMINAR I:

27.–28.10. in Dinkelsbühl

## DURCHSTARTER:

03.–04.11. in Oberdachstetten

## BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

06.–07.10. in Siegburg

04.–05.11. in Hamburg

10.–11.11. in Oberdachstetten & Eich/CH

## ORGANISATION & REZEPTION:

27.–28.10. in Oberdachstetten

## SICHER AM TELEFON:

07.10. online

## SHIATSU:

14.10. in Oberdachstetten

## TALENTFINDER:

13.–14.10. in Dinkelsbühl

## LEICHTFÜSSER:

10.–11.11. in Dinkelsbühl

## EVENTS 2024:

T.I.M. - team in motion

22.09. im Meiser Design Hotel  
in Dinkelsbühl/D

**AUSGEBUCHT!**

T.I.M. - team in motion Schweiz

20.10. in Nottwil

T.I.M. - team in motion Österreich

17.11. in Salzburg

## EVENTS 2025:

**60. SPC-Kongress**

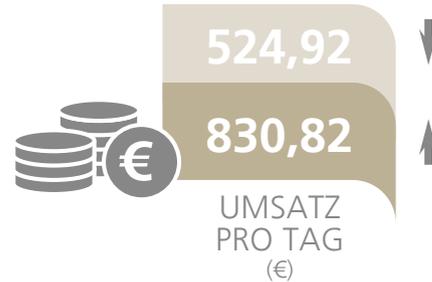
24.–26.05. im Meiser Design Hotel  
in Dinkelsbühl/D

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

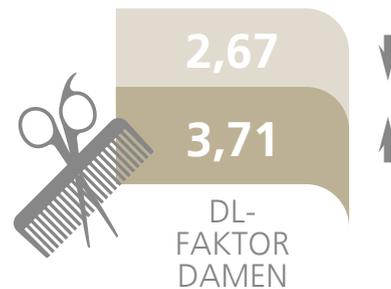
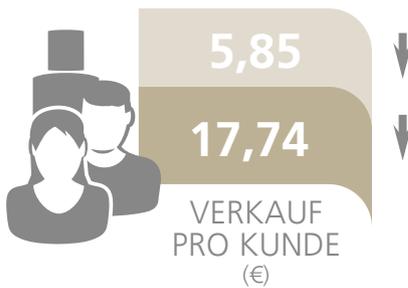
# ZAHLEN IM EINBLICK

## AUGUST 2024

# 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 August 2024.



## 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

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: © Fernando Cortés (KI) / Adobe Stock

Seite 12: © Nico / Adobe Stock

Seite 15: © MATTHIAS BUEHNER / Adobe Stock

Seite 18: © hanahal / Adobe Stock