

BLINDFLUG ODER INFORMATIONSBESCHAFFUNG

Am Ende des Jahres denken viele Menschen wahrscheinlich über die Ziele ihres Unternehmens für das nächste Jahr nach. Oft werden dabei Umsatz- und Kostenplanung selbstverständlich erstellt. Aber das allein reicht nicht aus – die eigentliche Arbeit beginnt jetzt erst. Es ist nämlich von enormer Wichtigkeit, die Ziele mit konkreten Maßnahmen zu verknüpfen und diese Maßnahmen auch umzusetzen. Dieser Umsetzungsprozess ist oft der anspruchsvollste Teil der Planung. Denn Planung ist die gedankliche Vorwegnahme

zukünftigen Handelns. Das beinhaltet die Frage: Was muss ich zu welchem Zeitpunkt tun, um meine Ziele zu erreichen?

Was mir dabei **nicht** klar ist: Viele Unternehmen vernachlässigen hierbei die Beschaffung von Informationen, die notwendig sind, um den einfachsten Weg zum Ziel zu finden.

Daher auch die Überschrift: "Blindflug oder Informationsbeschaffung". Zwei Schlüsselgruppen für die Entwicklung eines Unternehmens bzw. zur Beschaffung der notwenigen Informationen stellen dabei die Kunden und die Mitarbeiter dar. Es gibt jedoch immer noch Unternehmen, die eben diese Schlüsselgruppen nicht mit in ihre Planung einbeziehen. Ein einfaches Mittel hierzu stellt unser FIS (Friseurinformationssystem) dar. Was mir jedoch hierbei auffällt: Einige Unternehmer nutzen dies noch immer nicht und einige andere Unternehmer haben es vielleicht einmal verwendet, aber seitdem vernachlässigt – ähnlich wie bei einem One-Night-Stand.

Dabei ist dieses Tool von **unschätzbarem** Wert. Denn es besteht aus mehreren Bausteinen, die den Unternehmern viele Aufgaben vereinfachen:

TUTORIALS: Wir haben zu ganz vielen Werbeinstrumenten und dem richtigen Umgang damit beim Kunden Videos gedreht. Und nachdem sich doch immer wieder der ein oder andere Fehler beim Einsatz einschleicht, kann hier ganz schnell eine Überprüfung erfolgen. Auch für neue Mitarbeiter ein

sinnvolles Instrument, um den Umgang mit den Werbemitteln zu lernen und den Sinn zu verstehen.

TYPCHECK: Ganz nach dem Motto "Der erste Eindruck zählt" findet hier eine deutliche Differenzierung zu anderen Unternehmen statt, was auch der Kunde sofort mitbekommt. Mit den Informationen kann eine gezielte Beratung erfolgen, die dann auch vom Kunden wahr-

genommen wird. Wir wissen aus verschiedenen Studien, dass eine Beratung von vielen Kunden als solche **nicht** wahrgenommen wird. Mit dem Typcheck mache ich diese **erlebbar**. Und damit kann jeder Friseur auch seine Kompetenz gegenüber dem Kunden noch deutlich verbessern. Was mich auch schon zum nächsten Thema führt.

Die KUNDENBEFRAGUNG zeigt in allen Bereichen des Kundendurchlaufes den Blickwinkel des Kunden auf die jeweilige Situation. Und ein Bereich, den Kunden kritisch betrachten, ist die Kompetenz eines Mitarbeiters. Ob das auch bei Ihnen so ist, kann ich an dieser Stelle natürlich nicht sagen. Dazu müssen Sie Ihre Kunden selbst befragen und mit den

CHEFGEDANKEN

Auswertungen arbeiten. Und so gibt mir die Kundenbefragung Auskunft zu **allen** Abläufen aus Kundensicht. Ganz sicher auch für Sie als Unternehmer und die Mitarbeiter sinnvoll. Und auch damit heben sich die teilnehmenden Unternehmen von den Mitbewerbern ab.

Das Pendant dazu heißt natürlich MITARBEITERBEFRAGUNG: Als Unternehmer muss ich doch wissen, welche Themen bei den Mitarbeitern noch anliegen. Selbst in kleinen Teams, wo doch jeder alles vom anderen weiß, treten hier Überraschungen auf. Der Grund ist ganz einfach: Es werden die wichtigen Themen alle am Stück abgefragt und bearbeitet. Hierdurch lässt sich auch wieder die Bindung der Mitarbeiter verbessern. Ein Thema, das das Institut Gallup ganz klar belegt: Die neuesten Zahlen ergeben, dass die Zahl der Mitarbeiter mit einer hohen emotionalen Bindung an das Unternehmen von 17 % in 2021 auf 13 % in 2022 fällt. Im gleichen Ausmaß steigt die Zahl der Mitarbeiter, die keine emotionale Bindung an das Unternehmen haben von 14 % auf 18 %. Die Zahl der Mitarbeiter mit geringer emotionaler Bindung bleibt entsprechend gleich bei 69 %. Allein diese Zahlen zeigen: Als Unternehmer muss ich hier aktiv werden. Eine sehr gute Grundlage ist die Mitarbeiterbefragung.

Und letztlich unterstützt das FIS den Unternehmer durch das 22 PUNKTE PROTOKOLL. Das ist ein Rankingsystem, das aufzeigt, welche Punkte jedem Mitarbeiter in der Reihenfolge wichtig sind und wie zufrieden dieser mit dem jeweiligen Punkt ist. Die Auswertung und das zugehörige Gespräch erhöhen die Zufriedenheit des Mitarbeiters und helfen oft auch, die Bindung zum Unternehmen deutlich zu verbessern.



RÜCKBLICK UND AUSBLICK: EIN JAHRESENDE DER REFLEXION UND NEUAUSRICHTUNG

Das Ende eines Jahres markiert nicht nur den natürlichen Übergang zu neuen Kalendermonaten, sondern bietet auch eine Gelegenheit zur **Reflexion** über Vergangenes und zur Vorausschau auf das Kommende. Aus diesem Grund werfen wir in diesem Artikel **bewusst** einen Blick auf die **Bedeutung** eines **Jahresrückblicks** sowie die Kunst des Zielsetzens.

DIE BEDEUTUNG DES JAHRESRÜCKBLICKS

Der Jahresrückblick ist **mehr** als nur eine nostalgische Reise in die Vergangenheit. Er ermöglicht eine **kritische** Analyse der Erfahrungen, Lektionen und Errungenschaften des vergangenen Jahres. Indem man sich **bewusst** mit den Höhen und Tiefen auseinandersetzt, schafft man eine **solide** Grundlage für die (persönliche) Entwicklung.

Aus diesem Grund möchte ich Euch einige **Schlüsselaspekte**, wie man die Analyse von Erfahrungen effektiv nutzen kann, an die Hand geben:

SELBSTREFLEXION FÖRDERN

Die Analyse von Erfahrungen beginnt mit einer ehrlichen Selbstreflexion. Es ist wichtig, sich Zeit zu nehmen, um über die Ereignisse nachzudenken, Emotionen zu verstehen und (persönliche) Reaktionen zu bewerten. Diese Selbstreflexion ermöglicht eine tiefere Erkenntnis über sich selbst und sein Unternehmen

LEKTIONEN EXTRAHIEREN

Jede Erfahrung, egal ob positiv oder negativ, birgt **Lektionen**. Die Fähigkeit, diese Lektionen zu extrahieren, ist entscheidend. Fragt Euch, was Ihr aus der Erfahrung **gelernt** habt, welche Fähigkeiten Ihr entwickelt habt und wie Ihr in Zukunft anders handeln könnt.

IDENTIFIKATION VON MUSTERN

Durch die Analyse mehrerer Erfahrungen können Muster und Trends identifiziert werden. Dies könnte beispielsweise wiederkehrende Herausforderungen oder wiederkehrende Erfolgsfaktoren betreffen. Das Erkennen von Mustern ermöglicht es, gezieltere Entscheidungen zu treffen und effektiver zu handeln.

ZIELE UND PRIORITÄTEN NEU AUSRICHTEN

Erfahrungen dienen als Indikatoren dafür, ob die gesetzten Ziele und Prioritäten noch relevant sind. Bei Bedarf solltet Ihr bereit sein, Eure Ziele und Pläne anzupassen. Die Analyse von Erfahrungen hilft dabei, realistischere und anspruchsvollere Ziele zu setzen.

SIGHTWEISEN

FNTWICKLUNG FÖRDERN

Die richtige Nutzung der Erfahrungsanalyse ist ein Instrument für Wachstum. Sie kann dabei helfen, die eigenen Stärken zu stärken, Schwächen zu identifizieren und gezielte Maßnahmen zur Weiterentwicklung zu ergreifen.

- KONTINUIERI ICHES FEFDBACK FINHOLEN Einbeziehung von Feedback von anderen ist ein wichtiger Bestandteil der Erfahrungsanalyse. Dies kann von Kollegen, Freunden oder Mentoren stammen. Externes Feedback bietet oft wertvolle Perspektiven, die bei der objektiven Analyse helfen.
- ANPASSUNGSFÄHIGKEIT ENTWICKELN Eine effektive Analyse von Erfahrungen fördert die Fähigkeit zur Anpassung. Es ist wichtig, flexibel zu sein und sich an neue Situationen anzupassen. Die Fähigkeit, aus Erfahrungen zu lernen und sich anzupassen, ist entscheidend für beruflichen Erfolg und persönliche Zufriedenheit. Insgesamt ist die richtige Nutzung der Erfahrungsanalyse ein dynamischer Prozess. Sie erfordert kontinuierliche Selbstreflexion, Offenheit für Veränderungen und die Bereitschaft, aus jeder Erfahrung zu lernen.

DIF KUNST DES ZIELSETZENS

Klare und realistische Ziele sind entscheidend, weil sie eine klare Ausrichtung und Motivation bieten, die die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs erheblich steigern. Nachfolgend führe ich Euch einige Gründe auf, warum klare und realistische Ziele so wichtig sind:

- FOKUSSIFRUNG UND AUSRICHTUNG
- Klare Ziele bieten eine klare Ausrichtung für Handlungen und Bemühungen. Sie helfen dabei, Energie und Ressourcen auf diejenigen Aktivitäten zu konzentrieren, die direkt zum Erreichen des Ziels beitragen. Dies verhindert Ablenkungen und fördert eine **zielgerichtete** Vorgehensweise.
- MOTIVATION UND ENGAGEMENT Klare Ziele dienen als Motivationsquelle. Wenn Menschen wissen, was sie erreichen möchten und warum es wichtig ist, sind sie motivierter und engagierter. Dieser klare Zweck gibt Sinn und Bedeutung, was wiederum die Bereitschaft erhöht, Herausforderungen zu überwinden.
- MESSBARKEIT UND FORTSCHRITTSVERFOLGUNG: Klare Ziele sind messbar, was bedeutet, dass der Fortschritt überwacht und bewertet werden kann. Diese Messbarkeit ermöglicht es, den Fortschritt zu verfolgen, Erfolge zu feiern und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen, um auf Kurs zu bleiben.

FORTSETZUNG RÜCKBLICK UND AUSBLICK:

EIN JAHRESENDE DER REFLEXION UND NEUAUSRICHTUNG

REALISTISCHE ERWARTUNGEN:

Realistische Ziele helfen dabei, Erwartungen auf ein machbares Niveau zu setzen. Wenn Ziele unrealistisch sind, kann dies zu Frustration und Entmutigung führen. Durch das Festlegen von Zielen, die im Rahmen der eigenen Fähigkeiten und Ressourcen liegen, steigt die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs.

SELBSTDISZIPLIN UND AUSDAUER:

Klare Ziele **fördern** Selbstdisziplin und Ausdauer. Wenn Menschen ein klares Bild von ihrem Endziel haben, sind sie eher bereit, die notwendigen Anstrengungen auf sich zu nehmen und auch in schwierigen Zeiten **durchzuhalten**.

VERBESSERUNG DER ENTSCHEIDUNGSFINDUNG:
Klare Ziele dienen als Maßstab für Entscheidungen. Sie
helfen dabei, festzustellen, welche Handlungen und
Entscheidungen im Einklang mit den übergeordneten Zielen
stehen und welche nicht. Dies fördert eine kohärente und
zielgerichtete Vorgehensweise.

Insgesamt tragen klare und realistische Ziele dazu bei, eine klare Richtung vorzugeben, die Motivation aufrechtzuerhalten und den Weg zum Erfolg zu erleichtern.

FA7IT

Ein **bewusster** Jahresrückblick und die gezielte Vorausschau sind keine reinen Neujahrsvorsätze, sondern vielmehr Instrumente zur kontinuierlichen Selbstverbesserung. Indem wir die Vergangenheit würdigen, klare Ziele setzen und eine visionäre Perspektive entwickeln, können wir das kommende Jahr mit Zuversicht und einem klaren Fokus angehen. Es liegt an jedem Einzelnen, diese Werkzeuge zu nutzen und das Beste aus jedem Jahr herauszuholen.

Und nun wünsche ich Euch, Euren Mitarbeitenden und Euren Liebsten eine besinnliche Weihnachtszeit, eine große Portion Erholung sowie einen grandiosen Start in das neue Jahr mit vielen (persönlichen) Zielen sowie kleinen und großen Erfolgen. Gemeinsam haben wir im Jahr 2024 bestimmt genügend "unbeschriebene Blätter", die sich freuen mit Kreativität, Leben und Standards gefüllt zu werden.

SICHTWEISEN

Tipp: Wer noch mehr zum Thema "Ziele" erfahren möchte, dem empfehle ich die aktuelle Podcast Episode von "Focus Friseur". Gemeinsam mit seinem Gast Joe Weissbacher (CEO & Founder of #chaoshairconcept, Intercoiffure Mitglied, Head of Calligraphy Cut AUT, Internationaler Akteur für Frisurseminare & Vorträge) unterhält sich Stefan Dax über die Bedeutung von klaren Zielen für den Weg zum Erfolg.

Herzlichst Stefanie Schäfer-Dax

Stefanie Schaber Dan

HIER KANNST DIE DIE AKTUELLE PODCAST FOLGE HÖREN:







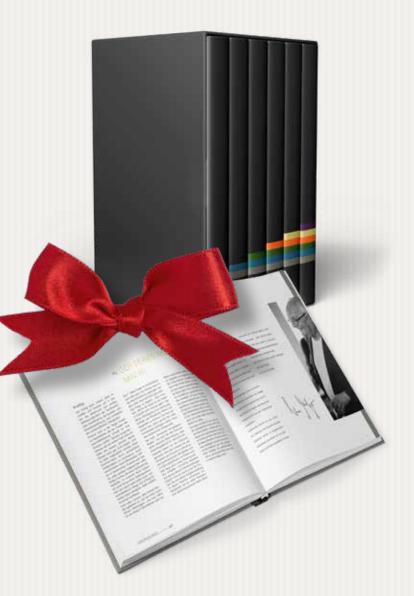


EIN
FEUERWERK
AN
FANTASTISCHEN
MÖGLICHKEITEN
IM JAHR
2024!

DEIN MIÉE TEAM

EINBLICK 9

DAS BESONDERE GESCHENK



Auf der Suche nach einem exklusiven Weihnachtsgeschenk für Dich, Deine Partner, Salonleiter oder Mitarbeitenden? Wie wäre es mit einem Geschenk, das Wissen und Erfolg vereint? Unser Buch-Set "Management im Friseurhandwerk" ist das Ergebnis von 3 Jahren intensiver Arbeit von 12 erfahrenen Branchenautoren und das ideale Werkzeug für nachhaltigen Erfolg in der Friseurbranche.

Gönne Dir und Deinen Partnern ein wertvolles Geschenk – ein einzigartiges Wissens-Erlebnis, das auch als Auszeichnung für besondere Leistungen oder den erfolgreichen Meisterabschluss dienen kann.

Eine Leseprobe sowie unsere Autoren findest Du auf unserer Homepage: www.schaefer-consulting.com/literatur.

P.S.: Gerne senden wir Dir das Buch-Set als liebevoll verpacktes Geschenk zu!



SPC-KONGRESS 09.-10. JUNI 2024





FREUE DICH AUF ...

- ... 5 kurzweilige & inspirierende Vorträge.
- ... 4 Workshops und Kurzvorträge am Sonntag-Nachmittag.
- ... das "Get together" am Samstag mit Welcome-Buffet, a cappella Musik, guter Laune und tollen Gesprächen.
- ... das Dinner-Buffet am Sonntag-Abend. Anschließend: Mottoparty rund um die 80er Jahre mit den Chicolores.
- ... das Victory²-Team, das für Euch da ist und Euch gerne alle Fragen rund um den Salonmanager bzw. Online-Timer beantwortet.
- ... die Bochumer Schleiftechnik, deren Team Eure mitgebrachten Scheren vor Ort schleifen wird.

... die über 30-köpfige Schaefer-Crew.

In knapp 6 Monaten ist es soweit und wir erleben

WISSEN - AUSTAUSCH - BEGEISTERUNG - MITEINANDER
GEMEINSAM - WOHLFÜHLEN - BEWEGUNG - BLICKWINKEL
MOTIVATION - EMOTION an unserem #spckongress.

Weitere Infos sowie unsere Online-Anmeldung findest Du hier:



2024 WIRD DEIN JAHR MIT UNS



Mit dem Jahresende in Sicht ist es an der Zeit, einen Blick auf das kommende Jahr zu werfen. Hast Du bereits darüber nachgedacht, welche Werbemaßnahmen Du für 2024 ergreifen möchtest? Die Zeit verfliegt bekanntlich im Handumdrehen, und besondere Ereignisse wie der Valentinstag stehen schneller vor der Tür, als man es sich vorstellen kann.

Wir bieten Dir die Möglichkeit, gemeinsam einen maßgeschneiderten Plan für Dein Marketing im Jahr 2024 zu erstellen. Egal, ob Du bereits konkrete Vorstellungen hast oder nach Inspiration für Deine individuelle Marketingstrategie suchst – wir stehen Dir gerne zur Seite. Lass uns gemeinsam sicherstellen, dass Du bestens vorbereitet und mit einer durchdachten Werbestrategie ins neue Jahr startest.

Möchtest Du mehr erfahren? Besuche unsere Website und entdecke, mit welchen Leistungen wir Dich bei der Planung und Umsetzung Deiner Werbemaßnahmen **unterstützen** können. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Dir erfolgreich ins Jahr 2024 zu starten!

Dein Team der Schaefer Graphics



SCANNE
HIER FÜR
DIE BRANDNEUE
GRAPHICS
WEBSITE!



Der Weihnachtsmann ist zweifellos der LieblingsGeschenkebringer auf der ganzen Welt. Sein Erscheinen bringt nicht nur Freude und Aufregung, sondern auch Hoffnung und Magie in die Herzen von Menschen jeden Alters.

Genieße stimmungsvolle Momente zur Weihnachtszeit und die Magie des neuen Jahres 2024, das wir gemeinsam zu einem sehr schönen und erfolgreichen Jahr gestalten können!



interpartner IDEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

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





DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN UND GEPLANTEN ÄNDERUNGEN FÜR 2024

19 % MEHRWERTSTEUER IN DER GASTRONOMIE

Der bis Jahresende ermäßigte Steuersatz von 7 % in der Gastronomie auf Essen im Restaurant wurde nicht verlängert. Der Steuersatz liegt nach dem Jahreswechsel wieder bei 19 %.

MINDESTLOHN

Ab Januar 2024 steigt der Mindestlohn von EUR 12,00 auf EUR 12,41, 2025 auf EUR 12,82.

MINIJOB-GRENZE

Die Geringfügigkeitsgrenze (Minijob) ist seit Oktober 2022 an den Mindestlohn gebunden. Daher erhöht sich die Grenze von EUR 520 auf EUR 538.

TELEFONISCHE KRANKSCHREIBUNG

Die telefonische Krankschreibung ist wieder möglich. Für bis zu 5 Tage können sich Patientinnen und Patienten krankschreiben lassen, ohne in die Praxis gehen zu müssen.

Die Regelung soll dauerhaft gelten.

NEUE BEITRAGSBEMESSUNGSGRENZEN IN KRANKEN- UND RENTENVERSICHERUNG

Beitragsbemessungs- grenze	2023 jährl.	2023 mtl.	2024 jährl.	2024 mtl.
Kranken- und Pflege- versicherung	59.850 €	4.987,50 €	62.100 €	5.175 €
Arbeitslosen- und Renten- versicherung (West)	87.600 €	7.300 €	90.600 €	7.550 €
Arbeitslosen- und Renten- versicherung (Ost)	85.200 €	7.100 €	89.400€	7.450 €

FÜHRERSCHEIN UMTAUSCHEN

Bis 2033 werden alle alten Führerscheine gegen neue EU-Führerscheine ausgetauscht. Wann Sie genau umtauschen müssen, ist in zwei Fristen-Tabellen (siehe unten) geregelt. Entscheidend ist das Ausstellungsdatum des Führerscheindokuments (nicht das Erteilungsdatum). Diese Angaben finden Sie in Ihrem aktuellen Führerscheindokument.

Alle Führerscheindokumente mit Ausstellungsjahr ab 1. Januar 1999 müssen daher entsprechend der Tabelle 2 umgetauscht werden. Wessen Ausstellungsjahr vor dem 1. Januar 1999 liegt, der muss sich an der Tabelle 1 (gegliedert nach Geburtsjahr) orientieren. Führerscheine, die ab dem 19.1.2013 ausgestellt wurden, müssen nicht getauscht werden, sind allerdings nur noch 15 Jahre lang gültig.

Quelle: ADAC Umtausch-Rechner

Tabelle 1 Führerscheine, die bis einschl. 31.12.1998 ausgestellt wurden

Geburtsjahr des Fahrerlaubnisinhabers	Tag, bis zu dem der Führer- schein umgetauscht sein muss
vor 1953	19. Jan. 2033
1953-1958	19. Jan. 2022
1959-1964	19. Jan. 2023
1965-1970	19. Jan. 2024
1971 oder später	19. Jan. 2025



Tabelle 2 Führerscheine, die ab 1.1.1999 ausgestellt wurden

Ausstellungsjahr	Tag, bis zu dem der Führer- schein umgetauscht sein muss
1999-2001	19. Jan. 2026
2002-2004	19. Jan. 2027
2005-2007	19. Jan. 2028
2008	19. Jan. 2029
2009	19. Jan. 2030
2010	19. Jan. 2031
2011	19. Jan. 2032
2012-18.03.2013	19. Jan. 2033

INFLATIONSAUSGLEICHSPRÄMIE

Für Bonuszahlungen des Arbeitgebers zur Abmilderung der Inflation gibt es steuerliche Erleichterungen. So können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern bis zu einem Betrag von 3.000 Euro steuerfrei auszahlen. Die Steuerfreiheit gilt seit dem 26. Oktober 2022 und endet am 31. Dezember 2024. Voraussetzung für die Steuerfreiheit ist, dass die Leistung zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt wird.

KINDERKRANKENGELD 2024 UND 2025: ANSPRUCHSTAGE WERDEN ERHÖHT

Da die Corona-Sonderregeln Ende 2023 auslaufen, würde nun wieder die reguläre Anzahl an Kinderkrankengeldtagen pro Jahr gelten. Es ist jedoch vorgesehen, dass der Anspruch auf die Kinderkrankengeldtage 2024 und 2025 erhöht wird. Danach können

- Elternteile in den Jahren 2024 und 2025 jeweils 15 Kinderkrankengeldtage pro Kind beziehen (statt 10),
- Alleinerziehende pro Kind 30 Arbeitstage (statt 20).
- Die Gesamtzahl der jährlichen Anspruchstage pro Elternteil steigt auf 35 Arbeitstage (statt 25)
- und für Alleinerziehende auf insgesamt 70 Arbeitstage pro Jahr (statt 50).

GEPLANTE ÄNDERUNGEN FÜR 2024

ANHEBUNG DES WERTES FÜR GERINGWERTIGE WIRT-SCHAFTSGÜTER

Die Anschaffungs- oder Herstellkosten für geringwertige Wirtschaftsgüter sollen von bisher 800 Euro auf 1.000 Euro angehoben werden.

ANHEBUNG DER FREIGRENZE FÜR GESCHENKE

Aufwendungen für Geschenke an Geschäftspartner dürfen momentan nicht als Betriebsausgaben abgezogen werden, sofern sie insgesamt je Geschäftspartner 35 Euro im Jahr übersteigen. Diese Freigrenze soll auf 50 Euro angehoben werden.

HÖHERER FREIBETRAG FÜR BETRIEBSVERANSTALTUNGEN Aufwendungen für maximal zwei Betriebsveranstaltungen pro Jahr sind kein Arbeitslohn, soweit sie je Arbeitnehmer 110 Euro nicht übersteigen. Dieser Freibetrag soll auf 150 Euro angehoben werden

ANHEBUNG DER VERPFLEGUNGSPAUSCHALEN

Die als Betriebsausgaben oder Werbungskosten abziehbaren Pauschalen für Verpflegungsmehraufwendungen bei Dienstreisen, Auswärtstätigkeit oder doppelter Haushaltsführung sollen angehoben werden: Von 28 Euro auf 30 Euro bei 24-stündiger Abwesenheit von der Wohnung oder ersten Tätigkeitsstätte und von 14 Euro auf 15 Euro für An- oder Abreisetage sowie Tage mit mehr als 8-stündiger Abwesenheit von der Wohnung oder ersten Tätigkeitsstätte.

Herzlichst Gisela Hafner

ARBEIT MIT LIEBE & SORGFALT 2.0

"Nein Chef, so geht das nicht! Wir sollen doch mit Liebe und Sorgfalt arbeiten!" sagt mir eine meiner Mitarbeiterinnen, eine **gestandene** Friseurmeisterin mit **langjähriger** Berufserfahrung. Im ersten Moment stutzte ich, schluckte... und schwieg.

Später fällt mir ein: Darüber müssen wir uns noch einmal unterhalten! Offensichtlich gibt es hier **unterschiedliche** Sichtweisen. Ausgangspunkt des Gespräches war die terminierte Zeit für verschiedene Dienstleistungen. 30 Minuten für einen Männerschnitt sind dieser Mitarbeiterin ebenso zu kurz, wie 45 Minuten für einen Damenhaarschnitt mittlerer Länge.

DER FAKTOR ZEIT

Letztlich wird der Preis für einen Friseurbesuch nicht nach abgeschnittener Haarmenge, sondern nach Zeit kalkuliert. Bei einem Stundensatz von 70 € verteuert sich ein Haarschnitt um 17,50 €, wenn dafür 15 Minuten länger gebraucht werden. Der Hinweis: "wir haben doch genügend Leerlauf" ist trügerisch. Das nächste Mal 15 Minuten schneller und die Kundin fühlt sich abgefertigt.

In dieser schnelllebigen Zeit ist diese auch bei den Kunden wichtiger geworden. Stundenlange Behandlungen beim Friseur werden nur in Ausnahmefällen akzeptiert. Neue Produkte, wie aber auch Arbeitstechniken, folgen diesem Kundenwunsch.

DER FAKTOR MENSCH

Menschen gehen zum Friseur, weil sie **schöner** aussehen und sich attraktiver oder jünger fühlen wollen. Auch wenn in unseren Salons nur der Wunsch nach einer Haarfarbe oder Frisur geäußert wird, dahinter steckt der Wunsch zu **gefallen**, **sexy** und **verführerisch** zu wirken.

Arbeit mit Liebe und Sorgfalt bedeutet keineswegs, das langsam und bedächtig gearbeitet werden muss. Das war früher ein Zeichen für Qualität, heute zählt "der flotte Haarschnitt!" und das bezieht sich auf die Erstellungszeit, wie auch auf die Frisur. Unsere Aufgabe als Friseur:in ist es, den Menschen vorurteilsfrei zu begegnen, offen zu sein, um unser Gegenüber erfühlen zu können und top-optimierend zu beraten und gestalten. Im Netz finden wir genügend gute und bekannte Friseure mit einem guten Ruf, die innerhalb kurzer Zeit top Ergenisse erzielen. Mein Favorit ist @kratkovlasky, wobei mir beim Zuschauen hin und wieder der Atem stockt, das Endergebnis aber fasziniert ... egal ob Jung oder Alt.



DARSTELLUNG

DER FAKTOR GEWINN

Ja – wir müssen Geld verdienen, das ist ebenso legitim wie notwendig. Für unseren Lebensunterhalt und den unserer Mitarbeiter/innen. Der ist im Friseurhandwerk oftmals recht knapp bemessen. Der Gewinn liegt im Einkauf, habe ich einst gelernt. Eine Werbung ist mir in den letzten Tagen aufgefallen: eine Haarfarbe, 100 ml für 1,65 €. Das ist ein Zehntel dessen, was ich bei meinem Lieferanten bezahle. Gewinn, das hat auch mit den Zutaten zu tun, die ich verwende, aber bitte nicht um jeden Preis und das gilt für billig ebenso wie für teuer.

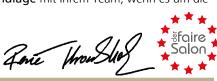
Billigprodukte und Mitarbeiter in der Nähe des Mindestlohnes ergeben einen Preis, den Kunden lieben. Aber das ist **keine** Arbeit mit Liebe und Sorgfalt, weder den Kunden **noch** den Mitarbeitern gegenüber!

DER FAKTOR GEFÜHL

Arbeit mit Liebe und Sorgfalt, das hat auch mit der Aufmerksamkeit, welche ich meiner Kundin schenke, zu tun. Beim Beratungsgespräch mit dem Willen das Beste aus ihrem Typ zu machen, aber auch aufmerksames zuhören, um ihre Wünsche zu verstehen. Ein Mensch vergisst recht schnell, wie die Frisur war, aber er vergisst niemals wie er sich bei Dir gefühlt hat.

Das ist **Arbeit mit Liebe und Sorgfalt 2.0** – angepasst an die Bedürfnisse unserer Menschen, unserer Zeit. Vielleicht eine gute **Diskussionsgrundlage** mit Ihrem Team, wenn es um die Ziele für 2024 geht?

Herzlichst René Krombholz





SCHÖN, DASS IHR DABEI WART! SEMINARE 2023



































































Auch in diesem Jahr durften wir wieder viele von Euch in ihrer Entwicklung unterstützen. Dafür bedanken wir uns von Herzen und freuen uns jetzt schon auf Euch im nächsten Jahr.





schaefer-academy.com **f ©**

SEMINARTERMINE 2024 D/A/CH



07.-09.04. in Dinkelsbühl 29.09.-01.10. in Dinkelsbühl 13.-15.10. in Salzburg/A 20. - 22.10. in Eich/CH

10. – 11.03. in Oberdachstetten 20. – 21.10. in Oberdachstetten

14. - 15.01. in Eich/CH 28. – 29.04. in Dinkelsbühl 01.-02.09. in Eich/CH 27.-28.10. in Dinkelsbühl

23.-24.06. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

21. – 22.04. in Oberdachstetten 03. - 04.11, in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

04.-05.02 in Oberdachstetten 10.—11.03. in Siegburg 15. – 16.04. in Oberdachstetten 05.-06.05. in Eich/CH 08. – 09.07. in Oberdachstetten

09. – 10.09. in Oberdachstetten

06.-07.10. in Siegburg

10.-11.11. in Oberdachstetten & Eich/CH

BFRATUNG & KOMMUNIKATION II:

28. – 29.04. in Oberdachstetten 15.—16.09. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION:

17. – 18.03. in Oberdachstetten 15. – 16.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

19.02. online 07.10. online

22.-24.01. in Eibelstadt 26. - 28.08. in Fibelstadt

04.03, in Oberdachstetten 14.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

14. – 15.04. in Dinkelsbühl 13. – 14.10. in Dinkelsbühl

25. - 26.02. in Dinkelsbühl 10. – 11.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2024:

SPC-Kongress

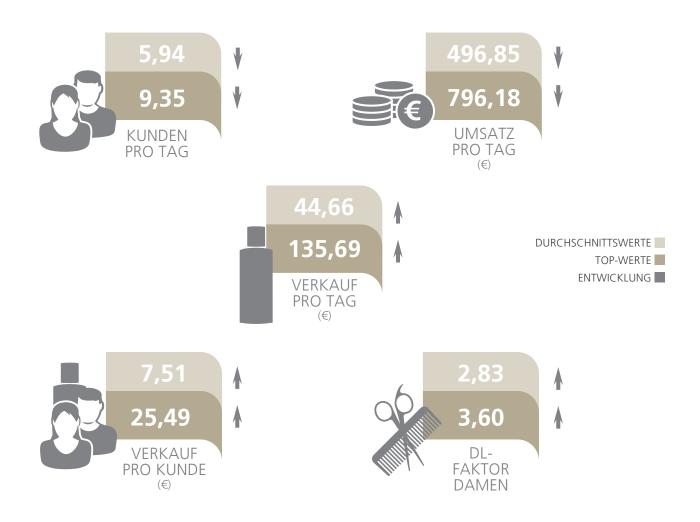
09.-10.06.im Meiser Design Hotel

T.I.M. - team in motion

im Meiser Design Hotel 22.09.

ZAHLEN IM EINBLICK NOVEMBER 2023

WISSENSWERTES



*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 November 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: © mimi / Adobe Stock Seite 19: © TanjaJoy / Adobe Stock