



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
MITEINANDER
ARBEITEN UND FEIERN!

SICHTWEISEN
DIE DNA DEINES
UNTERNEHMENS

DARSTELLUNG
WERDEN SIE ZUM
LIEBLINGS-ITALIENER

CHEFGEDANKEN

Die Krönung ist unser **Team-Event im Ausland**, das wir in der Regel alle zwei bis drei Jahre durchführen und dort bevorzugt eine griechische Insel entdecken und gemeinsam eine **spannende und lehrreiche Woche** verbringen. Fern von der Heimat sprechen wir darüber, was wir im normalen Berufsalltag **besser** machen können, ohne dass wir von eben diesem ständig **unterbrochen** werden. Es stehen dort aber auch gemeinsame Unternehmungen, Spiele-Events und viele gemeinsame Abende mit jeder Menge kommunikativem Austausch auf dem Programm. Der für mich **wichtigste** Aspekt dieser Firmenreise ist der des **gegenseitigen** Kennenlernens. In dieser Woche entstehen **echte** Bindungen und eine tolle Basis für eine überdurchschnittliche Firmenatmosphäre, die alle Besucher unseres Hauses immer wieder zu spüren bekommen und uns auch genauso bestätigen.

Wenn Sie jetzt sagen, eine Woche ist uns zu aufwändig oder eine Auslandsreise ist im Zeitalter von Corona noch zu riskant, dann organisieren Sie doch ein verlängertes Wochenende, oder drei Tage rund um einen Feiertag. So machen wir es in diesem Jahr und planen für den Herbst ein **mehrtägiges** Event in Bayern.

Ich freu mich riesig drauf und weiß auch, dass der Großteil unseres Teams nach der langen Corona-Pause es gar nicht mehr erwarten kann, dass wir endlich wieder einige Tage **außerhalb** unseres Arbeitsorts miteinander verbringen, um uns auszutauschen, zu verbessern und zu feiern.

Ich wünsche Ihnen auch weiterhin ein tolles 2022 und viel Freude mit Ihren Mitarbeitern!

Herzlichst
Klaus Schaefer



(D)EIN UNTERNEHMENSLEITBILD – DIE DNA (D)EINES UNTERNEHMENS

In meinem vergangenen Artikel „Dauerhafte Sichtbarkeit = Erfolg“ (EinBlick No. 359; Dezember 2021) habe ich Dir die Frage gestellt, ob Du, und somit auch Dein Unternehmen, ein **Leitbild**, nach dem Du tagtäglich lebst und handelst, hast. Warum (D)ein Leitbild für (D)einen Erfolg und (D)eine PR wichtig ist, möchte ich Dir nun **ausführlicher** erläutern.

Als erstes sollten wir jedoch definieren, was ein Unternehmensleitbild **eigentlich** ist. Es beschreibt die **Ziele**, Grundprinzipien und das **Selbstverständnis** eines Unternehmens. Dabei fasst es vergleichbar mit einem Leitfaden die **Werte, Regeln und Grundsätze** zusammen, an denen sich alle Angehörigen eines Unternehmens bei allen Handlungen orientieren sollen. Per Definition erklärt das Unternehmensleitbild, wofür ein Unternehmen steht, was es erreichen will und wie es auf seine Ziele hinarbeitet. Es beschreibt dabei die Mission, die Vision sowie die angestrebte Unternehmenskultur und Unternehmensphilosophie und bildet damit die **Basis** der **Corporate Identity**. Somit hast Du es als Unternehmer **selbst** in der Hand, wie Dein Unternehmen von Kunden, Geschäftspartnern und (potenziellen) Mitarbeitern **gesehen** werden soll.

In der Innen- und Außenwirkung hat ein Unternehmensleitbild folgende Funktionen: Das Unternehmensleitbild soll dabei für ein **positives** Image in der Öffentlichkeit sorgen. Es wirkt aber nicht nur nach außen. Die Innenwirkung ist maßgeblich an der **Wahrnehmung** eines Unternehmens am Markt beteiligt. Das Leitbild stellt nicht nur den Rahmen dar, in dem die Unternehmensführung agiert und ihre Entscheidungen trifft. Es sorgt gleichzeitig dafür, dass Deine Mitarbeitenden sich mit dem

Unternehmen **identifizieren**, ihrer Arbeit motiviert nachgehen und auch verstehen, warum sie die Dinge auf eine bestimmte Art und Weise tun. So entsteht eine Unternehmenskultur, die von Deinen Mitarbeitenden glaubhaft und wirksam in die **Öffentlichkeit** getragen wird.

Und warum ein Unternehmensleitbild so wichtig ist, möchte ich Dir kurz und knapp zusammenfassen.

EIN UNTERNEHMENSLEITBILD ...

- ... SCHAFFT EIN WIR-GEFÜHL.
- ... MOTIVIERT ZU HANDELN UND EXTRAMEILEN ZU GEHEN.
- ... SCHWEISST ZUSAMMEN, WENN'S DRAUF ANKOMMT.
- ... GIBT DIE RICHTUNG VOR.
- ... SCHAFFT VERANTWORTUNG, VERSTÄNDNIS UND PERSPEKTIVEN.

Auch wir bei Schaefer Consulting haben unser Unternehmensleitbild, nach dem wir **tagtäglich** leben und handeln. Und zugegebenermaßen ist uns dies auch enorm wichtig. So erhält beispielsweise jeder neue Mitarbeitende an seinem ersten Tag in unserem Unternehmen ein **Mitarbeiterhandbuch**, in dem unser Unternehmensleitbild niedergeschrieben, definiert und erklärt wird. Die **wichtigsten** Grundsätze hängen ebenfalls im Firmengebäude an den Wänden und mehrmals im Jahr findet eine interne **Philosophie-Schulung** statt, in der unser Firmengründer Klaus Schaefer allen neuen und auch interessierten langjährigen Mitarbeitern dieses Unternehmensleitbild erklärt. In den vergangenen Jahren mussten wir jedoch auch feststel-

len, dass manche Geschäftspartner und Mitarbeiter nicht zu unserem Unternehmensleitbild passen. Aber auch dies ist für uns **absolut** in Ordnung und wird von uns akzeptiert. Denn es muss nicht immer Jeder zu uns passen. So ist nun mal das Leben 😊 Wer jedoch gemeinsam mit uns und unserem Unternehmensleitbild leben will, ist hingegen herzlich Willkommen einen Teil seines und unseres Lebens gemeinsam zu gehen.

Zum Abschluss möchte ich Dir noch eine schöne Geschichte erzählen, die uns in unserem Unternehmensleitbild bestärkt, daran festhalten und dafür eintreten lässt: Unsere Sophie hat uns leider zum 31. Januar 2022 verlassen. Nicht weil sie unzufrieden war, sondern weil sie Angst hatte, etwas zu verpassen (Anm.: Sie hat bereits ihre Ausbildung bei uns absolviert und somit noch nie einen anderen Arbeitgeber kennengelernt). Bereits zum 01. März 2022 durften wir sie wieder bei uns Willkommen heißen. Warum? Weil sie gemerkt hat, dass ihr etwas fehlt – nämlich das „**WIR**“. Dass ihre Werte, Vorstellungen und Ziele zu unseren passen. Und aus diesem Grund gehen wir nun wieder **gemeinsam** in die Zukunft und freuen uns, Mitarbeitende zu haben, die zu uns passen.

So und nun hoffe ich, dass ich Dir die **enorme** Wichtigkeit eines Unternehmensleitbildes nähergebracht habe und Du es **kaum** erwarten kannst, Dein **eigenes** Leitbild zu definieren bzw. zu überarbeiten, zu implementieren und zu leben. Wenn Du Dich jedoch gerade fragst, wie Du dies angehen

sollst, welche Inhalte ein Unternehmensleitbild enthalten sollte und wie Du dies bekannt machen kannst, kann ich Dir die Sorge nehmen. Denn dies erzähle ich Dir natürlich noch ausführlicher. Jedoch erst in meinem nächsten Artikel, denn dies würde den Rahmen hier deutlich überziehen 😊

Herzlichst

Stefanie Schäfer-Dax

Stefanie Schäfer-Dax



Layout A



Layout B



Layout C



Layout D



Layout E

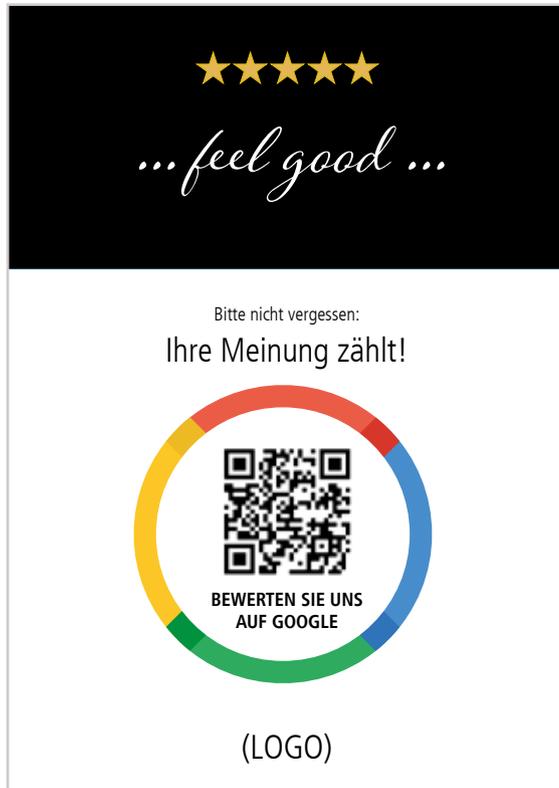
WÄHLE
DEIN
LIEBLINGS
MOTIV!

ABSTAND, IHR HASEN!

Für Deinen Erfolg haben wir zu Ostern wieder frische Werbemittel für Dich:

- eine Osterkarte (DIN-lang) mit Dienstleistungsgutschein für ausgebliebene Kunden
- eine Osterkarte (DIN-lang) mit Kennenlern-Gutschein zur Neukundengewinnung
- eine Osterkarte (DIN-lang) mit einer Oster-Überraschung für Stammkunden
- Osterwertmarke für Dein Wertmarkensystem zur Kundenbindung
- eine Osterreichaktion für den Salon mit situationsgenauen Preisvorteilen

JETZT BESTELLEN!



DEIN HEIMLICHES KAPITAL!

Du tust alles, um Deine Kunden zu begeistern? Deine Kunden schwärmen von Dir?

Dann nutze das, um neue Kunden zu erreichen und Interessenten zu gewinnen. Persönliche Bewertungen haben mit den höchsten Stellenwert in der Meinungsbildung. Feedback und Bewertung sind für Dich von unschätzbarem Wert.

- Der QR Code erleichtert Deinen Kunden die Bewertung Deines Unternehmens. Ein Scan mit dem Handy leitet Deine Kunden auf ein Bewertungsportal von Google, auf dem sie ein Feedback geben können.
- Mit der kleinen „FEEL GOOD“-Karte erinnerst Du Deinen Kunden an Deinen Bewertungswunsch und kannst ihm auch zu einem späteren Zeitpunkt ein Statement entlocken.
- Eine Sondermarke für das Wertmarkensystem: Die kleine Belohnung wird bestimmt gerne angenommen und bindet Deine Kunden.

Wichtig ist:

Fordere Deine positiven Bewertungen ein!

JETZT!

WERDEN SIE ZUM LIEBLINGS-ITALIENER

Erinnern Sie sich? Im letzten Beitrag hatte ich Ihnen geraten: Nehmen Sie Ihr Team und werden Sie der **Lieblingsitaliener** (Friseur) Ihrer Kunden. Der Wettbewerb wird in den nächsten Jahren deutlich **härter**, der Kostendruck ebenso. Auch Ihr Salon braucht mehr Umsatz, mehr Kunden. Die Preise müssen **rauf**, obwohl die Zunahme von preisgünstigen Mitbewerbern vorprogrammiert ist.

Das geht nur mit entsprechender **Leistung** und gutem **Image**. Beides ist auch von Ihrem Team abhängig, mit der Bereitschaft mehr zu leisten, das Beste zu geben und das Image nach außen zu tragen. Darum mein Tipp: Nehmen Sie **unbedingt** Ihr Team mit ins Boot, welches da „Unternehmen“ heißt.

Nützlich dabei sind nicht nur Salon-Standards, die eine gleichmäßige Arbeits- und Verhaltensweise beschreiben und verpflichtend machen, sondern auch eine Salon Philosophie. Das Konzept der Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ ist eine solche und mir ist bewusst, wie **schwer** es ist, so etwas in den Köpfen der Mitarbeiter zu verankern. Darum an dieser Stelle ein paar Tipps.

Sie, als Unternehmer:in, sind Kapitän und Steuermann zugleich und haben darauf zu achten, dass alle Insassen **gleichmäßig** und in die **gleiche** Richtung rudern! Im Achter mit Steuermann hat es eine fatale Wirkung, wenn ein Ruderer nicht im Einklang mit dem Rest der Mannschaft ist! Nur durch eine authentische Mannschaft, können Ihr Konzept und dessen Wert(e) glaubwürdig an Ihre Kunden weitergegeben werden.

Fragen Sie Ihre Mitarbeiter doch einmal, warum sie diesen Beruf gewählt haben. ‚**Kreativität**‘ wird in Antworten ebenso auftauchen wie der Wunsch ‚**Menschen verschönern**‘ zu wollen.

Ein guter Ansatzpunkt! Gehen Sie **intensiv** auf diesen, durchaus sozialen, Aspekt ein. Er beantwortet die Frage nach der Sinnhaftigkeit des eigenen Tuns **positiv**. Ein Gedanke, welcher besonders bei den jüngeren Generationen hoch im Kurs ist!

Sie wissen, wie dieser Markt funktioniert und wo es im Argen liegt! Auch darüber dürfen Sie mit Ihrem Team reden! Billigste Produkte, zum Teil re-importiert, Schwarzgeld und Schwarzgeldzahlungen. Sie **wissen**, wie so mancher Niedrigpreis zu Stande kommt. Aber wissen das **auch** Ihre Mitarbeiter? Wollen die so etwas? Wohl **kaum**!

Stellen Sie Ihre Denkweise, Ihr Verhalten, Fairness und Ehrlichkeit einmal in den **Vordergrund**. Das ist keine Selbstbeweihräucherung, sondern Wegweiser für Ihre Mitarbeiter. Das fängt bei der **ehrlichen** Beratung an, in der Mitarbeiter auch einmal sagen dürfen, was für die Kundin **nicht** zum Vorteil ist. Nachhaltigkeit ist ein dehnbarer Begriff und nicht nur für junge Menschen fast ausschließlich mit Ökologie und Umwelt verbunden. Bringen Sie doch einmal einen anderen Gedanken ins Spiel: Nachhaltige Arbeit im Friseurhandwerk bedeutet eigentlich nichts anderes, als seine **Tätigkeit** mit **Liebe** und **Sorgfalt** und zum **Wohle** und **Vorteil** der Kunden zu verrichten.

Eigentlich eine Selbstverständlichkeit und gleichzeitig ein hohes Ziel.

DARSTELLUNG

Nutzen Sie den **Dialog** mit Ihren Mitarbeitern, um einmal herauszufinden, welche Gedanken hierzu in deren Köpfen herumschwirren. Lassen Sie reden und hören Sie gut zu! Geben Sie möglichst **wenig** Gedanken vor. Sie werden verwundert sein, was da alles an Ideen vorhanden ist. Arbeiten Sie mit **Gefühlen** und **nicht** über den Kopf, das erreicht Ihre Mitarbeiter im Herzen.

Dort, wo es hingehört, wenn sie denn künftig mit vollem **Herzen** dabei sein sollen um Ihr Image, Ihre Philosophie nach außen zu tragen.

Herzlichst
René Krombholz








Puder
DIAMANT
Nivea



DIAMANT
DIE STYLING-SERIE

NEU! NEU! NEU!

Der Puder
für fantastisches Volumen vom Ansatz an.



Friseure schneiden auch nicht einfach nur Haare!

Und wir verkaufen nicht einfach nur Möbel!
Unsere Aufgabe ist es aus Ihrem Salon einen Lebensraum zu gestalten.

Wir beraten, entwerfen, planen, rechnen, fiebern mit, koordinieren, begleiten,
zeichnen, überwachen, holen Kaffee, hauen auch mal drauf und finalisieren.

Sonst wären wir bestimmt nicht der *# LieblingsEinrichter*

AUFBEWAHRUNGSFRISTEN 2022: DIESE UNTERLAGEN KÖNNEN VERNICHTET WERDEN

SERVICE

Für die wichtigsten steuerlichen Unterlagen gilt eine **10-jährige Aufbewahrungsfrist**. Nach dem 31.12.2021 können daher Bücher, Inventare, Bilanzen, Rechnungen und Buchungsbelege, die vor dem 1. Januar 2012 aufgestellt wurden, vernichtet werden, wenn die Steuerbescheide **endgültig** sind.

Für Geschäftsbriefe und sonstige Unterlagen (z. B. Lohnunterlagen) gilt eine **6-jährige Aufbewahrungsfrist**. Solche Unterlagen, die vor dem 1. Januar 2016 entstanden sind, können ebenfalls vernichtet werden, wenn die Steuerbescheide endgültig sind.

Besondere Unterlagen sollten ein **Leben lang** aufbewahrt werden.

Folgende Unterlagen sollten rund 30 Jahre aufbewahrt werden:

- Urteile
- Mahnbescheide
- Prozessakten

Für bestimmte Unterlagen gibt es **keinen Vernichtungszeitpunkt**. Diese sollte der Steuerpflichtige im eigenen Interesse ein Leben lang aufbewahren.

Hierzu gehören:

- Ärztliche Gutachten
- Ausbildungsurkunden
- Abschlusszeugnisse
- Geburtsurkunden, Taufscheine, Heiratsurkunden, Kirchnaustrittsbescheinigungen
- Sterbeurkunden von Familienangehörigen
- Unterlagen zur Rentenberechnung inkl. der hierzu gehörenden Arbeitsverträge, Gehaltsabrechnungen und Sozialversicherungsunterlagen

Herzlichst
Gisela Hafner



DIE REZEPTION – DEIN FREUND UND HELFER

Ich weiß, Dir ist der Zusammenhang aus einem **anderen** Bereich etwas geläufiger. Vielleicht geht es hier auch **nicht** darum, Recht zu schaffen, jedoch um Ordnung geht es allemal. Ordnung verbinde ich in diesem Moment sowohl mit Sauberkeit, Du arbeitest schließlich mit Menschen, als auch mit Organisation, was zwangsläufig auch mit **geordneten** Abläufen zu tun hat.

Es beginnt also an der Rezeption und Du kennst sicher auch Murphys Gesetz. „Was schiefgehen kann, wird auch schief gehen.“

Allerdings würde ich hier die Einschränkung machen, so zumindest meine Erfahrung, es hängt **entscheidend** davon ab, wie es beginnt.

Mein Ursprung liegt ja in der **Hotellerie** und natürlich habe ich dort auch Zeiten an der Rezeption erleben dürfen und ganz sicher auch die Umsetzung von Murphys Gesetz. Wenn schon an der Rezeption die ersten Missverständnisse auftauchen, so durfte ich mir **gewiss** sein, es waren während des Aufenthaltes nicht die letzten Missverständnisse. Am Ende des Aufenthaltes des jeweiligen Gastes waren beide Seiten **froh**, es einigermaßen unbeschadet überstanden zu haben.

Schon deshalb ist die Rezeption so **wichtig!** Hier beginnt alles und es einfach nur unbeschadet zu überstehen, sollte nicht Dein Ziel oder Dein Anspruch sein. Im Gegenteil, Dein Ziel sollte immer die **maximal** mögliche Begeisterung Deines jeweils aktuellen Gastes sein! Um das zu gewährleisten, benötigst Du

ganz **klare** Standards für alle Leistungsbereiche, die Dein Gast bewerten kann und immer auch bewertet.

Wir reden hier natürlich von der menschlichen, der organisatorischen, der beraterischen und der fachlichen Leistung.

Alle Leistungen vereinen sich auch mindestens im/in der Rezeptionist/in. Der **erste** Eindruck ist die menschliche Ausstrahlung, die auch stellvertretend für den ganzen Salon gilt. Fühlt sich Dein Gast **abgeholt**, dann entsteht eine **Verbindung**, die sozusagen, niemand trennen kann!

Das bedeutet natürlich neben dem hohen Image auch gleichzeitig die Möglichkeit für Dich, **alle** Dienstleistungen, die Deine Mitarbeiter durchführen können, auch anzubieten und damit auch für Deinen Kunden alle Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

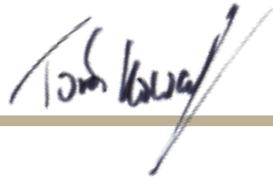
Auf Grund von Statistiken, ist es erwiesen, dass schon alleine durch eine hohe menschliche und organisatorische Leistung, eine Dienstleistung pro zwei Kunden mehr genutzt wird. Wenn wir bei 3 Dienstleistungen pro Kunde von einem Durchschnittsumsatz von ca. 75 € reden, so dürfen wir für eine Dienstleistung von 25 € ausgehen. Gehen wir bei 3 Mitarbeitern z.B. von 120 Kunden pro Mitarbeiter im Monat aus, dafür gibt es auch Statistiken, dann heißt das rechnerisch, dass 60 Kunden eine weitere Dienstleistung im Wert von 25 € in Anspruch nehmen und der Umsatz im Monat dadurch um 1.500 € gesteigert wird. Bei drei Mitarbeitern heißt es dann also um 4.500 € im Monat oder auch um 5.4000 € im Jahr. Natürlich könnten wir nun auch noch über die **Auslastung** sprechen, die Du durch eine strukturierte und fokussierte

WEITERBILDUNG

Terminierung erzielst, was wiederum zur Antwort führen würde, dass ein/e Rezeptionist/in eine unabdingbare Größe in Deinem Salon sein sollte.

Die Stelle möchte ich **nochmals** auf den Titel zurückkommen. Die Rezeption ist der **Dreh-** und **Angelpunkt** in Deinem Salon und folglich steht dort auch die Person, um die sich im Salon-geschehen **vieles** dreht! Dein Freund und Helfer! Somit kannst Du Dich, wenn Du es möchtest, auch wieder viel mehr um das Große und Ganze Deines Unternehmens kümmern und damit einen wahrscheinlich viel **wichtigeren** Beitrag für Deinen Erfolg, und den Deiner Mitarbeiter, leisten.

Herzlichst
Torsten Kowalsky



MELDE DICH AN!
ORGANISATION &
REZEPTION
24.-25.04.
OBERDACHSTETTEN
09845/989100
schaefer-academy.com



SALONALLTAG

Herzlich Willkommen im Team - Mitarbeiterverwaltung

Mitarbeiter anlegen, bearbeiten und löschen

Die Verwaltung von Mitarbeitern ist eine anspruchsvolle Aufgabe, die für Dich als Unternehmer viel Zeit in Anspruch nehmen kann. Victory macht es Dir so einfach wie möglich. Wie? Das erklären wir Dir hier Step by Step.

HOTLINE

09845/989-333

MO - FR: 8 - 18 Uhr

Mitarbeiter anlegen:

- Starte Victory
- wähle in der Kategorie „Stammdaten“ den Button „Team“ aus
- klicke oben links das Plussymbol an
- fülle die geöffnete Maske „Grunddaten“ mit den Daten des neuen Mitarbeiters aus
- klicke das Symbol der Speicherdiskette oben neben dem Plussymbol zum Speichern an
- klicke auf der linken Seite den Reiter „Zeiten /Urlaub“ an und trage Arbeitsbeginn, Arbeitsende, Pausenzeiten und Urlaubsansprüche (aktuelles Jahr und Vorjahr) ein
- Gegebenenfalls kannst du links unter dem Reiter „Gehalt / Provision“ noch Leistungslohnstaffeln hinzufügen
- Bei Bedarf kannst Du detaillierte Inhalte hinzufügen. Hierfür stehen Dir links die Reiter „Zusatzinformationen“, „Umsätze“, „Dokumentanhänge“ und „Berechtigungen“ zur Verfügung.

Bestehende Mitarbeiter bearbeiten:

- Starte Victory
- wähle in der Kategorie „Stammdaten“ den Button „Team“ aus
- klicke auf den Bleistift des gewünschten Mitarbeiters
- bearbeite in der geöffneten Maske die Daten des bestehenden Mitarbeiters
- klicke das Symbol der Speicherdiskette oben neben dem Plussymbol zum Speichern an

Bestehende Mitarbeiter löschen:

- Starte Victory
- wähle in der Kategorie „Stammdaten“ den Button „Team“ aus
- klicke auf das Symbol „X“ des gewünschten Mitarbeiters
- „Möchten Sie diesen Mitarbeiter wirklich löschen?“ → Ja anklicken

Alles klar?

Wenn Du doch noch Fragen hast, sind wir natürlich gerne für Dich da.

Als FSC-Kunde übernehmen wir natürlich gerne das Anlegen und Ändern von Mitarbeitern kostenfrei für Dich.

Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 € zzgl. MwSt. pro Serviceleistung „Mitarbeiter anlegen / ändern“.

Dein Victory Team

SEMINARTERMINE 2022 D/CH



CHEFSEMINAR I

24.04.–26.04. in Dinkelsbühl
23.10.–25.10. in Dinkelsbühl

CHEFSEMINAR II

16.10.–17.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I

15.05.–16.05. in Dinkelsbühl
09.10.–10.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II

03.04.–04.04. in Dinkelsbühl

BERATUNG & KOMMUNIKATION I

20.03.–21.03. in Siegburg
04.04.–05.04. in Oberdachstetten
04.07.–05.07. in Oberdachstetten
25.09.–26.09. in Oberdachstetten
16.10.–17.10. in Siegburg
23.10.–24.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II

15.05.–16.05. in Oberdachstetten
23.10.–24.10. in Siegburg

DURCHSTARTER

27.03.–28.03. in Oberdachstetten

ORGANISATION & REZEPTION

24.04.–25.04. in Oberdachstetten
09.10.–10.10. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON

26.04. in ONLINE

CUT BASIC

26.09.–28.09. in Ansbach

SHIATSU

13.11. in Oberdachstetten

TALENTFINDER

22.05.–23.05. in Siegburg
16.10.–17.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER

06.11.–07.11. in Dinkelsbühl

SCHWEIZ:

CHEFSEMINAR I

22.05.–24.05. in Eich

FÜHRUNGSSEMINAR I

10.07.–11.07. in Eich

BERATUNG & KOMMUNIKATION I

29.05.–30.05. in Eich
06.11.–07.11. in Eich

BERATUNG & KOMMUNIKATION II

25.09.–26.09. in Eich

SPC-Kongress 2022

26.–27.06. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

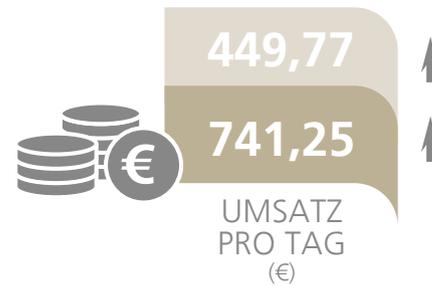
T.I.M. 2022

18.09. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

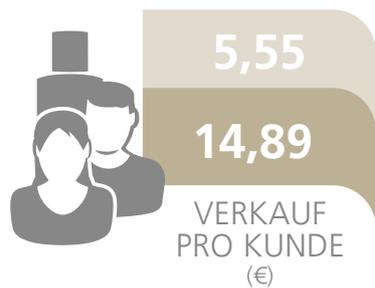
Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com  

ZAHLEN IM EINBLICK

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 Februar 2021.



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: © angel_nt / Adobe Stock

S. 5: © Viks_jin / Adobe Stock

S. 7: © bokan / Adobe Stock

S. 11: © stokkete / Adobe Stock

S. 13: © AntonioDiaz / Adobe Stock