



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
BLEIBEN SIE
IMMER AM BALL

SICHTWEISEN
WER BIN ICH?

RECHTSWELT
KÜNDIGUNG IM
KLEINBETRIEB

BLEIBEN SIE IMMER AM BALL!

40 JAHRE SEMINARE DER CCT GMBH – EINE ERFOLGSGESCHICHTE,
DIE ZUM ERFOLG DER TEILNEHMER VIELES BEIGETRAGEN HAT

40 Jahre cct GmbH!

Unglaublich, wie die Zeit ins Land zieht! 40 Jahre Wissensvermittlung für die Friseurbranche. Kurz nach der Gründung meiner Unternehmensberatung hat es mich schnell gestört, dass es gerade in puncto **Wissensvermittlung**, außerhalb der fachlichen Weiterbildung, am Markt **kaum** Lösungen, aber jede Menge Bedarf, gab.

Angefangen hat alles mit der Aufgabe, Mitarbeiter im Bereich Beratung zu stärken. Mein erster Kunde, Jochen Schlenkrich aus Erlangen, hat sich in seinem Glückwunschvideo noch gut erinnert: „Klaus hat mir gesagt, meine Mitarbeiter müssen ein **Verkaufsseminar** besuchen. Ich habe ihm gesagt, dass es ein derartiges Seminar am Markt jedoch nicht gäbe. Seine Antwort: „Dann schreiben wir eins!“. So war die Idee für das **erfolgreichste** Beratungs- und Verkaufsseminar in der Friseurbranche geboren. Überschlagsweise müssten mindestens **5.000 Friseure** das Beratungs- und Kommunikationsseminar I besucht haben und ihre Beratungsleistung in den Salons **wesentlich** gesteigert haben.

Meine größte Leidenschaft habe ich im Seminarwesen vor allem in der **Steigerung** der **Leistungsfähigkeit** der Unternehmer im betriebswirtschaftlichen Bereich entwickelt. Trotz absolvierter Meisterschulen waren die meisten Friseurunternehmer **nicht** in der Lage, ihre Salons **betriebswirtschaftlich** effizient zu führen und zu steuern. Natürlich lag dies nicht nur an der zum Teil nicht ausreichenden Vermittlung dieses notwendigen Wissens in den Meisterschulen. Es lag auch daran, dass viele Friseurunternehmer auch ihre eige-

nen **umsatzstärksten** Mitarbeiter im Salon waren und die Salonleistung in erster Linie von der eigenen Umsatzleistung abhing. Die unternehmerischen Aufgaben wurden zum Teil stark vernachlässigt, obwohl gerade die Wahrnehmung dieser Aufgaben **viel** wichtiger gewesen wäre. „Dafür habe ich keine Zeit!“ war die Denkweise vieler Unternehmensleiter. Wenn Sie eine Galeere steuern und in den Mannschaftsraum gehen, um mitzurudern, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn Ihre Galeere orientierungslos durch das Meer treibt. Wenn niemand die Galeere steuert, fährt sie führungslos und ist nur ein Spielball von äußeren Einflüssen. Nicht anders ist dies mit Ihnen als Friseurunternehmer. Es geht nicht darum, Zeit für die Unternehmenssteuerung zu haben, sondern sie sich zu **nehmen** und sie zu **organisieren**.

Was mir auch früh ins Auge gefallen ist, war, dass viele Führungskräfte in der Friseurbranche gerade bei der **Mitarbeiterführung** **große** Probleme haben. Auf dieses Thema bereiten die Meisterschulen ihre Absolventen so gut wie überhaupt nicht vor. Und dann **passiert** Führung „im Vorbeigehen“ während der täglichen Arbeit. Keine Kenntnisse der Ziele der Mitarbeiter, keine Einzelgespräche, wenige Teamsitzungen – nur wenn sie „nötig“ sind! So entsteht immer wieder Demotivation, sowohl bei den Mitarbeitern und in der Folge auch bei den Unternehmern. Hier geben unsere Führungsseminare den Führungskräften die **richtigen** Tools an die Hand, um in der Praxis die Mitarbeiter effizienter zu coachen. Idealerweise ist das relativ neu geschriebene Seminar „Talentfinder“ hier eine perfekte Ergänzung, um das Verhalten der Menschen im direkten Umfeld besser zu verstehen und sich besser auf seine Mitmenschen einzustellen.

CHEFGEDANKEN

Ich bin immer noch erstaunt, wie wenige Unternehmer selbst das **Rezeptions- und Organisationsseminar** besuchen, da gerade in der Organisation und in der Terminierung viele Fehler in der Umsatzsteuerung gemacht werden. Mit unserem **Durchstarter-Seminar** wollen wir auch Mitarbeitern mehr unternehmerisches Wissen und Motivation zur eigenen Leistungssteigerung vermitteln. All dies sind Angebote, die Friseure in der Branche in dieser Fülle und Qualität von **keiner** anderen Seminarfirma vermittelt bekommen. Dies erfüllt mich mit **Stolz** und ich hoffe, dass die Unternehmer und Mitarbeiter in der Friseurbranche immer aktiv bleiben, um sich das Wissen für ihren Erfolg anzueignen und erfolgreich umzusetzen.

Ein besonderes **Highlight** waren mit Sicherheit auch unsere **Winter- und Herbstseminare**, bei denen wir unvergessliche Wochen mit vielen Unternehmern und Führungskräften an besonders schönen Plätzen dieser Welt verbringen durften. Alleine daran werden sich viele Teilnehmer immer **gerne** erinnern.

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Trainern bedanken, die mit ihrem Einsatz und ihrer Trainerqualität unsere Seminare so erfolgreich gemacht haben. Ein besonderer Dank gilt den beiden „Köpfen“ **Lisa Aceves** und **Daniela Künzli**, die das gesamte Jahr mit der Planung, Organisation und Vorbereitung der Seminare beschäftigt sind. Und in aller erster Linie ein großer Dank an alle Teilnehmer. Gerade die Friseurbranche ist immer ein sehr lebendiges und emotionales Teilnehmerfeld, wodurch mir und unseren Trainern die Durchführung der Seminare besonders Freude macht. Vielen lieben Dank!

Bleiben Sie immer am Ball!

Herzlichst
Klaus Schaefer



WER BIN ICH?

Authentisch sein – dann wirst Du auch die für Dich passenden Mitarbeiter finden. Und noch viel mehr. Denn auch Dein Salon oder auch Dein Wohnzimmer wird sich **verändern**. Du wirst sehen, wie sich die Einrichtung neu gestaltet. Plötzlich gefällt Dir der Spiegel, der Dich seit langen Jahren begleitet, einfach nicht mehr und schon gar nicht die Farbe an der Wand, etc.

Wer bin ich? Was macht mich aus? Was sind heute meine Werte? Habe ich immer noch das Umfeld, das mich begeistert und täglich mit einem Lächeln in den Tag starten lässt? Soviel vorweg: Es gibt diese Menschen, die all diese Fragen beantworten können und die jeden Tag mit einem **Lächeln** aufstehen, weil sie sich auf ihr Umfeld freuen, weil sie nach wie vor oder in jedem Moment begeistert sind und damit andere begeistern. Ich glaube, es sind aber viel zu **wenige!** Ich darf jeden Tag vielen begeisterten Menschen begegnen und auf dem Weg zu den begeisterten Menschen begegne ich leider viel, viel mehr Menschen, die nicht begeistert sind (von sich). Ich schaue in deren Gesichter und kann kein Lächeln sehen und kein Strahlen. Ich glaube nicht, dass ein Mensch ohne diese Begeisterung, ohne dieses Lächeln, ohne ein Umfeld, das auch seine Begeisterung spürt und teilt, erfolgreich sein kann – ob im Leben ganz allgemein oder im Beruf.

Ich bin zutiefst überzeugt, dass wir alle die **Gestalter** unseres eigenen Universums sind.

Warum sind jedoch so viele Menschen nicht begeistert? Warum fehlt ihnen das Lächeln? Aus meiner Sicht gibt es nur eine Antwort: Sie sind **nicht** authentisch. Sie tun tagtäglich Dinge, die sie nicht sind, die sie nicht aus freien Stücken tun und die sie tun, obwohl sie keine Freude daran haben. Sie verstellen sich, weil sie denken, dass sie damit besser durchs Leben kommen. Ich darf denjenigen sagen: **falsche Richtung!** Es gibt jedoch auch ein klares positives Bekenntnis: Du kannst jederzeit umdrehen und die Richtung ändern. Es liegt einzig und alleine bei Dir selbst!

Wer bin ich? Das ist also der Start in eine wundervolle Reise voller Überraschungen, Weiterentwicklungen, Begegnungen mit neuen Menschen, neuen Gruppen, neuer nie geahnter Talente, die in jedem von uns schlummern. Es werden somit nicht nur die passenden Mitarbeiter zu Dir finden, sondern gleichsam auch viele neue Kunden, die Dich neu entdecken werden, die Deine Persönlichkeit in Deinem Salon wahrnehmen und achten. Die Atmosphäre im Salon wird sich über den Salon hinaus ausbreiten und Dein Image wird sich noch weiter gestalten und über die berühmte Mund-zu-Mund-Propaganda verbreiten.

Es ist immer Deine Wahl, wie Du dem Moment begegnest. Wenn ich Dich beim Lesen dieser Sichtweise noch daran erinnern darf, dass die Sätze wie: „Ich muss doch, weil ...“, oder „Ja das stimmt, aber bei mir ist ...“, oder noch besser, „die anderen haben ja auch ...“, alle ins

ICH BIN ÜBER-
ZEUGT, DASS WIR
ALLE DIE GESTALTER
UNSERES EIGENEN
UNIVERSUMS SIND.

SICHTWEISEN

große Buch der Ausreden gehören.
Dabei fallen mir gleich noch viele andere Themen ein, wie das „Dramadrieeck“ und die Insights-Analyse zur individuellen Persönlichkeit, die Du in hervorragender Art und Weise mit **Lisa Aceves** erarbeiten kannst.

Also entscheide Dich für „**Dich**“ und treffe in jedem Moment die Wahl, dass Du das, was Du tust, mit Begeisterung tust. Dass Du handelst, weil Du handeln willst und weil es zu Dir passt. Verzichte auf alle Dinge, die Dir nicht guttun, die Dich nicht begeistern. **Sei stets authentisch!**

Vielleicht sollte ich noch sagen, dass sich keiner erschrecken soll, wenn er dadurch plötzlich nicht mehr von allen geliebt wird. Das ist nicht schlimm; denn die, die jetzt nicht mehr zu Deinem Weg gehören, haben es in der Tat schon vorher nicht. Wie ein bekannter Poet auch schon gesagt hat: „Ein klares Nein zu den Dingen, die einem nicht guttun, ist auch ein klares Bekenntnis und ein klares Ja zu sich selbst“!

Herzlichst
Torsten Kowalsky



KORALLE



Anregendes und lebensbejahendes
Statement ohne Kompromisse!

- ❖ AUFFRISCHEN VON KUPFERROSÉTÖNEN
- ❖ BLONDVEREDELUNG IN EINEM WARMEN KORALLETON



míee

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

Trendfarbe: Pfirsich

Unser Tipp:

Satter Pfirsich: Koralle pur

Pfirsich im Mix: Koralle + Honig

Pfirsich im Pastell Mix: Koralle + Honig + Clear

Unsere Produkte verändern nicht die Welt,
aber die Menschen die sie benutzen tun es.
Mach Du die Welt traumhaft bunt!

www.míee.de  

EINBLICK 7

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

EAT RIGHT NOT LESS **Endlich wohlfühlen mit der richtigen Ernährung**

Wer kennt es nicht, das Couch Feeling nach dem Mittagessen oder die Heißhunger Attacken nach einem Salat. Heike Stangl ist Salonleitung bei Intercoiffure Kornhair und zertifizierte Ernährungsberaterin, die sich auf das Thema Blutzucker – Verbesserung spezialisiert hat.

Sie zeigt Dir, wie Du Deine Ernährung im Salon verbessern kannst, um in kürzester Zeit mehr Wohlfühl durch ausgewogenere Ernährung zu erreichen. Und das ganze ohne Diät, ohne Ping-Pong Effekt. Dafür lieber mehr vom Richtigen essen und gut fühlen.

06. OKTOBER 2024
10-16 UHR
OBERDACHSTETTEN
250,- €
ZZGL. MWST



HEIKE STANGL

staatl. geprüfte Ernährungsberaterin
und Salonleitung Intercoiffure Kornhair

HEro4me
Heikes Ernährungsoptimierung



Es gab für mich so viele neue Blickwinkel auf den Alltag, so viele neue Erkenntnisse. Die neuen Routinen konnte ich super umsetzen – die Ernährungsumstellung mit deiner Hilfe ist nun Teil meines Lebens 😊 Für mich ohne Verzicht, ohne Stress dafür mit der Tendenz des Gewichts weiter nach unten.

Grit Kaiser-Hanf



Danke für das Weitergeben Deiner Erfahrungen...bin nun viel fitter & beweglicher, kann wieder längere Spaziergänge mit meinem Hund unternehmen und das wichtigste: ich fühle mich viel besser und leichter anstatt träge und schwer. Die Ernährungsumstellung war ein echter Game-changer in meinem Leben...

Anonym



Vorher war ich skeptisch, aber neugierig. Heike hat mich vom ersten Satz an begeistert. Ihre Art, einen mitzureißen und den Willen zu wecken, es selbst einmal auszuprobieren, um zu sehen, ob ich etwas falsch bei meiner Ernährung mache, ist einzigartig. Der Selbsttest mithilfe von Libre 3 (TIP von Heike) hat meine Fehler ans Licht gebracht und ich habe für mich neue Lebensmittel entdeckt, die schmecken und mir guttun. Ich bin begeistert, wie schnell sich der gewünschte Effekt in puncto Blutdruck, Gewicht und Wohlbefinden nur aufgrund einer Ernährungsumstellung eingestellt hat. Es war toll, während des Coachings mit Heike fast täglich so viele umsetzbare Tipps zu bekommen.

Harald Müller



Beste Ernährungsberatung ever. Egal, ob abnehmen, gesünder ernähren, sämtliche Intoleranzen, mehr Energie... mit Heike ist man in den besten Händen und vor allem nicht allein gelassen. Kann ich von ganzem Herzen nur empfehlen!

Lisa Aceves



Ich hab viel gelernt über meinen Körper, über unsere Lebensmittel, wie man sich gesund und immer satt ernähren kann und nebenbei noch überflüssige Kilos verliert.

Anonym

DAS EVENTHIGHLIGHT

60. SPC-KONGRESS

25.– 26. MAI 2025

EVENT

Taucht ein in eine Welt voller Kreativität, Wissen und Gemeinschaft. Der SPC-Kongress ist das Highlight des Jahres für Friseurunternehmer, die ihre Leidenschaft für das Handwerk vertiefen und ihr Unternehmen auf das nächste Level bringen wollen. Erlebt fesselnde Workshops, hochkarätige Referenten und unvergessliche Momente. Lasst Euch inspirieren und kehrt mit frischen Ideen, gestärktem Wissen und neuer Energie in Euren Salon zurück.

Die Highlights am SPC-Kongress:

- Hochkarätige externe und brancheninterne Referenten
- interaktive Workshops
- Exklusives Ambiente und Networking auf höchstem Niveau
- Unvergessliche Momente und frische Ideen für Euren Salon

Zitat eines Teilnehmer:

Eine wundervolle Erfahrung, es war perfekt von der Planung, der Stimmung, der Wissensvermittlung. Einfach alles war gut durchdacht und hat sehr Spaß gemacht 😊 Danke Danke Danke

MELDET EUCH
NOCH HEUTE AN
UND SICHERT EUCH
EURE PLÄTZE!





Die Marke Maletti umfasst in ihrem Portfolio Einrichtungslinien für Friseure, die von den größten Designern der Welt entworfen wurden.



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/

ERFÜLLE DEINE WÜNSCHE UND DIE DEINER KUNDEN

Stell Dir vor, Du hast drei Wünsche frei.
Und stell Dir vor, Du kannst Dir mit einer Aktion diese Wünsche erfüllen.
Dann bist Du hier genau richtig!

Wunsch 1: Stammkundenverluste reduzieren und Neukunden binden
Mit der Aktion „Wünsch Dir was“ bleiben Deine Stammkunden treu.
Durch einen individuellen und ausführlichen Austausch sowie maßgeschneiderte Angebote schaffst Du eine einzigartige Kundenerfahrung, die Kunden an Dich bindet und zu wiederholten Besuchen motiviert.

Wunsch 2: Dienstleistungsfaktor steigern
Die Aktion „Wünsch Dir was“ deckt die Bedürfnisse Deiner Kunden auf.
Erfahre ihre Wünsche und biete passgenaue Dienstleistungen an. Das steigert die Zufriedenheit und Qualität Deines Services und erhöht den Dienstleistungsfaktor.

Wunsch 3: Verkaufsumsatz erhöhen
Gezielte Produktempfehlungen während der Beratung sind zentral bei „Wünsch Dir was“. Individuelle Beratung und abgestimmte Produktvorschläge erhöhen den Mehrwert für Kunden und steigern Deinen Umsatz.
Nutze die Chance, hochwertige Pflegeprodukte und Styling-Tools zu empfehlen.

Warum soll es nur beim Wünschen bleiben, wenn Du sie Dir erfüllen kannst!

Deine Schaefer Graphics

EIN NEUANFANG FÜR DEINE KUNDEN

WÄHLE DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV!

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

Wähle das Layout, das Dir am besten gefällt.

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der
Schaefer Graphics & Solutions

LOS GEHTS!



Nº. 1



Nº. 2



Nº. 3



Wir erfüllen Deine Haarträume

Genieße eine kostenfreie und vollumfängliche Beratung.
Wir nehmen uns gemeinsam Zeit,
Deine Wünsche neu zu verstehen und
sie perfekt umzusetzen.

Weil Du uns wichtig bist:
Vereinbare Deinen Termin!

**Logo
Salon**

Logo Salon

Musterstraße 7
78056 Musterort
Tel. 071 2344455
www.musteradresse.de

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



Gutschein für
Frau/Herr XY
über eine kostenfreie und
vollumfängliche Beratung

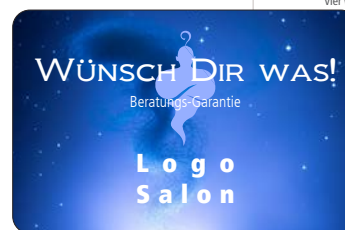
Lieber Frau/Herr xy,

Freuen Sie sich noch mehr auf Ihren nächsten Besuch bei uns im Salon. Hier dreht sich alles um Sie und Ihre Schönheit. Deshalb bieten wir Ihnen etwas Besonderes an, um unsere Wertschätzung für Ihre Treue zu zeigen. Ihr nächster Besuch bei uns wird wie ein Neuanfang sein. Wir möchten sicherstellen, dass Ihre Wünsche und Vorstellungen vollständig von uns verstanden und perfekt umgesetzt werden. Aus diesem Grund schenken wir **Ihnen eine kostenfreie und vollumfängliche Beratung**.

Wir nehmen uns gemeinsam Zeit, um Ihre Schönheitsträume Wirklichkeit werden zu lassen. Ihr Vertrauen bedeutet uns sehr viel. Deshalb ist es unser Ziel, dass Sie jedes Mal ein unvergessliches Erlebnis bei uns haben und Sie vor Begeisterung strahlen. Wir freuen uns darauf, Sie bald wieder bei uns begrüßen zu dürfen und gemeinsam Ihre Wünsche nach bester Beratung umzusetzen.

Ihr Team von
SALON

Wir danken Ihnen, dass Sie zu den Kunden sind. Infolgedessen kann jeweils Ihre Bewertung, um die Qualität Ihrer Dienstleistungen zu verbessern. Wir geben Ihre Daten niemals weiter und verwenden sie ausschließlich für die Zwecke der Werbung für die Zukunft zu verknüpfen. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an kontakt@musteradresse.de



Bei Ihrem nächsten Termin, innerhalb von vier Wochen, erhalten Sie x € als Dankeschön.

Name

Mitarbeiter

Ihr Nachname:

Wir freuen uns auf Sie!

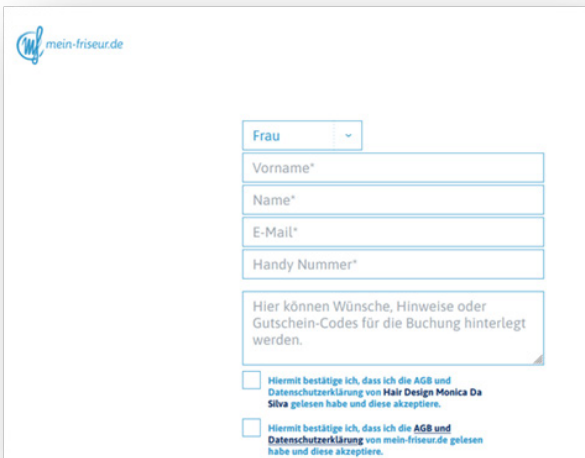
Musterstraße 7
78056 Musterort
Tel. 071 2344455
www.musteradresse.de

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

NO SHOWS- DEIN GUTES RECHT

Du hast alles für Deinen Kunden vorbereitet, der online eine vollumfängliche Typveränderung gebucht hat. Doch er erscheint nicht zum vereinbarten Termin. Jetzt ist es unmöglich, dieses Zeitfenster so kurzfristig mit einem anderen Kunden und dem geplanten Umsatz zu füllen. Jetzt erinnerst Du Dich an Deine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die Du glücklicherweise beim Online-Timer hinterlegt hast, um eine Termin-Ausfall-Gebühr zu verlangen.

Hast Du doch hinterlegt, oder? Wenn nicht, ist es jetzt höchste Zeit, dies einzubinden und Deine Geschäfte für alle Eventualitäten zukünftig zu schützen.



mein-friseur.de

Frau

Vorname*

Name*

E-Mail*

Handy Nummer*

Hier können Wünsche, Hinweise oder Gutschein-Codes für die Buchung hinterlegt werden.

Hiermit bestätige ich, dass ich die AGB und Datenschutzerklärung von **Maie Design Monica Da Silva** gelesen habe und diese akzeptiere.

Hiermit bestätige ich, dass ich die AGB und Datenschutzerklärung von **mein-friseur.de** gelesen habe und diese akzeptiere.

Fragst Du Dich nun, wie Du das „Aktiv-Kästchen“ in Deinen Online-Timer bekommst? Ganz einfach! Kontaktiere uns und wir kümmern uns darum, es für Dich einzubinden. Die einzige Voraussetzung, die Du hierfür erfüllen musst, ist, dass Deine AGB bereits auf Deiner Homepage eingepflegt sind. Natürlich kannst Du weiterhin jederzeit Änderungen an Deinen AGBs auf Deiner Homepage vornehmen, und sie werden automatisch auf der Online-Timer-Plattform aktualisiert.

Hast Du noch keine AGB auf Deiner Homepage und weißt nicht genau, wie Du diese verfassen sollst? Schaefer Consulting hat eine Grundform für allgemeine Geschäftsbedingungen – exklusiv für Friseure – erstellt, die Du an Deinen Salon anpassen kannst, um eine rechtliche Grundlage zu bilden.

Scanne den QR-Code und lade Dir kostenfrei die Vorlage herunter:



Sichere Dir jetzt Deine rechtliche Absicherung und vermeide unnötigen Ärger. Bei Fragen sind wir gerne für Dich da.

Dein Team von
Schaefer Digital

KÜNDIGUNG IM KLEINBETRIEB

RECHTSWELT

Friseursalons werden in aller Regel mit einer Mitarbeitenden-Anzahl unter 10 Personen geführt. Bei Filialisten trifft dies nicht zu, vor allem, wenn sie unter einer zentralen Führung stehen, welche alle Filialen in eine gleichartige Vorgabe und ein Controlling stellen. Hier neigen die deutschen Arbeitsgerichte dazu, diesen Filialverbund als Einheit anzusehen und ihnen die Vorteile eines Kleinbetriebes abzuerkennen.

Als Kleinbetrieb gelten Salons mit weniger als 10 Beschäftigten, wobei eine Teilzeitkraft von bis zu 20 Wochenstunden als 0,5 Mitarbeitender zählt. Mitarbeitende mit mehr als 20 und bis zu 30 Wochenstunden werden als 0,75 Mitarbeitende gezählt. Darüber hinaus gelten sie als Vollzeitarbeitskräfte. Auszubildende, Praktikanten sowie der Geschäftsführer werden bei der Erfassung nicht berücksichtigt. Eine Ausnahme gibt es nur für die IHK Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen, wo es noch einen Kündigungsschutz gibt, sofern Ende 2003 mehr als 5 Beschäftigte tätig waren und diese auch immer noch sind.

In einem Kleinbetrieb sind „fristgerechte Kündigungen aus wichtigem Grund“ ohne Angabe von Gründen möglich; bei

fristlosen Kündigungen hingegen nicht. Eine Sozialauswahl ist nicht vorgeschrieben, trotzdem darf der Arbeitgeber die sozialen Aspekte nicht außer Acht lassen. Dies kann in einem internen Vermerk festgehalten werden. Obwohl Gekündigte in einem Kleinbetrieb keinen Kündigungsschutz genießen, haben sie die Möglichkeit bei dem zuständigen Arbeitsgericht ein Kündigungsschutzklage einzureichen. Dies muss innerhalb von 2 Wochen ab Kündigung geschehen. Das Arbeitsgericht wird dann in einer ersten Anhörung (Sühnetermin) prüfen, ob die Klage zu Recht besteht oder nicht. Für die Wahrnehmung dieses Termins besteht keine Anwaltspflicht. Bringt allerdings der / die Gekündigte einen Anwalt ins Spiel, empfehlen wir, sich ebenfalls durch einen Anwalt vertreten zu lassen.

Also, liebe Kleinbetriebler, Eure Salongröße hat bestimmte Vorteile, nutzt sie, trifft aber trotzdem begründbare Entscheidungen.

Herzlichst
Bernd Werner



KENNST DU DEINEN BREAK-EVEN-POINT?

In letzter Zeit habe ich an einigen unserer Seminare teilgenommen und mitgewirkt. Was mich immer wieder überrascht hat: Der kleinste Teil aller Saloninhaber hat seine Zahlen im Blick. „Ich hasse Zahlen“ - diese Aussage dürfte einigen von Euch bekannt vorkommen. Der Break-Even Point, auch Gewinnschwelle genannt, ist für viele ein Fremdwort – und das sowohl bei Existenzgründern als auch bei langjährigen Unternehmern.

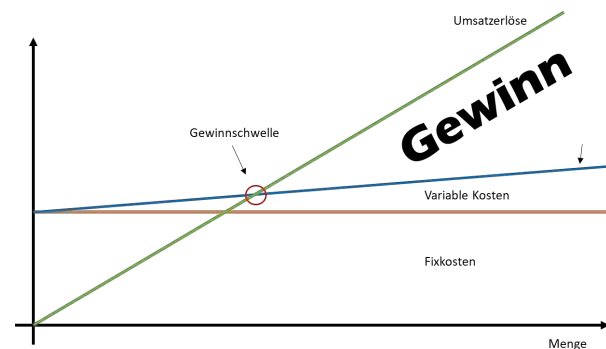
Es steht außer Frage, dass neben hohem fachlichem Können auch ein gewisses kaufmännisches Knowhow erforderlich ist, um das eigene Unternehmen stetig voranzubringen. Aber wie sieht es denn bei Dir aus? Kennst Du Deinen salonspezifischen Break-Even Point oder hast Du gerade nur Fragezeichen im Kopf? Wenn letzteres zutrifft, dann lies hier gerne weiter! Denn jetzt erfährst Du alles, was Du zu dieser Zahl wissen musst:

Es geht um Kosten – klar, die fallen in jedem Unternehmen an. Dabei unterscheiden wir immer fixe und variable Kosten. Fixe Kosten sind Kosten, die unabhängig von der Ausbringung - also in Deinem Fall unabhängig von der Anzahl der bedienten Kunden – in gleicher Höhe anfallen. Sie sind in der Regel Gemeinkosten, die anfallen um Deinen Salon betriebsbereit zu halten, z.B. Miete oder Versicherungen.

Variable Kosten hingegen sind Kosten, die sich in Abhängigkeit von Deiner Ausbringungsmenge (Kundenanzahl) verändern. Im Friseursalon sind das die Materialkosten.

Die Gewinnschwelle (BEP) bezeichnet den Punkt, an dem die Umsatzerlöse (netto) und Kosten gleich hoch sind. Damit Du

in Deinem Unternehmen wirtschaftlich arbeiten kannst und in der Gewinnzone landest, muss Dein Gesamtumsatz definitiv höher sein als die Kosten, die in Deinem Unternehmen anfallen. Du musst also kostendeckend wirtschaften und oberhalb der Gewinnschwelle landen. Hier steigen nämlich nur noch die variablen Kosten proportional zum Umsatz. Das bedeutet: Je mehr Kunden Du bedienst, desto höher ist Dein erwirtschafteter Umsatz und somit auch Dein Gewinn, allerdings fällt auch mehr Material an – Versicherungen und Miete steigen deshalb nicht weiter an.



Wirtschaftlich zu arbeiten wird schwierig, wenn Du den Break-Even Point für Dein Unternehmen nicht kennst. Du fischst sozusagen im Trüben und hoffst darauf, dass Dein Umsatz ausreicht und am Ende des Monats „etwas übrig bleibt“.

Am besten ist es, in Deinem Salon für jeden Mitarbeiter seinen spezifischen BEP zu berechnen. Das ist sozusagen unerlässlich, damit jeder Mitarbeitende weiß, welche Leistung sie oder er erbringen muss. Je klarer Ziele definiert und kommuniziert

MELDE DICH AN!
CHEFSEMINAR I &
DURCHSTARTER
09845/989100
schaefer-academy.com

werden, desto besser können sie erreicht und überprüft werden. Dabei kannst Du vom notwendigen Jahresumsatz bis hin zum Tagesumsatz alles errechnen.

Lass uns hierzu mal ein Beispiel machen:

Nehmen wir an, Dein Salon beschäftigt insgesamt zwei Stylisten, beide arbeiten in Vollzeit.

Kosten	Stylist 1	Stylist 2
Bruttolohn pro Monat	2.450,00 €	2.900,00 €
+ Lohnnebenkosten (25%)	612,50 €	725,00 €
= Lohnkosten gesamt pro Monat	3.062,50 €	3.625,00 €
x 12 Monate		
= Lohnkosten gesamt pro Jahr	36.750,00 €	43.500,00 €
+ Gemeinkosten	20.000,00 €	20.000,00 €
= Fixkosten	56.750,00 €	63.500,00 €
+ Ware (ca. 12 % vom Nettoumsatz)	7.738,64 €	8.659,09 €
= jährlich benötigter Nettoumsatz	64.488,63 €	72.159,09 €
= jährlich benötigter Bruttoumsatz (+19%)	76.741,47 €	85.869,32 €
/ 10,5 Monate (12 Monate - Urlaub, Krankheit)		
= Mindestbruttoumsatz pro Monat	7.308,71 €	8.178,03 €
/ 20 Arbeitstage		
= Mindestbruttoumsatz pro Tag	365,44 €	408,90 €

Gemeinkosten fallen in Höhe von 40.000 EUR pro Jahr an (diese werden zu gleichen Teilen auf beide Arbeitskräfte aufgeteilt), die Materialkosten betragen laut BWA 12%.

Anhand dieser Rechnung, weißt Du genau, wie viel Umsatz jeder Mitarbeitende mindestens generieren muss, um zumindest kostendeckend zu arbeiten. Du musst neben den Gemeinkosten zusätzlich auch noch einen Mindestgewinn hinzuaddieren, den jeder Mitarbeitende mindestens durch seinen Umsatz erwirtschaften muss. Das ist selbstverständlich unerlässlich, um Gewinne bzw. Rücklagen bilden und - als Einzelunternehmer - Privatentnahmen tätigen zu können.

Möchtest Du jetzt noch mehr über Zahlen wissen oder auch Deinen Mitarbeitenden einen tieferen Einblick gewähren, empfehle ich Dir unsere Seminare „Durchstarter“ und „Chefseminar I“!

Ich wünsche Dir viel Spaß bei der Berechnung Deines eigenen Break-Even Points und vor allem viel Freude beim Durchblicken! 😊

Herzlichst
Natalie Billenstein



SEMINARTERMINE 2024 D/A/CH



CHEFSEMINAR I:

29.09.–01.10. in Dinkelsbühl
13.–15.10. in Salzburg/A
20.–22.10. in Eich/CH

CHEFSEMINAR II:

20.–21.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

01.–02.09. in Eich/CH
27.–28.10. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

03.–04.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

09.–10.09. in Oberdachstetten
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:

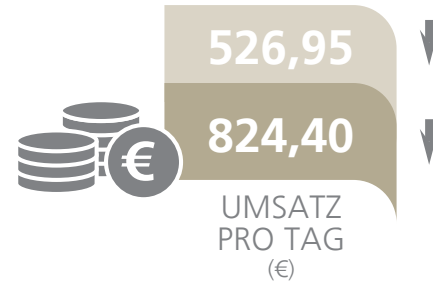
60. SPC-Kongress

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

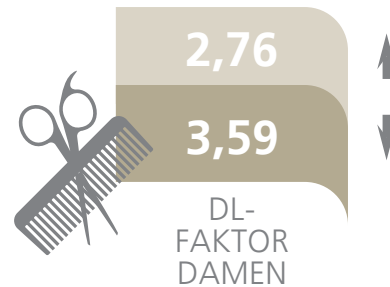
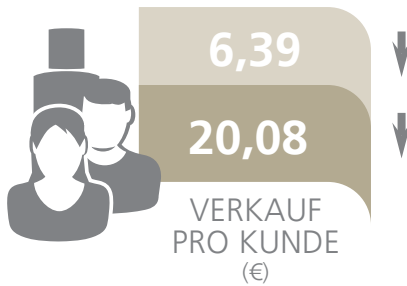
Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com  

ZAHLEN IM EINBLICK JULI 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 Mai 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: © Miha / Adobe Stock
Seite 6-7: © robert / Adobe Stock
Seite 18: © hanahal / Adobe Stock