

# EINBLICK

CHEFGEDANKEN  
PERSÖNLICHE  
ERFOLGSMOMENTE

MOMENT MAL  
GEMEINSAM  
ZIELE ERREICHEN

RECHTSWELT  
ARBEITSUNFÄHIG?  
MINDESTLOHN?

September/Oktober 2025 | N° 405

*rise*

# ZWEI GANZ PERSÖNLICHE ERFOLGSMOMENTE

... haben mich in den letzten Wochen nochmals sehr zum Nachdenken gebracht. Ich will diese zunächst beschreiben und erst danach in ein Resümee übergehen.

Ein Unternehmen beschäftigte einen **einzigen Lehrling** (im ersten Lehrjahr) für **insgesamt 4 Vollkräfte**. Der Lehrling übernahm klassisch diverse Aufgaben bei den Kunden direkt, wie Haare waschen, Farbe auftragen, usw. aber natürlich auch Backgroundaufgaben wie Fegen, Spül- und Waschmaschine usw.

Im Salon war schon immer eine gute Nachfrage und **so waren die Vollkräfte auch immer gut beschäftigt** und natürlich half auch der Lehrling, wo er gerade eingeteilt war. Gegen Ende des ersten Lehrjahres war allerdings noch immer das größte Problem, dass der **Lehrling keine Richtzeiten einhalten konnte** und dadurch die Vollkräfte in Verzug kamen.

Trotz des erhöhten Zeitaufwandes des Lehrlings war die Arbeit nicht so perfekt, wie gewünscht. Und trotzdem war der Salon dann abends noch nicht fertig und die echt **fleißigen Vollkräfte halfen abends zusammen**, um den Salon für den nächsten Tag wieder startklar zu machen. Und so kippte so langsam die Stimmung und die Vollkräfte gingen schon wieder dazu über, dass sie alles am Kunden selber machten. **Allmählich schwand auch die Geduld der Unternehmerin** und so langsam starb die Hoffnung, dass sich all dies noch regeln wird bis zum Ende der Lehrzeit. Dann kam gegen Ende des Schuljahres der Anruf der Schule, dass der **Lehrling schon wieder unentschuldig fehle**. Auf Nachfrage der Unternehmerin stellte sich heraus, dass dies bereits das 13. Mal in diesem Schuljahr vorkam und es der Lehrerin jetzt reiche. Es war allerdings der erste Anruf der Schule im Betrieb.

Und so riss auch der Unternehmerin der Geduldsfaden und es kam zu einer Trennung von diesem Lehrling (das Rechtliche lasse ich an dieser Stelle aus). Jetzt – drei Monate später – ist die Stimmung wieder wie früher und die Vollkräfte haben sogar noch einen Zahn zugelegt. Ohne die Hilfe des Lehrlings machen Sie heute **statt vorher 18 nun 22 Dienstleistungen am Tag**. Das ist eine **Steigerung der Dienstleistungen pro Tag von 22 %** im Mittel über alle Vollkräfte. Die Unternehmerin freute sich über den Rekordumsatz im August natürlich riesig. An dieser Stelle ganz kurz meine Meinung zum Thema Lehrlinge: Ich bin für die jungen Menschen und deren Ausbildung. Ja, sie haben teilweise andere Werte und Ansichten – aber das hatten wir in unserer Jugend auch, wie zumindest mir immer wieder von meinen Eltern mitgeteilt wurde.

In einem anderen Unternehmen, das ich gegen Ende des letzten Jahres neu kennenlernte waren **5 Mitarbeiter beschäftigt**. In den ersten Gesprächen mit den Mitarbeitern stellte sich heraus, dass eine der Mitarbeiterinnen eine **völlig falsche Einstellung hatte** und natürlich ihre Gedanken und Sichtweisen den anderen Mitarbeitern immer wieder erklärte und versuchte, dass ihre Sichtweisen übernommen wurden. Das erzählten mir Anfang des Jahres alle Mitarbeiter im ersten! Gespräch – etwas verschlüsselt natürlich. Das letzte Gespräch an diesem Tag war dann mit genau dieser Mitarbeiterin. Auch in diesem direkten Gespräch mit mir wurde klar, dass die Mitarbeiterin nicht hinter der Gedankenwelt und Philosophie des Unternehmens stand. Mit einem durchschnittlichen **Umsatz von fast 100.000 Euro netto p.a.** war diese Mitarbeiterin wirtschaftlich

# CHEFGEDANKEN

aber auch **keine schlechte Mitarbeiterin**. Das Unternehmen benötigte dringend mehr Gewinne, weil akute Liquiditätsengpässe die Unternehmer erst veranlasst haben, **unsere Hilfe** in Anspruch zu nehmen. Und dann noch einer Mitarbeiterin kündigen, die 100.000 Euro netto p.a. macht? Bestimmt **keine leichte Entscheidung** in dieser Situation. Im Gespräch mit dem Unternehmerpaar trafen wir diese auf den ersten Blick schwere Entscheidung noch an diesem Tag. Die Umsetzung, also Entlassung mit Freistellung erfolgte am nächsten Tag. Die Entwicklung der verbleibenden Vollkräfte innerhalb der ersten 7 Monate im Vergleich zum Vorjahr: **Das Team hat mit diesem einen Mitarbeiter weniger fast 63 TSD Euro mehr Umsatz gemacht!**

## Resümee:

Ich erlebe immer wieder, dass Hoffnung & falsches Harmoniebedürfnis notwendige Mitarbeiterkündigungen verzögern. Und ich erlebe immer wieder, dass Unternehmer wegen vermeintlicher wirtschaftlicher Zwangssituationen offensichtlich notwendige Personalveränderungen aufschieben.

**Meine Aufforderung deshalb an alle:** Trennt Euch von sogenannten C-Mitarbeitern. C – Mitarbeiter sind Mitarbeiter, die die wesentlichen Dinge einfach anders sehen und sich nicht für das Team und das Unternehmen einsetzen. Sie sind nicht besser oder schlechter, **sie passen einfach nicht in dieses Unternehmen und dieses Team**. Lieber ein Ende mit Schrecken als Schrecken ohne Ende! Es geht um alle Mitarbeiter in dem Team – nicht um den Einzelnen. **Es geht nicht gegen diesen Einen,**

**sondern für Alle!** Das ist Harmonie in einem Unternehmen. Achtet **jetzt** auf diese Aspekte, um Eurer Kalkulation auch einen wirklichen **Sinn** zu geben. Was wird **wirklich** in Eurem Salon kassiert, wer macht was bei Euch im Salon und wie lange benötigt man dafür wirklich? Und mit diesen Erkenntnissen kann eine **Preis-kalkulation notwendig** werden, oder es können vielleicht auch ganz andere Punkte für die kommende Zeit zur Priorität werden.

Herzlichst  
Stefan Dax



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

# GEMEINSAM ZIELE ERREICHEN WARUM KLARHEIT IM INNEN DEN UNTERSCHIED MACHT

Der Sommer ist für viele Saloninhaber:innen eine Zeit zum Durchatmen. Bevor die heiße Phase im Herbst und die umsatzstarke Vorweihnachtszeit beginnen, lohnt es sich, den Blick bewusst nach innen zu richten: **Welche Ziele habe ich eigentlich für meinen Salon, für mein Team – und für mich selbst?**

Eigene Ziele zu definieren ist mehr als nur eine **betriebswirtschaftliche Notwendigkeit**. Sie sind wie ein **Kompass**: Sie geben Richtung, schaffen Klarheit und machen es leichter, Entscheidungen zu treffen. Wer weiß, was er erreichen möchte, kann Ressourcen gezielt einsetzen und Prioritäten klar setzen. Besonders in der Friseurbranche, wo **Termindruck und Kreativität** oft Hand in Hand gehen, ist eine klare Ausrichtung entscheidend, um den Fokus zu behalten.

## Innere Klarheit als Grundlage

Doch bevor ein Team gemeinsam an Zielen arbeiten kann, braucht es die innere Klarheit der Führungsperson. Nur wer sich im eigenen Inneren über die persönliche und unternehmerische Ausrichtung im Klaren ist, kann diese auch authentisch vermitteln. Hier lohnt es sich, bewusst Fragen zu stellen:

**Was möchte ich mit meinem Salon bewirken?**

**Welche Werte sollen unsere Arbeit prägen?**

**Wie soll sich mein Salon im kommenden Jahr entwickeln?**

Die Antworten darauf bilden die Basis für ein glaubwürdiges Miteinander und für Ziele, die wirklich tragen.

Ziele werden erst dann lebendig, wenn sie geteilt werden. Ein Team, das die **Vision seiner Führungskraft versteht** und sich darin wiederfindet, arbeitet motivierter, engagierter und mit mehr Eigenverantwortung. Hier entsteht ein „Wir-Gefühl“, das über bloße Aufgaben hinausgeht: **Alle ziehen am selben Strang** und wissen, warum sie tun, was sie tun. Gerade im Friseuralltag, in dem Service und zwischenmenschliche Nähe zentrale Rollen spielen, macht diese gemeinsame Ausrichtung den Unterschied. Sie schafft Sicherheit, stärkt das Vertrauen ins Team und sorgt dafür, dass Erfolge nicht nur erreicht, sondern auch gemeinsam gefeiert werden.

Der Sommer bietet die **ideale Gelegenheit, diese Reflexion zu starten**. Noch bevor die arbeitsintensiven Monate beginnen, lohnt es sich, innezuhalten und die eigenen Ziele für die nächsten Monate und das **kommende Jahr klar zu formulieren**. Ein kleiner Workshop im Team, ein gemeinsames Brainstorming oder persönliche Gespräche können dabei wertvolle Impulse geben.

## Fazit

Klare Ziele sind die Grundlage für nachhaltigen Erfolg – im Business und im Miteinander. Wer sich als Unternehmer:in seiner eigenen Ausrichtung bewusst wird und diese gemeinsam mit dem Team verfolgt, schafft nicht nur wirtschaftliche Stabilität, sondern auch ein Umfeld, in dem Freude, Motivation und Zusammenhalt wachsen können.

**Meine Empfehlung:** Nutzt die ruhigen Sommertage, um Eure **eigenen Ziele zu reflektieren** und sie **gemeinsam mit Eurem Team** auf den Weg zu bringen. So startet Ihr mit Energie, Klarheit und einem starken „Wir-Gefühl“ in die umsatzstarke Jahreszeit und das neue Jahr.

In diesem Sinne wünsche ich Euch viel Klarheit, Mut und Inspiration für Eure persönliche und unternehmerische Zielsetzung.

Herzlichst  
Stefanie Schäfer-Dax

---

*Stefanie  
Schäfer-Dax*





## Locken im Herbst- wenn die Haarpracht plötzlich Drama macht

Jedes Jahr das Gleiche:

Kaum färbt sich das Laub golden färbt sich die Stimmung bei vielen Lockenträger:innen grau. Denn Herbst heißt: mehr Wind, mehr Nieselregen, mehr trockene Heizungsluft- und genau das macht Naturwellen und Locken richtig zu schaffen.

Die Haare werden frizziger, die Locken verlieren ihre Bündelung und stoßen einander ab. Die Spitzen wirken schneller spröde, und statt definierten Curls gibt's oft nur einen fluffigen undefinierten „Fluschlook“.

**WARUM DER HERBST DIE LOCKEN STRESST!**

Locken sind von Natur aus trockener als glattes Haar, weil das natürliche Sebum durch die Form und das Volumen der Locke/Welle die Haare nicht komplett benetzen kann.

Im Herbst kommt nun der Doppelstress:

1. Feuchtigkeit von außen (Regen, Nebel) öffnet die Schuppenschicht - das bedeutet Frizz Alarm!
2. Trockene Heizungsluft drinnen, entzieht dem Haar Feuchtigkeit – poröse Spitzen und Splissgefahr!

Das Ergebnis: Locken verlieren ihre Definition, hängen sich zu schnell aus oder stehen unkontrolliert ab.

## DEIN HERBST RETTUNGSPLAN FÜR LOCKEN

Damit Deine Kundinnen nicht im November-Drama versinken, braucht's einen klaren Fahrplan und der beginnt bei Dir im Salon.

### 1. Tiefenpflege statt nur Styling

Jetzt ist intensive Pflege Pflicht.

Tipp: Biete doch jetzt ein Curls Boost Treatment an- mit wohltuender Kopfhautmassage für den Wellnessfaktor, gerne mit der Rubin Serie in Kombination mit Aquamarin.

### 2. Leave In in Kombination mit dem neuen Lockengel oder Liquid ist der Herbst-BFF

Rubin Leave In mit Jade Leave In beruhigt die Struktur, das Gel verhindert, dass Feuchtigkeit unkontrolliert in die Haarstruktur dringt und hält die Locken zusammen.

### 3. Spitzenfluid

Versiegelt die Spitzen und verleiht einen schönen Glanz.

Herbst ist der Moment, um sich als Lockenexperte aufzustellen. Denn Locken brauchen zu dieser Jahreszeit eine spezielle Behandlung, die durch Dich als Lockenexperte angeleitet wird. Dadurch schaffst Du Vertrauen und bindest Deine Gäste mit bewegter Struktur. Wenn Du eine genaue Strategie lieferst, bist Du für Deine Kund:innen nicht nur Friseur, sondern **CURL Lifesaver**.

Möchtest Du wissen, wie Du mit den Míee Produkten optimale Lockenergebnisse im Herbst kreierst? Brauchst Du einen Lockenguide für Deine Gäste zum Auslegen oder strebst Du eine Spezialisierung als Lockenfriseur an, kommen hier Deine wichtigen Termine:

#### **MÍEE CURLY ZOOM** am **03.11.2025** um **14:00 UHR**

mit vielen nützlichen Tipps für den Herbst und einen Lockenguide für Deine Gäste; anmelden gerne über Deinen Míee Vertriebspartner oder direkt bei Míee unter: +49 (0) 09845 989 110 oder [info@míee.de](mailto:info@míee.de)



#### **LOCKENAUSBILDUNG** bei **ASH EDUCATION:**

11.10. und 12.10.25 **Artwave Cut & Styling 1**  
Grundausbildung der Schneidetechnik und vieles mehr

29.11. und 30.11.25 **Artwave Cut & Styling 2**  
kreatives Arbeiten mit der Artwave Cut Methode und  
Behandlung von herausfordernden Strukturen

Kontaktiere mich gerne zum Thema Locken  
+49 (0)175 46 66 866 und folge mir auf Instagram unter  
**haarschmidt** für weitere Tipps und Anregungen.

Deine Astrid  
ASH Education

# EIN NEUANFANG FÜR DEINE KUNDEN

Stell Dir vor, Du könntest mit nur einer gezielten Aktion gleich mehrere wichtige Ziele für Deinen Salon erreichen – von treuen Stammkunden über besseren Service bis hin zu mehr Umsatz. Genau dafür gibt es „Wünsch Dir was“:

- Kundenbindung sichern
- Servicequalität steigern
- Umsatz erhöhen

Durch verschiedene Medien machen wir Deine Kunden darauf aufmerksam, dass sie eine Beratung erleben können, wie am ersten Tag. Diese **umfassende und persönliche Beratung erinnert sie daran, warum sie sich für Dich entschieden haben**, und zeigt ihnen, dass ihre Zufriedenheit für Dich oberste Priorität hat.

- Anschreiben
- Poster und Aufsteller
- Beratungsgarantiekärtchen
- Social Media Posts

Damit Deine Aktion perfekt zu Dir passt, haben wir mehrere individuell gestaltete Layouts für Dich vorbereitet. Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der  
Schaefer Graphics & Solutions

LOS GEHTS!



# ARBEITSUNFÄHIG ODER NICHT?

In einer Entscheidung des Landesarbeitsgerichtes Chemnitz (Az. 4 Sa 43/23) wurde in einem konkreten Fall eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung als nicht ausreichend angesehen. Was war der Grund?

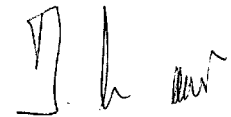
Ein Angestellter wollte mit seinem Arbeitgeber eine Aufhebungsvereinbarung zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses schließen, was aber der Arbeitgeber ablehnte. Daraufhin kam eine **rückwirkende Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung** mit zwei Folgebescheinigungen, womit der Arbeitnehmer exakt den Zeitraum bis zum Ablauf seiner später ausgesprochenen Kündigung abdeckte.

Der Arbeitgeber verweigerte die Lohnfortzahlung, der Arbeitnehmer klagte und verlor. Das Gericht kam zu der Auffassung, dass der „Beweiswert der Atteste erschüttert“ sei, weil die rückwirkende Krankschreibung und die **passgenauen Krankschreibungen bis zum Kündigungstermin** zeitlich zusammenfielen. Das alles machte die Arbeitsunfähigkeit unglaubwürdig, so das Gericht.

Dem Gericht zufolge lag es an dem Arbeitnehmer, einen hinreichenden **Beweis für seine Arbeitsunfähigkeit** zu erbringen. Das Gericht: „Gibt es nämlich an den Attesten berechnete Zweifel, müssen Beschäftigte ihre konkreten Beeinträchtigungen darlegen“.

„Berechtigte Zweifel“ an einer Arbeitsunfähigkeit erlauben dem Arbeitgeber, das Gehalt nicht weiterzuzahlen. Der sich daran anschließende Prozess ergab schlussendlich dieses Urteil. Ein bemerkenswertes Urteil, weil bisher ärztliche Atteste für ein Arbeitsgericht stets einen „hohen Stellenwert“ hatten.

Herzlichst  
Bernd Werner



# WICHTIGE NEUERUNGEN FÜR 2025/2026: MINDESTLOHN, KÜNSTLERSOZIALABGABE UND SEPA-SICHERHEITSPRÜFUNG

## **MINDESTLOHN 2026/2027**

Seit nunmehr zehn Jahren (seit dem 1.1.2015) gibt es in Deutschland einen gesetzlichen Mindestlohn. Der erste Mindestlohn betrug damals € 8,50 pro Stunde und wurde seither kontinuierlich erhöht. Seit dem 1.1.2025 beträgt der gesetzliche Mindestlohn € 12,82 brutto je Zeitstunde. Für die kommenden Jahre wurden weitere Erhöhungen beschlossen, und zwar zum 1.1.2026 auf € 13,90 und zum 1.1.2027 auf € 14,60 je Zeitstunde.

## **Ausnahmen**

Ausgenommen von der Mindestlohnregelung sind Auszubildende, Praktikantinnen und Praktikanten sowie Minderjährige ohne abgeschlossene Berufsausbildung. Bei Langzeitarbeitslosen ist der Mindestlohn in den ersten sechs Monaten nach der Beschäftigungsaufnahme nicht anzuwenden.

## **KÜNSTLERSOZIALABGABE AB 2026 BEI 4,9 PROZENT**

Trotz der schwachen Wirtschaftslage wird für das kommende Jahr die Künstlersozialabgabe gesenkt.

Ab 2026 soll sie nur noch 4,9 Prozent betragen. Bärbel Bas, Bundesministerin für Arbeit und Soziales, begründet dies mit einer guten wirtschaftlichen Entwicklung in der Kunst- und Kulturbranche.



## ÄNDERUNG AB OKTOBER: NEUE SICHERHEITSPRÜFUNG BEI SEPA-ÜBERWEISUNGEN (VOP)

Ab dem 9. Oktober 2025 gibt es eine wichtige Neuerung für alle, die Überweisungen im SEPA-Raum tätigen: Die sogenannte „Verification of Payee“ (VoP) wird Pflicht. Das bedeutet: Banken müssen vor jeder SEPA-Überweisung prüfen, ob der Name des Zahlungsempfängers zur angegebenen IBAN passt.



Noch bevor die Überweisung ausgeführt wird, prüft Ihre Bank, ob der eingegebene Name zur IBAN passt.

### Sie erhalten sofort eine Rückmeldung im Ampelsystem:

- Name und IBAN stimmen überein (grün)
- Teilweise Übereinstimmung (gelb)
- Keine Übereinstimmung (rot)

Sie entscheiden dann, ob Sie die Überweisung trotzdem ausführen oder die Angaben korrigieren möchten. Die Prüfung läuft im Hintergrund automatisch und dauert nur wenige Sekunden. Die Zahlung kann – je nach Bank – auch bei Warnhinweis ausgeführt werden, aber Sie werden auf mögliche Fehler hingewiesen.

### Ziel der Prüfung:

Die VoP-Prüfung soll Zahlendreher, Tippfehler und Betrugsversuche frühzeitig erkennen und verhindern, dass Geld an falsche Empfänger gesendet wird.

Herzlichst  
Gisela Hafner

# ZWEI BESONDERE REFERENTEN FÜR DEN SPC-KONGRESS 2026

SAVE THE  
DATE:  
26. & 27.  
APRIL 2026

*Gerne möchten wir Euch heute zwei besondere Referenten für unseren SPC-Kongress 2026 vorstellen: Philip Keil und Christian Gansch. Freut Euch jetzt schon auf spannende Impulse und inspirierende Vorträge.*



## **VORTRAG PHILIP KEIL** **Wenn Führung auf den Punkt funktionieren muss, um gravierende Fehler auszuschließen.**

Im Cockpit entscheidet jede Handlung über Erfolg oder Krise. Genau hier setzt Philip Keil an: Er überträgt die Erfolgsprinzipien der Luftfahrt auf die Unternehmenswelt und zeigt, wie Führungskräfte und Teams von klaren Strukturen, präziser Kommunikation und konsequenter Vorbereitung profitieren können.

Seine Botschaft: **Führung bedeutet Verantwortung übernehmen, auch wenn die Turbulenzen stärker werden.** Wie gelingt es, auch in Ausnahmesituationen ruhig zu bleiben? Wie entsteht eine echte Fehlerkultur, die Sicherheit statt Angst schafft? Und wie kann ich mein Team so stärken, dass jeder weiß, was zu tun ist – auch im „Ernstfall“?

Philip Keil spricht aus der geliebten Praxis: über 9.000 Flugstunden, tausende Starts und Landungen und die Erfahrung, wie man Krisen souverän meistert. Er vermittelt, wie Resilienz aufgebaut, Entscheidungsstärke trainiert und Zusammenarbeit auf höchstem Niveau gestaltet werden kann. Mitreißendes Storytelling, spannende Einblicke aus dem Cockpit und konkrete Strategien für den Führungsalltag machen seinen Vortrag zu einem Erlebnis, das inspiriert und sofort anwendbar ist.

Erleben Sie beim 61. SPC-Kongress einen Referenten, der Motivation mit echtem Mehrwert verbindet – und der zeigt, wie Sie und Ihr Team auch in stürmischen Zeiten Kurs halten.



## VORTRAG CHRISTIAN GANSCH

**Ein Team setzt sich aus vielen unterschiedlichen Charakteren und Köpfen zusammen. Wie es gelingt, diese für eine tolle Performance gemeinsam auszurichten.**

Ein Orchester ist weit mehr als Musik: Es ist ein komplexes Zusammenspiel unterschiedlichster Persönlichkeiten, Abteilungen und Kompetenzen. Hier entstehen Entscheidungen unter Zeitdruck, werden Konflikte gelöst, kreative Energien gebündelt und Höchstleistungen erzielt – ähnlich wie in jedem Unternehmen.

Christian Gansch öffnet die Türen hinter die Kulissen der Orchesterwelt und zeigt eindrucksvoll, wie sich aus Vielfalt ein gemeinsamer Klang entwickelt.

Seine Kernthemen: **Wie gelingt abteilungsübergreifendes Commitment? Wie entsteht Identität trotz unterschiedlicher Interessen? Welche Rolle spielt Führung – und wie viel Freiraum braucht Kreativität, um Spitzenleistungen hervorzubringen?**

Seine Vorträge verbinden eindrucksvolle Praxiserfahrungen mit sofort anwendbaren Impulsen: Zuhören als Führungsinstrument, Kommunikation als Erfolgsfaktor und die Kunst, ein Team so zu leiten, dass jeder Einzelne glänzen kann – und dennoch das große Ganze im Vordergrund steht.

Mit seiner einzigartigen Erfahrung als internationaler Dirigent und Manager in der Musikindustrie vermittelt Christian Gansch praxisnahe Antworten auf die Fragen, die Unternehmen heute bewegen. „Wir müssen in dieser herausfordernden Zeit erkennen, dass nicht nur ein Unternehmen, sondern auch unsere global vernetzte Welt ein vielstimmiges Orchester ist, [...]. Daher sollte die orchestrale Geisteshaltung zum Leitgedanken unserer Gesellschaft werden: aufeinander hören – voneinander lernen – miteinander handeln.“

**Erleben Sie beim 61. SPC-Kongress einen Referenten, der Sie inspiriert, Führung und Zusammenarbeit aus einer völlig neuen Perspektive zu betrachten – und mit orchesterlicher Präzision und Leidenschaft in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.**

# AUS ZWEI MACH EINS

## DOPPELT ANGELEGTE KUNDEN 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 unheimlich 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 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.

#### 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. **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.

Herzliche Grüße  
Dein Victory Team



# WARUM DEIN TELEFON DEIN BESTER FREUND SEIN SOLLTE – UND WAS DAS MIT ERFOLGREICHER KOMMUNIKATION ZU TUN HAT

Der Gedanke, dass Dein Telefon Dein Freund oder Deine Freundin ist, mag im ersten Moment etwas ungewöhnlich klingen. Aber genau darin liegt der Schlüssel zu einer positiven Grundhaltung und sympathischen Wirkung am Hörer. Warum?

Weil unser Gehirn – besonders die linke Gehirnhälfte – stark auf **positive Assoziationen** reagiert. Stell Dir also vor, Dein Telefon wäre jemand, den Du wirklich gerne magst. Allein dieser **innere Perspektivwechsel** sorgt dafür, dass Du mit **mehr Freude, Offenheit und Energie** ans Telefon gehst. Du lächelst – und genau dieses Lächeln hört man.

"Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus" – dieses Sprichwort passt hier perfekt.

Deine Haltung spiegelt sich in Deiner Stimme wider, und das wiederum beeinflusst die Gesprächsatmosphäre. **Besonders im Salon, wo häufig ohne Videobild telefoniert wird**, lohnt es sich, eine mentale Brücke zu bauen: Stell Dir Dein Gegenüber bildlich vor. Warum? Weil Dein Körper darauf reagiert – **Du richtest Dich automatisch auf, nimmst eine freundlich-offene Haltung ein**, atmest ruhiger und Deine Stimme wird klarer und sympathischer.

Denn wie entsteht eigentlich **Sympathie am Telefon**?

**Es gibt drei entscheidende Faktoren:**

- 55 %: Körpersprache (ja, auch spürbar über das Telefon)
- 38 %: Stimme
- 7 %: Inhalt

Da Körpersprache nicht direkt sichtbar ist, bekommt die Stimme beim Telefonieren eine besonders große Bedeutung. Und die gute Nachricht: **Du brauchst keine „perfekte“ Stimme** – Du brauchst nur Deine eigene. Hoch, tief, weich, kräftig – all das ist kein Problem, solange Du authentisch und in Verbindung mit Dir selbst sprichst. Verabschiede Dich von Selbstzweifeln und nimm Deine Stimme an, wie sie ist. Deine Haltung und Deine Kompetenz tragen den Rest.

Indem Du Dir also **vorstellst, dass Du mit einem Freund oder einer Freundin sprichst**, sorgst Du automatisch für eine offenere, wärmere Gesprächsatmosphäre. Und das zahlt sich aus – zum Beispiel bei der Terminvergabe: Du bist klar, strukturiert, freundlich – und schaffst es, in kürzester Zeit nicht nur den passenden Termin zu finden, sondern vielleicht auch noch Zusatzdienstleistungen anzubieten. Win-Win für alle Seiten.

**Ein guter Richtwert:** Ein Telefonat zur Terminvereinbarung sollte nicht länger als 90 Sekunden dauern. Das klappt am besten, wenn Du eine klare Struktur hast, an der Du Dich orientieren kannst – damit nichts vergessen wird und Du dennoch Raum für Individualität und Herzlichkeit lässt.

Wenn Du jetzt **neugierig** bist und Lust hast, Dein Wissen aufzufrischen oder Dich neu inspirieren zu lassen, dann schalt Dich einfach dazu: **Ab Herbst 2025** freue ich mich, Dich als Trainerin im Seminar „Sicher am Telefon“ begrüßen zu dürfen. In dieser Schulung teile ich mit Euch **meine Erfahrung, wie man durch Stimme, Haltung und Struktur am Telefon nicht nur professionell, sondern auch herzlich und überzeugend wirkt.**

Ich freue mich auf Dich!

Herzlichst  
Stefanie Schäfer-Dax

---

*Schäfer-Dax  
Stefanie*



MELDE DICH  
JETZT AN!  
SICHER AM  
TELEFON  
27.10. ONLINE  
09845/989100  
schaefer-academy.com

# 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:  
21.–22.09. in Oberdachstetten  
17.–18.11. in Oberdachstetten

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

SICHER AM TELEFON:  
27.10. online

SHIATSU:  
20.10. in Oberdachstetten

LEICHTFÜSSER:  
16.–17.11. in Dinkelsbühl

TALENTFINDER:  
21.–22.09. in Dinkelsbühl

MELDE DICH  
JETZT AN UNTER:

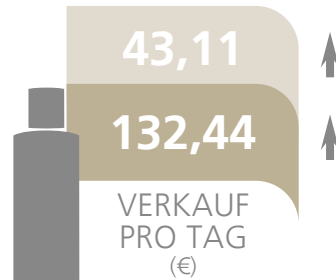
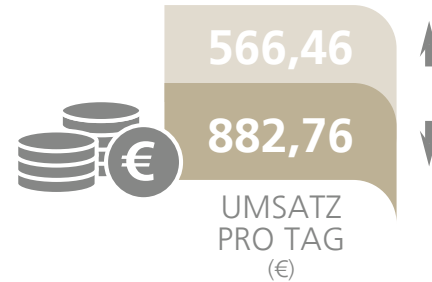
+49 (0) 9845 / 989 100  
info@schaefer-academy.com  
schaefer-academy.com

**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

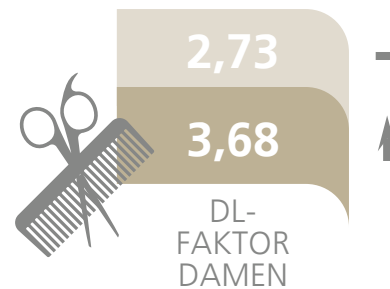
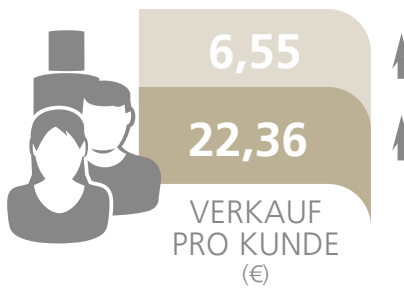
**DRUCKFRISCH  
FÜR DEINE  
PLANUNG 2026!  
HOL IHN DIR  
KOSTENFREI!**  
09845/989-100  
schaefer-academy.com

# ZAHLEN IM EINBLICK AUGUST 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 August 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](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 989 218

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](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: © Vincenzo Esposito / mиеe.com

Seite 6: © Vincenzo Esposito / mиеe.com

Seite 10: © Rasmus / adobe stock

Seite 11: © Daniela Stärk / adobe stock

Seite 15: © Srxtrême / adobe stock

Seite 17: © Maksym Yemelyanov / adobe stock

Seite 18: © Icons-Studio / adobe stock