

# **MARKTLÜCKE-Inhaltsverzeichnis 2009**

## **(Einschließlich CHEFSACHEN)**

### **Branchen, Politik und Gesellschaft**

Ausgabe/Seite

Nachlese zu Haupt- und Nebenerwerbsbetrieben	1/4
ZV Friseurhandwerk bleibt im Zentralverband des Handwerks	1/8
Aufgaben des IVF werden künftig im IKW weitergeführt	1/9
Begleitwort zur gegenwärtigen Wirtschaftskrise (von Abraham Lincoln)	2/1
Ansehen und Anerkennung des Friseurberufes	2/2
Branchenanalyse der Volksbanken Raiffeisenbanken	3/1
Zur Lage der (Friseur-)Wirtschaft	3/4
Mehrwertsteueraktion	3/11
Was ist eigentlich Eigentum?	4/1
Subventionen mit Hilfe des Insolvenzgeldes	4/4
Sozialhilfe für Unternehmer	9/1
Der Umfang der Schattenwirtschaft	9/14
Verschlungene Warenwege – mit einem Leserbrief von Reinhold Wild	9/15
Friseurlehre – Sackgasse oder Karriereweg	10/7
Duale Ausbildung sichert Qualität?	12/1
Was ist zu tun – eine Immunisierungstherapie	12/5
Zusammenhängendes aus der FAZ	12/12

### **Bücher, Medien und Veranstaltungen**

Sind fast alle Friseure und Friseurinnen Giftmischer?	1/5
Das interessante Buch: Die zehn Gebote für ein gesundes Unternehmen	2/12
Top Hair Trend & Fashion Days 2009	5/10
„Top-Cut“ bei VOX – von Manfred Schmock	5/11
Der Friseur verliert seine soziale Funktion – zu einem Artikel im „Tagesspiegel“	6/2
„Straße der Friseure“ zu einem Artikel aus dem „Hamburger Abendblatt“	6/5
„Steuerfahnder rücken mit neuer Software an“ – zu einem Artikel in Impulse	6/8
Offener Brief an CLIPS wegen 17.500 € -Unternehmen	6/9
Inhaltsverzeichnis: „Viel Erfolg im Umgang mit Friseurkunden“ Band 2	6/14
Das interessante Buch: The long tail – Der lange Schwanz	7-8/20
Multiaktive Leistungsgesellschaft – Betrachtung zu einem Begriff aus dem Buch: „Deutschland 2020“ von Horst Opaschowski	10/9
Bis der Laden läuft – Betrachtungen zu der Fernseh-Sendereihe von VOX	10/11
„Sie möchten bald Kinder“ – eine FAZ Reportage	11/8, 12/2

### **Einkauf von Produkten und Dienstleistungen, Lieferanten**

Salami in Douglas-Parfümerien	1/10
Erneuter Besuch bei Douglas	2/4
Markenartikel beim Friseur	2/6
P&G und Wella ändern Vertriebskonzept	2/9
Großhandelsrabatte	2/9
Bonus-Schecks - programmierter Einkauf von Ärger	2/11
„Offenes Schreiben“ an die Lieferanten der Friseure	4/11
Schwarzkopf als „Neue Heimat“	5/12
Firmen-PR am Beispiel L’Oreal	6/7
Die Zulieferstruktur folgt der Abnehmerstruktur	9/13
Wareneinsatz und Warenverkauf	11/12
„Friseur exklusiv“ für Nail-Designerinnen	12/10

## Kennzahlen, Benchmarking, Betriebsvergleiche, Planung

Einkommen und Kaufkraft	2/4
Wirtschaftsprognosen und Ergebnisse 2008	3/1
Kennzahlen als Richtzahlen (ein aktueller Kommentar zu einem Interview 1974)	3/2
Betriebswirtschaftliche Aspekte bei Umsatz- und Gewinnverproben bei einer Steuerprüfung	4/9
Planung 2010 – ein einfaches Modell	9/5

## Kundenbeziehungen\*

Beratungsdiebstahl	1/11
Stichwort: Wunschtermine	1/12
Mitgeschriebene „merkwürdige“ Sätze eines Verkaufstrainers	2/6
Allergietests auf dem Prüfstand	3/5
Etwas zur Beratung aus dem Parfümerie Journal	3/6
Ein Muster-Brief an Neubürger von Thomas Krieg	3/8
Vom Verkäufer zum Berater	3/10
Die nette Kundin	4/2
Der 11. Tipp zu mehr Kundenorientierung	5/1
Dienstleistungen mit Liebe – von René Krombholz	5/2
Haarausfall bei Krebstherapie – Wer hilft?	6/11
Testkundenbesuche – mit einem Original-Testkundenbericht	7-8/17
Stichwort: Kundennähe	7-8/19
Liebe Mitarbeiter, erklärt, was Ihr macht	9/12
Ladenöffnungszeiten und Annahmeschluss	10/10
Cent-Bilanz – Wer kassiert das, was die Kunden zahlen?	11/4
Gute Beispiele für schlechtes Beschwerdemanagement	11/9

## Markt und Marketing

Gefährlicher Unsinn über Marktentwicklungen	1/1
Aktueller denn je: Rezessionsmarketing	1/2
Markenartikel beim Friseur	2/6
Preispolitik: fragwürdige Vergleiche	2/7
Fachliche Qualität von Friseurdienstleistungen (von Hans Wolf)	2/10
Werbetipps	4/12
Der Friseur verliert seine soziale Funktion – zu einem Artikel im „Tagesspiegel“	6/2
„Straße der Friseure“ zu einem Artikel aus dem „Hamburger Abendblatt“	6/5
Qualität – verkauft sich schlecht?	6/6
Testkäufer bei Apotheken - ein Vorbild?	6/10
Siegfried Weiser – La Biosthetique zur Marktsituation	6/12
Ihr guter Ruf – von René Krombholz	7-8/10
30 % Neukunden durch das Internet - von Knuth Arndt	7-8/11
Marktentwicklungen: Straßencafé-Effekt	9/13
Der Wegwerf-Kunde – ein Artikel aus dem Jahre 1993 neu aufgetischt	10/4
Die gute Idee - aus einem Kaufhaus-Prospekt	10/10
Stichwort: Äußere Optik	11/2
Marktentwicklungen	11/10
Marktforschung: Wo lassen Sie Ihre Haare schneiden?	12/4
Sind Sie noch offline? – von Stephan Klein	12/9

## **Menschenführung und Personalpolitik**

„Ältere Mitarbeiterinnen“ – Was ist aus ihnen geworden? . . . . .	2/8
Hilf Dir selbst, dann helfen Dir auch die anderen – Kurt Bliss zur Ausbildung . . . . .	3/7
Arbeitsmarktstudie „Motivation und Karriereperspektiven“ von Raphaela Kirschnick und Knuth Arndt . . . . .	5/8
„Industrielle Ausbildung im Friseurhandwerk“ . . . . .	6/16
Ausbildung 2009 . . . . .	7-8/13
Lernfelder, Chance oder Untergang der Berufsschule – aus „Lehrer im Berufsbild Körperpflege“ . . .	10/8
Wie viel Trinkgeld bekommt ein Friseur?	
Das wollte ein Richter im Internet wissen – eine interessante Fundsache . . . . .	10/12
Leistungslohn in der Praxis . . . . .	11/11

## **Steuern und Beiträge, Recht**

Änderungen bei der Berufsgenossenschaft . . . . .	1/5
Steuerprüfungen – neue Entwicklungen . . . . .	1/7
Etwas zu Hartz IV und Kurzarbeitergeld . . . . .	1/12
Finanzkontrolle Schwarzarbeit besucht Friseurbetriebe . . . . .	2/5
Aktuelles zu Steuerprüfungen . . . . .	4/3, 11/6
Niedrigerer Mehrwertsteuersatz für Friseurdienstleistungen . . . . .	4/5, 5/4, 6/4, 7-8/1, 9/3, 9/6, 10/5, 11/5, 12/3
Ein altes Versprechen – Schreiben des SPD-Präsidiums zur MwSt. . . . .	4/7
Handeln bevor der Kittel brennt - von Kurt Bliss zu Steuerprüfungen . . . . .	4/8
Betriebswirtschaftliche Aspekte bei Umsatz- und Gewinnverpubung bei einer Steuerprüfung . . . . .	4/9
„Steuerfahnder rücken mit neuer Software an“ – zu einem Artikel in Impulse . . . . .	6/8
Neuartige Betriebsprüfungen der Rentenversicherung . . . . .	6/16
Tariflohnsituation in „friseur-news.de“ . . . . .	11/6
Steuerprüfungen - Fallen im Kassensystem . . . . .	12/9

## **Unternehmensführung und Management**

Sind Sie auf Empfang? (bei Vorträgen) . . . . .	2/11
Gute Tipps . . . . .	2/12
„Was Trainer nicht können trainieren sie nicht“ . . . . .	3/3
Wenn Chancen auf Schwächen treffen . . . . .	6/1
Wirtschaftsethik im Trend? . . . . .	6/13
Werner Schalk zur Betriebsblindheit . . . . .	6/16
Persönlichkeitsbildung und Planung . . . . .	9/6
Das Spiel des Lebens und seine Regeln – „Leitwege“ . . . . .	9/11
Management hochkonzentriert – jetzt in <a href="http://www.menschenimsalon.de">www.menschenimsalon.de</a> . . . . .	10/1
Was ist zu tun – eine Immunisierungstherapie . . . . .	12/5

\*Viel mehr über „Kundenbeziehungen“ mit 200 behandelten Stichwörtern in:

### **Viel Erfolg im Umgang mit Kunden**

Band 1 und 2

Zu haben nur beim MARKTLÜCKE-VERLAG



Zurück an

per Fax: **06 21 - 8 77 88 30**

Telefon: 06 21 - 8 77 88 19

eMail: info@marktluecke-verlag.de

MARKTLÜCKE VERLAG

Amelie Fiehler

Besselstraße 8

68219 Mannheim

*Auslieferung Band 2:  
Voraussichtlich Anfang 2010*

**Ja,** wir möchten Band **2** mit weiteren 97 bearbeiteten Stichwörtern zu

## Viel Erfolg im Umgang mit Friseurkunden

Zutreffendes  
ankreuzen

1. Wir bestellen hiermit Band **2**  
in einem Ordner mit weiteren 97 Stichwörtern und neuen Checklisten  
wieder zu einem Subskriptionspreis von 35,- € zzgl. Porto und MwSt.

oder

2. Wir haben Band **1** noch nicht und bestellen deswegen das  
komplette Paket bestehend aus Band **1** 39,- € + Band **2** 35,- €  
zum Subskriptionspreis von 74,- € zzgl. Porto und MwSt.

**Achtung:** Die Subskriptionspreise gelten bei Bestellung bis zum 31.12.2009

Name: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_