

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
GENERATION Z

SICHTWEISEN
VAKOG

DARSTELLUNG
SACKGASSE

Oktober/November 2023 | N° 382

GENERATION Z – ZU NICHTS ZU GEBRAUCHEN?

Vor wenigen Jahren saß ein junger Mann im zarten Alter von 14 Jahren auf meiner Terrasse zu Hause. Es ging damals um die **Berufswahl**. Er war sich noch sehr unschlüssig. Er wusste nicht, ob er eher den Bürojob bevorzugte oder doch lieber den handwerklichen Beruf wählen soll. Unser Gespräch über Vor- und Nachteilen des Bürojobs, weswegen er zu mir und Steffi sollte, brachte ihn auch nicht wirklich weiter. Eine Aussage blieb mir aber **sehr** in Erinnerung: Bei Euch werde ich **niemals** arbeiten! Ich war verblüfft und fragte nach: „Warum denn nicht?“ Seine Aussage damals war: „Bei Euch muss man **so viel** arbeiten, darauf habe ich keine Lust!“

Das machte mich schon nachdenklich. Arbeiten wir **wirklich** so viel? Bist du noch auf dem richtigen Weg, und viele andere Gedanken tun sich in einem auf, wenn du als Chef so etwas von einem **jungen** Mann hörst, der mit deiner Firma so rein gar nichts zu tun hat. Aber darauf will ich an dieser Stelle gar nicht eingehen. Davon erzähle ich Euch ein anderes Mal. Hier und jetzt geht es mir ja um die **Generation Z**, die gerade in den Beruf startet und die vielen Statements, die ich vielfach höre: Die wollen Work-Life-Balance, die wollen nicht mehr arbeiten. Die können nichts mehr, die haben die falsche Einstellung, usw. Das könnte ich unendlich weiterführen. Und ganz ehrlich: Mir kam bei der Aussage dieses Teenagers - neben den oben bereits ausgeführten Zweifeln - **auch** dieser Gedanke in den Kopf.

Zufällig traf ich kürzlich diesen jungen Mann wieder. Mittlerweile macht er seine Ausbildung in einem Handwerksbetrieb mit einer vorgegebenen Lehrzeit von 3,5 Jahren. Er hat die

ersten 3 Jahre nun hinter sich. Ich fragte ihn, in Erinnerung an dieses Gespräch vor Jahren, wie es ihm denn gehe und wie es so in der Ausbildung läuft. Er erzählte mit viel Freude von seinem Beruf und wie stolz er auf seine Arbeit sei und man hörte das Engagement in seiner Stimme. Es war richtig **toll**, ihm zuzuhören. Ich war schon einigermaßen überrascht, hatte ich doch **anderes** erwartet. Und dann legte er noch eines drauf: Seine Kollegen und die Meister, die ihn ausbilden sind klasse und er kommt mit ihnen gut klar – ein echt gutes **Team!** Nur seinen Chef, den findet er momentan echt sch....

Ich fragte ihn, warum dies so sei und seine Antwort war sinngemäß: Na ja, er will ihm den Urlaub an dem anstehenden Dorffest am Montag zwar geben, aber am Dienstag nicht, weil das Fest ja nur bis Montagabend geht. Aber Abschlussabend am Montag ist nochmal so ein richtig wichtiger Teil, den darf man **nicht** verpassen und natürlich wird auch getrunken und er will und kann dann Dienstag nicht arbeiten – und jeder andere in der Firma hat auch frei, er wäre also mit dem Chef allein. ‚Na ja,‘ dachte ich so bei mir und war eigentlich schon in Gedanken: ‚die Jungen von heute – sie wollen einfach nicht mehr so viel leisten wie früher.‘ Da schiebt er folgende Aussage hinterher: Und er hätte ja auch Verständnis für vieles, aber unter den Voraussetzungen findet er dies schon **sehr** unfair. Welche Voraussetzungen fragte ich nach: Na ja, er hat als Lehrling aufgrund der hohen Nachfrage 12 Tage seines Urlaubes des letzten Jahres auf dieses Jahr geschoben, und konnte diesen auch bis heute noch **nicht** nehmen und darüber hinaus in den ersten drei Lehrjahren bis jetzt über 170 Überstunden geleistet, die auch vom Chef angeordnet und abgesegnet

CHEFGEDANKEN

worden waren. Es waren sogar viele Wochen dabei, wo er sich samstags **freiwillig** gemeldet hat, um mit den Anderen die Baustellen auch fertig zu bekommen. Eine Sechs-Tage-Woche und das über eine längere Zeit hinweg, da könnte der Chef jetzt doch auch mal großzügig sein. Und wann soll er denn sonst Urlaub nehmen, es sind schon wieder so viele Aufträge da, die ohne weitere Überstunden des gesamten Teams gar nicht zu schaffen sind!

Ich dachte, ich höre nicht richtig: Der junge Mann, der mir damals erklärt hat, dass er in meinem Unternehmen niemals anfangen würde, weil man da so viel arbeitet und jetzt diese Zeit investiert in seinen Beruf, der ihm offensichtlich Spaß macht. Das hätte ich so nicht für möglich gehalten. Aber der weitere Gesprächsverlauf hat eines gezeigt:

Er kam in eine Mannschaft, in der es völlig normal ist, mal **mehr** zu leisten, in der es völlig normal ist, **Spaß** am Beruf zu haben, ständig **weiterzulernen** und in der Gemeinschaft großgeschrieben wird. Er kam in eine Mannschaft, die offensichtlich weiß, dass hin und wieder Extrameilen zu gehen sind. Sein Blickwinkel hat sich **vollkommen** verändert!

Die Veränderung war der Betrieb, in den er gekommen ist. Das war nicht der Chef allein mit seiner Einstellung. Es war die Einstellung der **Mannschaft**, des **Teams**. Es ist das Leben dieser Firma, vielleicht auch das Vorleben - das hat diesen jungen Mann offensichtlich geprägt, und zwar nicht nur für eine kurze Zeit, sondern auch in der Einstellung zum Leben allgemein. Die junge Generation schaut sich noch immer

die Vorbilder an. Den Chef – das Team – als Bestandteil einer bestehenden Mannschaft werden sich die Neuen einfügen und das Gelebte übernehmen (oder schnell wieder gehen).

... Und Generation Z - es geht auch anders. Es liegt in unserer Hand!

Herzlichst
Stefan Dax



HAST DU SCHON MAL VON VAKOG GEHÖRT?

Richtig, diese Buchstabenaufzählung kommt aus der **Wahrnehmung** und hat mit unseren **Sinnen** zu tun.

Wir haben alle mindestens diese **5 Sinne**, die wir nutzen und die da im Einzelnen sind: V für **visuell**, also alles, was wir mit unseren Augen erfassen können; A für **auditiv**, also alles, was wir mit unseren Ohren hören können; K für **kinästhetisch**, also alles, was wir mit unserem Herz und unserem Verstand fühlen können; O für **olfaktorisch**, also alles, was wir mit unserer Nase riechen können und G für **gustatorisch**, also alles, was wir mit unserem Geschmacksorgan schmecken können.

Richtig, wir alle **nutzen** alle 5 Sinnesmodalitäten, wobei jeder Einzelne von uns eine hauptsächliche Sinnesmodalität nutzt, mit der er als Erstes und auch am meisten wahrnehmen kann. Tatsächlich handelt es sich hierbei in allererster Linie um die visuelle Wahrnehmung. Das ist in unserer Branche, wo es ja viel um den äußeren Eindruck geht, sehr **passend**.

Ich spreche hier auch von **unterschiedlichen** oder **mehreren** „Sprachen“. Wenn Du jemandem mit der Hauptsinnesmodalität „Auditiv“ immer nur Bilder zeigst, dann wird derjenige **nicht** wahrnehmen, was Du ihm sagen möchtest, denn Du sprichst in Bildern und derjenige wartet die ganze Zeit auf **Geräusche**. Umgedreht ist es natürlich auch so, wenn Du jemandem mit Hauptsinnesmodalität „Visuell“ immer nur **Worte**, also **Geräusche** zur Verfügung stellst in der Kommunikation, dann wird er Dich nicht so gut verstehen, denn derjenige versucht ständig aus Deinen Wörtern **Bilder** zu zaubern.

IN JEDEM FALL
IST ES SINNVOLL,
MEHRERE SPRACHEN
ZU BEHERRSCHEN.

Das ist nicht einfach, denn er interpretiert **natürlich** Deine Wörter aus seinem Blickwinkel. Ich hoffe, das war jetzt nicht zu kompliziert erklärt.

In jedem Fall ist es **sinnvoll**, **mehrere** Sprachen zu beherrschen. Das können also unter anderem die auditive Sprache und die visuelle Sprache sein. Das erhöht in jedem Fall die verständliche Kommunikation untereinander.

Als Referent setzt Du in Deinen Seminaren auch **immer** mehrere Medien ein, so z.B. die Schrift auf dem Flipchart oder Whiteboard, Du lässt bewegte Bilder in Form von Videos, also mit Bild und Ton sprechen, und Du benutzt auch eine Präsentation, in der alle Medien vereint sind. Der Vorteil ist, Du sprichst durch verschiedene Formen der Sprache alle Teilnehmer in ihrer **bevorzugten** Sprache mindestens an.

Das haben wir uns auch in unserem „Friseurinformationssystem“ - kurz FIS - zu nutzen gemacht!

So haben wir auf unserer Plattform **schaefer-fis.com** 4 verschiedene Instrumente integriert. Das sind im Einzelnen die Mitarbeiterbefragung, die Kundenbefragung, das 22 Punkte Protokoll für Mitarbeiter und unser erfolgreicher Typcheck.

SICHTWEISEN

Alle 4 Instrumente bedienen sich der Wörter, also der auditiven Sprache, der Gefühle, also der Kinästhetik, denn bei der Beantwortung der Fragen entstehen natürlich auch Gefühle/Emotionen und natürlich verbinden die Wörter sich auch mit Bildern, die jeder einzelne dann aus seiner Erinnerung heraus produziert.

Auf unserer Plattform geht es nicht ausschließlich um Befragungen, sondern auch um Werbemittel, die von uns immer wieder als gewinnbringende Elemente eingesetzt werden. Allen Mitarbeitern, die länger in Euren Salons tätig sind, sind diese bestens bekannt und sie wissen genau wie diese zu handhaben sind. Da wir auch immer wieder neue Mitarbeiter in unseren Salons integrieren und nicht immer die Möglichkeit besteht, ihnen persönlich jedes einzelne Werbemittel zu erklären, haben wir entsprechende **Videos** zu vielen Werbemittel aufgenommen, die sich jeder neue Mitarbeiter und natürlich auch immer wieder Du, so oft anschauen kann, bis ihm das Werbemittel vertraut ist und die Vorgehensweise der Vermittlung an den Endverbraucher auch bewusst ist.

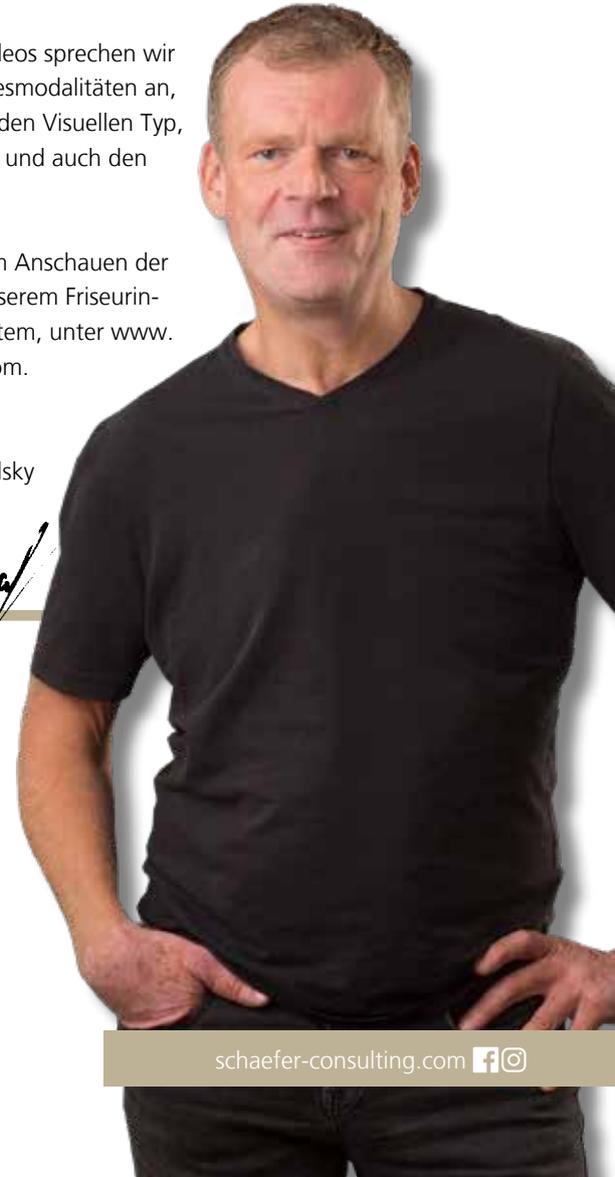
Vom **Beautyscheck**, zur weiterempfehlenden **Visitenkarte**, dem erfolgreichen **Typcheck**, oder den 3 Fragen an der Kasse, ist alles aufgeführt. Natürlich werden immer weiter Videos ergänzt und Dir als unserem Mandanten **kostenfrei** zur Verfügung gestellt.

Mit diesen Videos sprechen wir also **alle** Sinnesmodalitäten an, insbesondere den Visuellen Typ, den Auditiven und auch den Kinästheten.

Viel Spaß beim Anschauen der Videos auf unserem Friseurinformationssystem, unter www.schaefer-fis.com.

Herzlichst
Torsten Kowalsky





TURMALIN bei gelocktem Haar



Shampoo

Kur

Balsam

Leave In

... NEU ... NEU ... NEU ... NEU ... NEU ...

Die Turmalin-Pflege-Serie ist so formuliert, dass sie jede Form von lockigem Haar in seiner Bewegung und Struktur unterstützt. Eine Komposition aus erlesenen Mineralien, kräftigenden Proteinkombinationen und feuchtigkeitsstärkenden Wirkstoffen belebt Dein Haar.

Turmalin steht für gebündelte, differenzierte und glänzende Lockenpracht.



Du willst eine ruhige und angenehme Weihnachtszeit im Back-Office erleben? Wir helfen Dir dabei!

Der „**Graphics-Service**“ macht es Dir so einfach wie möglich. Wir drucken Deine Anschreiben und machen diese **komplett** versandfertig. Das bedeutet: Wir personalisieren sie mit Deiner Selektion (von Dir oder SPE.Victory gelieferte Excel-Datei), kuvertieren sie in weisse Fensterkuverts und versenden diese anschließend.

Gerne senden wir Deine Bestellung zu Dir in den Salon, wo Du Deinen Kunden das Anschreiben **persönlich** übergeben kannst (alphabetisch für Dich geordnet).

ODER wir **senden** Deine Anschreiben auch **direkt** an Deine Kunden, so dass diese Deine Weihnachtsgrüße im Briefkasten finden.
(Portokosten werden separat berechnet).

Wir **unterstützen** Dich bei der Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung – alle Werbemittel der Schaefer Graphics entsprechen den neuen gesetzlichen Vorgaben.

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Tel.: +49(0)98 45/989 260

Dein Team der
Schaefer Graphics & Solutions

Kirsten von Stackelberg, Katrin Cervizzi &
Tamara Felbinger

RUF UNS DOCH AN!



VOR DEM FEIERABEND KOMMT DER TAGESABSCHLUSS ODER „KEINE BUCHUNG OHNE BELEG!“

Das **ordnungsgemäße** Führen der Kasse ist mindestens genauso wichtig, wie die Zufriedenheit der Kunden – dies wissen wir **alle**. Denn bei einer Kassenprüfung ist das Ziel, die Kassenprüfer bzw. das Finanzamt zufriedenzustellen und keine Reklamationen zu erhalten.

Jeder Kassenvorgang muss aufgezeichnet werden und wird am Ende des Tages beim Tagesabschluss addiert. Ganz nach der alten Buchhalterregel „Keine Buchung ohne Beleg“, welche heute noch genauso **unverändert** gilt. Daher wird der Tag mit der **Abrechnung** der Kasse beendet. Mit Victory geht dies ganz **einfach** von der Hand und der Feierabend ist nach ein paar Klicks eingeläutet! Und so einfach erstellst Du den **Tagesabschluss**:

- **Starte** Deine **Victory Kasse**.
- Unter der Kategorie „**Tagesgeschehen**“ klickst Du auf den Button „**Tagesabschluss**“. Es öffnet sich ein separates Fenster für die Kassenabrechnung.
- **Überprüfe** als Erstes ob alle **EC-Belege + EC-Abschnitt** miteinander übereinstimmen.
- Kontrolliere, ob die **Bargeldeinnahmen** mit dem tatsächlichen Bargeld in der Kasse übereinstimmen.

Tip: Um Dein Bargeld schneller zu zählen, kannst Du das **Zählbrett** nutzen.

Klicke auf das **Zählbrett-Symbol** mittig („**Kassenbestand zählen**“), jetzt die einzelnen Münzen und Scheine in der Kasse zählen und die jeweilige Anzahl in die Felder rechts neben der **Kontenansicht** eintragen. Anschließend auf die **Diskette** klicken, um das **Zählprotokoll** in der Kasse zu speichern.

- Weiter gehts oben links auf dem **Plus-/Minus-/Ist-Gleich-Symbol** („**Einlagen und Ausgaben**“); hier kannst Du Bank-einzahlungen oder Privatentnahmen in bar etc. verbuchen. *Beispiel Bankeinzahlung: Bei Bankeinzahlung Haken anklicken, Geldbetrag eintragen, welcher zur Bank gebracht werden soll, gegebenenfalls den Buchungstext ändern und wieder mit einem Klick auf den Haken bestätigen.*

- Wenn Du hierfür das **Zählbrett** benutzen möchtest, muss auch hier der Betrag der Bankeinzahlung herausgenommen werden.

ACHTUNG: Dieses Vorgehen gilt nur für Bankeinzahlungen. Sonstige Ausgaben/Einlagen (die bar getätigt wurden) müssen mit dem Verwendungszweck (wie z.B. Reinigungsmittel/Zeitungen/Getränke) in den entsprechenden Konten verbucht werden.

- Am Ende muss die Differenz wieder **Null** sein.
Kassenbestand = Zählprotokoll



- Um den Tagesabschluss zu beenden, klickst Du auf den weißen Haken („Kassenabrechnung abschließen“) oben links.

Falls Du den Tagesabschluss drucken möchtest, klickst Du oben links auf das Drucker Symbol, es öffnet sich der Kassenbericht, diesen druckst Du Dir einfach direkt aus.

- Anschließend kannst Du diesen einfach schließen. Solltest Du das Zählbrett genutzt haben, öffnet sich im Anschluss ebenfalls eine Übersicht, die Du Dir je nach Wunsch ebenfalls ausdrucken kannst.

- Jetzt geht es weiter mit dem eigentlichen **Kassenabschluss**. Die ersten vier Haken **müssen** angeklickt werden. Anschließend kannst Du „Kassenabrechnung abschließen“ auswählen.

- Als letzten Schritt den nächsten Arbeitstag auswählen, der sich automatisch im Kalender „Erfassungsdatum festlegen“ öffnet.

- Wähle mit einem Klick den **nächsten Arbeitstag** im Kalender. Dieser wird **grün** markiert. Mit einem **Klick** auf die **Diskette** hast Du es geschafft. Das System springt jetzt in den neuen **Erfassungstag**.

Solltest Du Fragen haben oder unsicher sein, ruf uns einfach zu den bekannten Servicezeiten an, wir helfen Dir gerne weiter.

Dein Schaefer Digital Team

Konto	Beschreibung	Saldo	Haben	Saldo
1100	Kassenbestand vom 27.08.2021			1.488,00
1100	Umsatzsteuern 10 % Damen	268,00		
	Summe Umsatzerlöse	268,00		
	Gesamtsummen / Saldo	268,00	8,00	268,00
	Gesamtsumme / Kassenbestand vom			1.756,00

Währung	Art	Mt.	Barwert	Art	Mt.
5 Euro	10	8,00	1 Euro	8	8,00
2 Euro	10	8,00	50 Euro	10	190,00
5 Euro	10	8,00	20 Euro	20	400,00
10 Euro	2	8,00	50 Euro	10	190,00
20 Euro	10	1,00	100 Euro	2	200,00
50 Euro	8	4,00	200 Euro	1	200,00
1 Euro	2	3,00	500 Euro	1	5,00
2 Euro	2	8,00			8,00

Summe Münzen: 19,00 Summe Scheine: 1.747,00
 Summe Debitiert am 27.08.2021: 1.756,00
 (offenes)

Bitte säubern Sie jetzt die einzelnen Münzen und Scheine.
 Tragen Sie anschließend die geschriebenen Werte in die Felder ein!
 Nachdem Sie die Werte eingetragen haben, können Sie sich

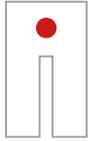
Kassenanfangsbestand: 1.488,00
 + Neutige Barsumzahlung: 268,00
 = Aktueller Kassenbestand: 1.756,00



HIER IST DER LINK ZUM YOU-TUBE-VIDEO! VIEL SPASS!



LieblingsEinrichtung



planen visualisieren realisieren

wir präsentieren stolz:
Salon Dilmen, Berlin

interpartner

IDEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

Bächle GmbH • Fröhliche Morgensonne 1 • 44867 Bochum
info@interpartner.de •   • www.interpartner.de
tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950 • fax +49 (0) 23 27 - 99 10 959

NEUE AUFLAGE DES BUCHES MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK



Teile mit uns Deine Aha-Momente!

Du hast die Neuauflage des Buches "Management im Friseurhandwerk" bereits gelesen und bist restlos begeistert? Dir sind dabei einige Erkenntnisse wie ein helles Licht aufgegangen bzw. hattest Du Deine ganz persönlichen Aha-Momente? Dann freuen wir uns über Dein Feedback!

Bewerte jetzt die Neuauflage des Buches "Management im Friseurhandwerk" und hilf anderen beim Kauf. Denn niemand kann es besser beurteilen als Du selbst! Einfach schnell online bestellen oder deine Bewertung angeben:

www.schaefer-consulting/literatur oder
den **QR-Code scannen**

Heute stellen wir Dir **Band 3 - ZAHLENWELT**. im Detail vor!

- Kalkulationen
- Kostenrechnung
- Planung

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 (à 50,00 EUR netto) oder als Set (210,00 EUR netto) - und entdecke die Wege zum Erfolg!

Fragen? Schreibe uns einfach eine Nachricht an **info@schaefer-consulting.com** oder rufe uns an **+49 9845 989 0**



JAHRESSTEUERGESETZ: STEUERBEFREIUNG FÜR PV-ANLAGEN

RECHTSWELT

Bis Ende 2022 galt für private Betreiber von PV-Anlagen die „Liebhaberei-Regel“, auch „Vereinfachungsregel“ genannt. Damit konnten sie sich unter **bestimmten** Voraussetzungen von der Einkommens- und Umsatzsteuerpflicht befreien. Seit 2023 ist die Liebhaberei-Regelung passé. Denn mit dem neuen Jahressteuergesetz, das aktuell verabschiedet wurde, fällt beim Kauf und Betrieb von Photovoltaikanlagen **gar keine** Mehrwert- und Einkommenssteuer mehr an. Das **spart** nicht nur viel Geld, sondern auch viel Bürokratie.

Steuervorteile im Überblick:

Die neue Regelung hat **viele** steuerliche **Vorteile** für die Betreiber von Solaranlagen.

- Die Umsatzsteuer bei der Anschaffung einer neuen PV-Anlage fällt weg.
- Private Anlagen bis 30 kWp Leistung auf Einfamilienhäusern beziehungsweise bis zu 15 kWp bei Mehrfamilienhäusern sind von der Einkommensteuer und der Umsatzsteuer befreit – sowohl für die Einspeisevergütung als auch für den Eigenverbrauch.
- Alle Photovoltaikanlagen von Kleinunternehmern sind von der Gewerbeanmeldung und der Gewerbesteuer befreit. Besonders für Neukäufer von Photovoltaikanlagen ist das interessant, denn sie bekommen ihre Photovoltaikanlage im Idealfall um 19 Prozent günstiger, weil die Mehrwertsteuer wegfällt.

Herzlichst
Gisela Hafner



IRRWEG IN DIE SACKGASSE

Nach über fünf Jahrzehnten im **schönsten** Beruf der Welt, muss ich derzeit feststellen, noch **nie** hat es solche Herausforderungen gegeben wie heute. Damit meine ich nicht nur die wirtschaftliche Lage oder Bürokratie und Fachkräftemangel, sondern sehe, dass Friseure sich selbst das Leben **schwer** machen. Mit der Aussage: „Die Kunden müssen sparen!“ fängt es an und begründet unzureichende Umsätze. „In schwierigen Zeiten wird auf Luxus verzichtet, statt Urlaub steht dann der Friseurbesuch als kleinere Auszeit auf dem Plan.“, so sehen es Andere.

Inzwischen ist jeder **dritte** deutsche Friseursalon umsatzsteuerbefreit, weil ein Jahresumsatz von 22.000 € nicht überschritten wird. Was aber macht man mit einem monatlichen Umsatz von rund 1.800 €? Hochwertige Produkte, Weiterbildung, Service ... wohl alles **Fehlanzeige** und die fehlende Möglichkeit Nachwuchs auszubilden, trägt zum Fachkräftemangel bei. Weiterentwicklung und Qualität bleiben auf der **Strecke**.

Die **Trockenhaarschnitte** bei den Männern hat man mit Corona **abgeschafft**, einfach so - ohne zu erklären, welche Vorteile und welchen Nutzen ein Nassformschnitt für den Kunden hat.

Mit satten 19 % sind die Barber das im Jahr 2022 am meisten gewachsene Segment im Friseurmarkt, gab Wella auf der Pressekonzferenz zur TOP HAIR 2023 bekannt (der herkömmliche Friseurmarkt Wachstum + 3 %). Dieses Wachstum bedeutet, dass jetzt zahlreiche Kunden ein Angebot gefunden haben, welches ihnen zusagt: Trockenhaarschnitte beim Barber!

Um auf den Fachkräftemangel zu reagieren, wird der Silent Cut geschaffen, um deutsch unkundige Mitarbeiter besser zu integrieren. Aber auch die **Ausbildung** im **Schnellverfahren** ist auf dem Vormarsch. Haare schneiden in nur wenigen Monaten?! Vergessen wird dabei, dass **Empathie** und **Berufserfahrung** nicht gekauft werden können.

Diese Entwicklungen führen zwangsläufig zum **Qualitätsverlust**. Ein großer Teil unseres Handwerks, wenn nicht sogar die Mehrheit, geht **leider** in diese Richtung. Der größte Irrtum hierbei ist der Glaube, dass Kunden für verminderte Qualität bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen.

Höhere Preise und Einnahmen brauchen wir aber dringend, um weiter steigende Kosten decken, aber auch um **qualifizierte** Mitarbeiter besser bezahlen und halten zu können. Günstiger Preis oder erkennbare Qualität, dies sind heute schon die Kriterien nach denen Kunden Entscheidungen treffen. Mit dem Ergebnis, dass die Mitte im Friseurhandwerk langsam, aber sicher **stirbt**.

Kunden sind dabei sich um- und neu zu orientieren. Die Einen werden sich mit einer preiswerten Dienstleistung zufrieden geben und immer einen Salon finden, der es billiger macht. Selbstverständlich wird es auch die Kunden geben, welche Wert auf ihr Äußeres legen und auch bereit sind, eine qualitativ hochwertige Dienstleistung entsprechend zu honorieren

DARSTELLUNG

Machen Sie jetzt **nicht** den Fehler an dem zu sparen, was Sie und Ihr Team stark macht. Sei es Weiterbildung, hochwertige Präparate, Beratung. Auch wenn es im Friseurmarkt gerade gewaltig brodelt und zischt, bleiben Sie auf Kurs - das Ziel ist lohnenswert.

Herzlichst
René Kromholz



T.I.M. - TEAM IN MOTION 2024

MIT DANIELA BEN SAID



Kundenverblüffung

Verrückt, anders und wirkungsvoll – der klassische Verkauf genügt schon längst nicht mehr. Kunden müssen verblüfft werden. Vergleichbarkeit und Austauschbarkeit muss durch Kundenbegeisterung und -beziehungen ersetzt werden.

Daniela Ben Said gibt Euch konkrete Strategien, psychologische Kniffe in der Gesprächsführung und unzählige Ideen an die Hand, um Eure Kundenbeziehungen in Partnerschaften zu verwandeln.

Kommunikation

Souverän, sachlich und argumentationsstark – wer die Kunst der Sprache beherrscht, hat in allen Lebensbereichen deutlich mehr Erfolg. Zielgruppen wachsen, wenn Botschaften von allen verstanden werden.

Daniela Ben Said zeigt Euch auf, wie Ihr mit Worten Menschen erreicht und in die Handlung bringt.



LETZTE CHANCE
SIE LIVE ZU ERLEBEN!
22.09.2024
DINKELSBÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com

Daniela Ben Said – Eure Referentin

Top Speakerin, Female Speaker of the Year 2014, mehrfache Buchautorin und Unternehmerin Daniela Ben Said begeistert ihre Zuhörer mit Energie und Glaubwürdigkeit. Ihre Vorträge sind Gedankenrevolutionen, ihre Botschaften authentisch. „...damit gehört sie zur Spitze der Branche!“, so Spiegel Wissen.

Nach vielen erfolgreichen Jahren beendet sie nun mit dieser Veranstaltung ihre Karriere, um mit ihrem Wohnmobil auf Entdeckungstour zu gehen.

Nutzt die Chance, sie ein letztes Mal gemeinsam zu erleben.

Meldet Euch jetzt an und macht den Tag zu einem perfekten Teamtag. Wir freuen uns auf Euch im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl – am 22.09.2024 von 10.00 Uhr bis 16.30 Uhr.

Für Fragen stehen wir Euch gerne zur Verfügung.
Eure Daniela Künzl und Lisa Aceves

Tel.: +49(0)9845/989100
info@schaefer-academy.com

BUCHE JETZT!

SEMINARTERMINE 2023 D/A/CH



CHEFSEMINAR I:
15.–17.10. in Salzburg/A

CHEFSEMINAR II:
05.–06.11. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSEMINAR I:
22.–23.10. in Dinkelsbühl

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:
05.–06.11. in Eich/CH
12.–13.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II:
22.–23.10. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION:
22.–23.10. in Oberdachstetten

SHIATSU:
16.10. in Oberdachstetten

LEICHTFÜSSER:
12.–13.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2024:

SPC-Kongress

09.-10.06 im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

T.I.M. - team in motion

22.09. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

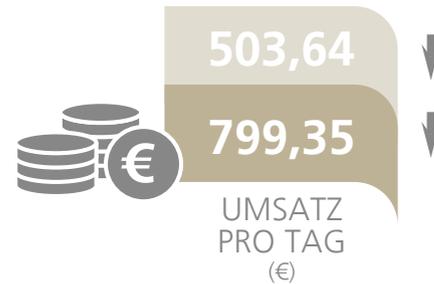


HOL DIR KOSTENLOS DEN NEUEN
SEMINARKALENDER FÜR 2024:
info@schaefer-academy.com

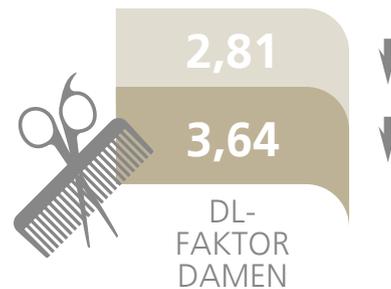
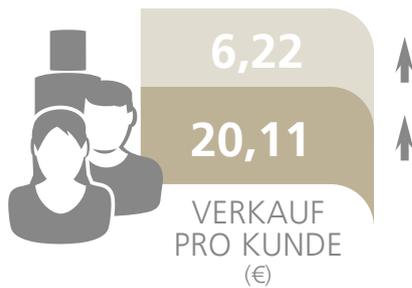
Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com

ZAHLEN IM EINBLICK SEPTEMBER 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 September 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.

Titelbild: © maxbelchenko / Adobe Stock
Seite 17: © NDABCREATIVITY / Adobe Stock