



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
WISSEN IST
MACHT ...

SICHTWEISEN
DEIN WEG IST
AUCH MEIN WEG?

DARSTELLUNG
IN DER RUHE
LIEGT DIE KRAFT

WISSEN IST MACHT ...

... ist ein geflügeltes Wort, also ein bekannter, viel zitierter Ausdruck. Zurückführen lässt sich diese Aussage auf Francis Bacon (1561 bis 1626).

Schon damals war klar: **Wissen hilft in allen Bereichen!**

Wie oft kam es schon vor, dass ich mir sagte: Das habe ich nicht gewusst! Hätte ich es gewusst, hätte ich wohl anders gehandelt! Es sind Fehler aus Nichtwissen entstanden!

Tja – Nichtwissen schützt vor Strafe nicht. Das zeigt beispielsweise auch die Straßenverkehrsordnung. Übersehe ich etwa ein Verkehrsschild mit Geschwindigkeitsbegrenzung (ich fahre wirklich unbewusst zu schnell) und werde erwischt, dann kommt der Bußgeldbescheid und die Strafe ist zu zahlen. Niemand nimmt darauf Rücksicht, dass ich die Geschwindigkeitsbegrenzung übersehen habe! Dies ist natürlich ärgerlich! Wirklich schlimm wäre es jedoch, wenn wegen der überhöhten Geschwindigkeit andere Menschen zu Schaden gekommen wären!

Fehler im Umgang mit Menschen – meinen Mitmenschen – haben viel schlimmere Auswirkungen als das Bezahlen eines Bußgeldbescheides. Und ich meine hier nicht nur den privaten Umgang mit meiner Familie und Freunden, sondern und insbesondere alle geschäftlichen Kontakte: Arbeitskollegen und Mitarbeiter einerseits, wie auch Kunden andererseits. Diese Fehler im Umgang mit Menschen führen meist zu **bleibenden Erinnerungen** bei dem Betroffenen und im schlimmsten Fall zu einem Abbruch des Kontaktes: der Kunde bleibt aus oder der Mitarbeiter kündigt.

Wie viel wissen wir aktuell wirklich von unseren Mitmenschen?

Viele Menschen sind durch die enormen Veränderungen der letzten Jahre zu völlig neuen Einschätzungen von Wichtigkeiten und Werten im Alltag und im Leben gekommen. Und viele kommen gerade jetzt in heutiger Zeit dazu. Erwartungen sind teilweise komplett neu geschrieben, sowohl im Mitarbeiter- als auch im Kundenbereich!

Wir als Unternehmer sind dabei gefragt! Wir müssen überprüfen, in welchen Bereichen Veränderungsbedarf vorhanden ist oder ob tatsächlich alles okay ist. Dieses Wissen müssen wir uns beschaffen. Und dann können wir auch die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen.

In diesem Bewusstsein haben wir uns im Hause Schaefer dazu entschlossen, unser „**FIS – Friseurinformationssystem**“ komplett zu überarbeiten. In einer kleinen Arbeitsgruppe haben wir alle Wünsche und Verbesserungsvorschläge der letzten Jahre registriert, bewertet und dann die völlige Neuprogrammierung auf **heutige EDV-Standards** mit all den Verbesserungen in Auftrag gegeben. Und natürlich wurde auch das Design noch einmal komplett überarbeitet. So ist es beispielsweise nun möglich, Ihr Logo sowie Mitarbeiterbilder zu hinterlegen. Das Programm ist seit einigen Wochen fertig und hat die ersten Tests im Haus mit Bravour bestanden. Es beginnt nun die **zweite Testphase** in ausgewählten Salons im **Livebetrieb!** Ich danke an dieser Stelle den Saloninhabern und Mitarbeitern, die sich zur Verfügung gestellt haben, um zu testen und sich einzubringen. Uns ist sehr wohl bewusst, dass dies auch für Euch zusätzliche Arbeit ist.

CHEFGEDANKEN

Nach dieser Testphase, die hoffentlich keine allzu großen Nachprogrammierungen notwendig macht, werden wir Ihnen das fertige Programm an unserem **SPC-Kongress** am 26./27. Juni 2022 vorstellen. Im Anschluss steht es Ihnen dann im vollen Umfang zur Verfügung. Bereits heute freue ich mich für Ihren Erfolg mit diesem Tool!

Und für alle, die das FIS (noch) nicht kennen, habe ich das Wichtigste kurz zusammengefasst:

FIS ist ein **elektronisches Helferlein!**

Es ist ein browserbasiertes Programm, das mit allen elektronischen Endgeräten bedienbar ist, die einen Zugriff auf **www**. haben. Es beinhaltet **4 Bereiche**, die damit zu 100 % geeignet sind, die oben beschriebenen Klippen zu umfahren:

Mitarbeiterorientierte Unternehmensführung:

- die anonymisierte Mitarbeiterbefragung und
- das personalisierte 22 Punkte Protokoll für den bewussten und erfolgreichen Umgang mit den Mitarbeitern

Kundenorientierte Unternehmensführung:

- die anonymisierte Kundenbefragung und
- der personalisierte Typcheck für den erfolgreichen Umgang mit den Kunden und eine hohe Kundenbindung

Zum Abschluss noch **ein kleiner Ausblick:**

Wer sich schon mal mit Programmierung und Programmen beschäftigt hat, der weiß: Es ist nie zu Ende! Wir sammeln auch weiterhin **alle Wünsche** im Zeitablauf und werden entsprechende Optimierungen und Erweiterungen – geplant im Jahresrhythmus – für Sie zur Verfügung stellen!

Ich wünsche Ihnen eine weiterhin erfolgreiche Zukunft!

Herzlichst
Stefan Dax



DEIN WEG IST AUCH MEIN WEG?

Du bist **täglich** auf der Suche nach **Deinem** Weg! Es gibt viele Zitate, die mir einfallen, wenn ich an **meinen** Weg denke, da wäre z.B. „Nur wer seinen Weg geht, kann von **niemandem** überholt werden“ (Marlon Brando) oder „Gehe nicht, wohin der Weg führen mag, sondern **dorthin**, wo kein Weg ist und hinterlasse Spuren“ (Jean Paul).

Immer wieder stelle ich mir die Frage, was macht **mich** eigentlich besonders? Ich komme darauf nochmal zurück, möchte jedoch vorerst die Frage an Dich weitergeben. Was macht **Dich** eigentlich besonders?

Eine beliebte Frage in unseren Seminaren und auch bei unseren **vielen** Strategiegesprächen ist, warum sollen Mitarbeiter bei **Dir** arbeiten und warum sollen Kunden zu **Dir** kommen?

Da wir laut vieler Persönlichkeitskonzepte ja alle sehr individuell sind, würde ich doch auch sehr individuelle Antworten erwarten. Die Erfahrung zeigt jedoch leider ein **anderes** Bild. Die Topantworten sind dabei wohl die persönliche Atmosphäre, die Farbwelten und die hohe Qualität.

Das gleiche Bild zeigt sich in der medialen Bewerbung bei der Mitarbeitersuche. Schon vor Jahren habe ich darauf hingewiesen, dass es eben **nicht** nur diesen einen Mitarbeiter gibt, den alle suchen, sondern dass es auch hier gilt „das Besondere“ herauszustellen. Bei unserem Schaeferstündchen haben Frank und ich vor einiger Zeit schon oft über den „Lieblingsmitarbeiter“ und den „Lieblingskunden“ gesprochen und haben Euch auch mit der „Persona“ eine Vorlage an die Hand gegeben, wie ich eben dieses „Besondere“ herausfinde. Der Erfolg dieser Vorlage zeigt sich auch darin, dass in unserer Branche damit auch andere inzwischen erfolgreich argumentieren.

Finde also Dein **persönliches** Alleinstellungsmerkmal heraus!

Finde Deinen eigenen Weg heraus! Natürlich kannst Du dabei auch auf Bewährtes zurückgreifen und nicht zuletzt bieten ja auch wir bei der Beratung vieles Bewährte mit an, das durch die Erfahrung und den bisherigen Erfolg gekennzeichnet ist. Doch eines ist klar, wenn die Beratung nicht **individuell** wäre, dann wären wir nicht so erfolgreich, mit dem was wir tun.

Der Mensch als Individuum steht bei unserer Beratung im **Mittelpunkt**. Ein Mensch, der wenig Wert auf Ordnung legt, den werde auch ich nicht zu einem ordnungsliebenden Menschen machen. Ihr kennt alle das Beispiel mit dem Pinguin in der Wüste. Der Pinguin ist ein großartiger Schwimmer, das nützt ihm allerdings in der Wüste wenig. Hier wäre auch noch die Frage, was macht der Pinguin in der Wüste, aber das ist ein anderes Thema.

In unserer Branche gibt es ja ein hohes Maß an Austausch und nicht zuletzt wird viel kommuniziert in vielen Friseurgruppen und es gibt viele streitbare Themen. **Leider** geht es dort allzu oft „nur“ um Probleme und deren Bestätigung. Viel zu wenig lese ich von Themen, die begeistern und deren Geschichten. Zurück zu den Problemen und den Ratschlägen. Die Antworten hören sich **oftmals** nach den ultimativen Lösungen an und erheben einen Anspruch auf die Lösung für Alle.

Erinnern wir uns an den eigenen Weg und dementsprechend kann es die ultimative Lösung für Alle nicht geben. Selbstverständlich kann die eine oder andere Lösung auch für Dich einen Ansatz bieten.

Kläre bitte vor einer möglichen Umsetzung genau ab, was Du benötigst, was für Dich passt und ob es Deinem persönlichen, besonderen Weg entspricht.

Einen Aspekt möchte ich noch erwähnen, jeder Ratschlag, den

SICHTWEISEN

Dir jemand gibt, kommt erstmal aus seinen eigenen Werten heraus, das sogenannte Selfhugging, also der Glaube, dass die eigenen Werte die Besten sind und deshalb auch für alle anderen gut sind.

Die Aufgabe eines Beraters ist demnach in Bezug auf seine Werte neutral zu sein und aus der Neutralität heraus gute und fundierte Informationen zu geben. Das ist natürlich auch herausfordernd, jedoch für eine **sehr** gute Qualität unabdingbar.

Das würde wohl auch für den Journalismus gelten, doch dieses Fass mache ich hier lieber nicht auf.

Was macht **Dich** also nun besonders? Finde es heraus! Was macht **Dich** einzigartig und was unterstützt **Dich** auf Deinem eigenen Weg?

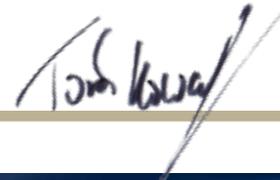
Ich wollte ja nochmal auf mich zurückkommen und die Frage „Was macht mich besonders“? Ich habe für mich herausgefunden, dass das sogenannte Reiss Motivation Profile, kurz RMP, eine gute Möglichkeit ist, das „**Besondere**“ herauszufinden.

Das zeigt mir, dass ich **meinen** Weg gehen kann, wenn es meine sportliche Aktivität unterstützt, wenn es meine starke Neugierde befriedigt, wenn es meinem Idealismus und meinen Werten für die Ehre entspricht und nicht zuletzt auch eine gute Struktur gegeben ist. Hier besteht natürlich die Möglichkeit noch **tiefer** einzusteigen; an der Stelle belasse ich es jedoch für heute.

Wer daran interessiert ist auch sein persönliches RMP zu erfahren, der kann sich auch gerne an **mich** wenden, denn ich habe hier inzwischen auch den Abschluss als RMP Master. Das heißt, ich kann gerne mit Euch Euer RMP besprechen und entsprechende Veränderungen und Maßnahmen aktivieren.

Ich habe mit einem Zitat begonnen und möchte auch mit einem Zitat enden: „Nicht am Ziel wird der Mensch groß, sondern auf dem Weg dorthin.“ (Ralph Waldo Emerson).

Herzlichst
Torsten Kowalsky



WARUM FEIERTAGE UND SAISONALE ANLÄSSE FÜR DICH SO WICHTIG SIND.

Rund um das ganze Jahr finden sich **jede Menge Gelegenheiten**, die Du für Werbeaktionen nutzen kannst. Und auch wenn es Dich etwas Planung und Mühe kostet, solltest Du Dir diese Gelegenheiten nicht entgehen lassen.

Warum?

Weil sie viel mehr Potenzial haben, als „nur“ kurzfristig Deine Umsätze zu steigern.

Saisonale Werbung kann langfristig wirken!

Natürlich wünschst Du Dir einen saisonalen bzw. kurzfristigen Abverkauf von Produkten, Gutscheinen, etc. zu bestimmten Terminen. Und sind wir mal ehrlich: Viele Kunden warten quasi nur auf solch bestimmte Werbeaktionen. Doch neben den Kaufimpulsen können diese eben auch die Kundenbindung deutlich steigern.

Denn gut gemachte **Werbeaktionen erzeugen** stets auch **Emotionen** – und zwar egal, für welche „Stilrichtung“ Du Dich als Unternehmer entscheidest. Solche Emotionen sind es dann wiederum, die aus Kundensicht die Bindung zu Dir und Deinem Unternehmen auslösen oder festigen. Gepaart mit dem Fakt, dass Du Dich sehr agil und „**up-to-date**“ zeigst, werden somit langfristige Beziehungen gefördert.

Da gerade der **Mutter- sowie Vatertag** für viele Menschen ein emotionaler Feiertag ist, solltest Du hier auf gezielte Werbeaktionen nicht verzichten. Insbesondere die zwei Wochen vor diesen Feiertagen zählen nämlich zu den erfolgreichsten Verkaufstagen.

Damit Du Dir etwas Planung und Mühe ersparen kannst, haben wir für Dich bereits die Arbeit übernommen.

Viel Erfolg für Dich!



BESTELLE JETZT!



Motiv A



Motiv B



Motiv C

WÄHLE
DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV

MUTTER UND VATER KANN NIEMAND ERSETZEN

Wir wissen was Mütter lieben!
Besonders die zwei Wochen vor dem
Muttertag gehören zu den erfolgrei-
chen Verkaufstagen. Dies stärkt zum
einen die Bindung Deiner Kunden
und gewinnt Neukunden zugleich.

Um Neukunden zu gewinnen, bietet
sich zudem die Verteilung von Beau-
tyschecks an. Auch Sonderaktionen
unter diesem Motto kurbeln Dein
Geschäft an.

Nutze Dein Werbemittel doppelt!
Denn auch der Vatertag steht gleich
vor der Tür – am 26. Mai!

BESTELLE JETZT!

DER FEIERTAG MIT DEM ZWEIT- GRÖSSTEN UMSATZPOTENZIAL

IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT

Ist das eine verrückte Zeit!

In der Frühe staune ich über sich widersprechende Corona Meldungen im Radio, aber auch über Kollegen/innen in Facebook, die sich über „Maske ja/nein“ streiten und nicht in der Lage sind, die schriftlich fixierten Sätze der BGW in ihrem Hirn zu ordnen.

Etwas später teilt mir der Außendienstmitarbeiter meines Industriepartners mit, er besucht mich heute zum letzten Mal. Es ändern sich nicht nur die Vertriebswege, sondern auch die Preise. Rohstoffe fehlen, Transport wird teurer. Mal sehen, ob das für die Produkte dieser Firma im Supermarkt auch zutrifft.

Später am Mittag, rabiate Autofahrer, unfreundliche Kunden im Supermarkt, welche lautstark über das Tragen des Mundschutzes diskutieren und die Verkäuferin übel beschimpfen. Mein Mail-Postfach ist wieder leer, immer noch keine Rückmeldung über die Bewilligung der Coronahilfen aus 2021. Auf dem Kontoauszug wieder kein Zahlungseingang. Die vor einem Jahr beantragte Entschädigungszahlung nach dem Infektionsschutzgesetz lässt weiter auf sich warten.

Im Salon dann Diskussionen mit Kunden „Warum muss beim Friseur noch eine Maske getragen werden und im Supermarkt nicht?“ oder auch mit den Mitarbeitern: „Chef, wir können doch in dieser Zeit nicht die Preise erhöhen!“, die mir den Nachmittag verkürzen.

Auf dem Weg zur Wohnung bleibe ich im dicken Stau stecken, verursacht durch eine Anti Corona Demo. Für das Abendessen noch schnell etwas aus dem Supermarkt! ... Ich staune

... Wenn wir in der Geschwindigkeit unsere Preise anheben würden ...

Endlich Feierabend! Sondersendung zum Pandemiegeschehen. Tagesschau - Leichen auf den Straßen der Ukraine, weinende Kinder und Frauen treiben mir die Tränen in die Augen.

ES REICHT! ES REICHT WIRKLICH!!!

Geht es Ihnen auch so? „So einiges“ will man gar nicht mehr, aber die Welt um uns herum dreht sich wie ein Hurrikan, noch rasanter, schneller und auch schrecklicher.

Und trotzdem: Auf die Frage wie es mir geht, antworte ich: „GUT!“, und das ist noch nicht einmal gelogen. Im Laufe meiner Lebensjahrzehnte habe ich so einige Talsohlen durchschritten, in denen ich eines gelernt habe: In Krisenzeiten muss man für sich selbst sorgen und fest bleiben, damit es einem gut geht.

Schließlich sind wir ja auch der Leuchtturm für unsere Mitarbeiter, denen es ähnlich ergeht. Wir müssen die Richtung weisen. Wir als Chefs sind die Kapitäne des Schiffs, welches da ‚Unternehmen‘ heißt. In stürmischen Zeiten müssen wir das Steuerrad fest in der Hand halten, sonst laufen wir Gefahr, Dinge verkehrt zu machen.

Gerade jetzt, in dieser Zeit des rasanten und ständigen Wandels ist es notwendig den Überblick zu behalten. Ständig einen Blick auf das Schiff, die Mannschaft, aber auch auf den Kurs.

DARSTELLUNG

Mitarbeiter, die in dieser Zeit auch gereizt und überfordert sind, eskalieren nicht selten. Ein falsches Wort, eine notwendige, aber nicht mit Bedacht vorgebrachte Kritik kehrt sich dann schnell ins Gegenteil.

Nach dem Motto „ich mache alles richtig!“ sind es dann schnell der Chef oder die Chefin, welche für schlechte Ergebnisse jedweder Art verantwortlich sind. Das dürften die meisten von uns schon erlebt haben, aber in diesen Zeiten ist die Gefahr einer Eskalation besonders groß.

Darum:

Sorgen Sie für sich selbst, schaffen Sie sich Auszeiten und gönnen Sie sich auch etwas Gutes. Es müssen ja nicht sofort sechs Wochen Urlaub auf Hawaii sein, wenn die Kasse knapp ist, ein schönes Abendessen tut es auch. Bleiben Sie sich selber treu und bleiben Sie bei Ihren Werten.

Genießen Sie die Zeit und auch den Wohlstand, den wir hier sehr wohl noch haben, machen Sie sich bewusst, wie vielen Menschen es deutlich schlechter geht. Seien Sie dankbar, hier und heute, in diesem Land leben zu dürfen.

Das gibt Ihnen Kraft und Ruhe für diese Art von Tagen in dieser seltsamen Zeit.

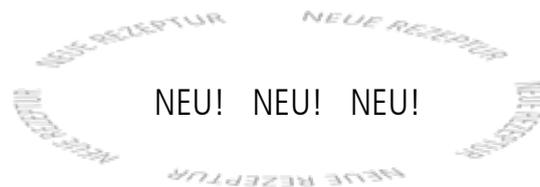
Herzlichst
René Krombholz







DIAMANT
DIE STYLING-SERIE



Die Mattpaste
ab sofort mit verbesserter Rezeptur!

Für ultramatte, wilde und fransige Styles.



frisch farbig flexibel frisch farbig flexibel frisch farbig flexibel



Die neue Serie der Bedienstühle ist auf dem Weg zu uns.
 Neue Farben, neues Design, Materialien der Fußteile beliebig kombinierbar.
 Highlights für Ihren Salon!

Frohe Ostern wünscht Ihr *# LieblingsEinrichter*



DIE ELTERNZEIT, EINE FESTE VEREINBARUNG.

SERVICE

Zwischen Arbeitgeber und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird in vielen Fällen eine **besondere** Form von unbezahlter Auszeit, speziell für die Erziehung von Neugeborenen vereinbart, die sogenannte **Elternzeit**. Diese Auszeit kann vom Arbeitgeber **nicht** abgelehnt werden und muss formell beantragt werden, damit zugleich als Lohnersatz das dafür vorgesehene staatliche Elterngeld ausgezahlt werden kann. Damit ist diese Auszeit in eine verbindliche Vereinbarung eingebunden, welche nur in **wenigen** Ausnahmefällen aufgelöst werden kann.

Das führt dann dazu, dass während einer laufenden Elternzeit der Arbeitgeber **kaum** eine Möglichkeit hat, das Arbeitsverhältnis zu kündigen. Das gilt auch dann, wenn die Arbeitnehmerin/der Arbeitnehmer während der Elternzeit in den zulässigen

Grenzen in Teilzeit arbeitet. Die neue Regelung sieht dafür eine Teilzeitarbeit von bis zu 32 Stunden pro Woche vor.

Wenn überhaupt eine Kündigung möglich wäre, dann **nur** in den Fällen einer Insolvenz oder einer teilweisen Stilllegung des Betriebes, oder bei einer besonders schweren Pflichtverletzung der Mitarbeiterin/des Mitarbeiters. Aber auch hier muss vor dem Ausspruch einer Kündigung, diese bei den zuständigen **Aufsichtsbehörden** beantragt werden.

Erst nach dem Ablauf der Elternzeit fällt der besondere Kündigungsschutz weg und es kann danach wieder mit den gesetzlichen Kündigungsfristen gekündigt werden.

Herzlichst
Bernd Werner



VERZINSUNG STEUERN - BALD NUR NOCH 1,8 % STATT 6 %

Finanzämter sollen zukünftig nur noch 1,8 Prozent Nachzahlungszinsen verlangen dürfen. Das geht aus einem aktuellen Gesetzesentwurf des Bundesfinanzministeriums hervor. So soll der Zinssatz in Zukunft nur noch 0,15 Prozent im Monat betragen — statt bisher satten 0,5 Prozent.

Die Neuregelung soll für **alle** Steuern gelten, auf die die Vollverzinsung anzuwenden ist. Eine Ausnahme einzelner Steuern, insbesondere der Umsatzsteuer, ist dabei nicht vorgesehen.

Das Gesetz muss spätestens bis zum 31.07.2022 in Kraft treten.



FÜHRUNG: DIE WICHTIGSTE AUFGABE DES FRISEUR-UNTERNEHMERS!

Wenn sich ein/e erfolgreiche/r Friseur/in für eine eigene Selbstständigkeit entscheidet, hängt plötzlich der eigene Erfolg nicht mehr **alleine** von der eigenen Leistung ab. Die Leistung der Angestellten wird jetzt viel wichtiger und spielt zukünftig die entscheidende Rolle, wenn es um den Erfolg eines Unternehmens geht.

Wie sieht man sich dabei selbst als Führungskraft? Natürlich will man all die Fehler, die man bei früheren Chefs erlebt hat, selbst **nicht** machen. Man empfindet sich selbst als „gute“ Führungskraft, als den/die völlig unkomplizierte/n Unternehmer/in, der/die es allen leicht macht, für das Unternehmen zu arbeiten.

Dennoch: Warum verhalten sich trotzdem die Mitarbeiter nicht so, wie man es **selbst** erwartet? Warum sehen sie die Dinge **nicht**, die einem selbst sofort ins Auge fallen? Warum übernehmen sie so **wenig** Verantwortung?

Der Ursprung „allen Übels“ liegt dabei oft in der **Führungsperson** selbst.

Wie gelingt es ihr, die Mitarbeiter für die Philosophie des Unternehmens zu begeistern? Wie gelingt es ihr, den Angestellten die Liebe zum Beruf zu vermitteln? Wie gut wird dies alles kommuniziert? Wie konsequent gelingt dann die Umsetzung? Wie konsequent verhält sich die Führungsperson bei der Realisierung ihrer Ziele und Ansprüche? Hat sie Freude bei der Entwicklung ihrer Mitarbeiter?

Oder ist dies alles nur ein lästiges Anhängsel des Unternehmertums?

Natürlich wird jetzt jede verantwortliche Führungsperson diese Frage **verneinen**. Dennoch - als Unternehmensberater trifft man schon auf die eine oder andere Führungsperson, die aufgrund ihrer vielen negativen Erfahrungen genervt, enttäuscht und oft auch schon den Glauben an die Mitarbeiter verloren hat. Doch liegt dies **wirklich** in erster Linie an den Angestellten?

Der Spruch „Der Fisch stinkt immer am Kopf zuerst!“ gilt schon immer als eine traditionelle Führungs-Weisheit. Erst wenn ich als Führungsperson **bereit** bin, mich in Frage zu stellen und mich hinsichtlich meiner Skills in meiner Führungsarbeit zu optimieren, werden sich auch die von mir geführten Menschen positiver entwickeln.

Doch vielen Führungskräften unterlaufen in ihrer täglichen Führungsarbeit immer wieder **vermeidbare** Fehler. Sind tatsächlich Ziele ausgearbeitet und kommuniziert? Wie oft finden Teamsitzungen/Einzelgespräche/Jahresgespräche statt? Wie leicht fällt der Führungskraft konstruktive Kritik? Wie oft arbeitet sie mit Anerkennung? Wie konsequent verhält sie sich, wenn ihre Angestellten die gewünschten Standards nicht umsetzen? Wie gelingt es ihr, für eine tolle Betriebsatmosphäre zu sorgen? Werden Teamevents durchgeführt? Wie geht sie bei der Suche nach neuen Mitarbeitern vor? Wie führt sie ein Vorstellungsgespräch? Kennt sie die Motive ihrer Mitarbeiter? Werden alle Mitarbeiter gleichbehandelt oder werden sie individuell geführt? Wie schlagfertig ist sie in Dialogen, wenn die Mitarbeiter aus dem Buch der tausend Ausreden argumentieren? Wie gut kann sie zuhören? Kann sie sich in die Position

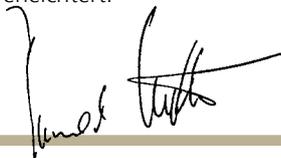
WEITERBILDUNG

des Mitarbeiters hineinversetzen? Weiß sie, wie ihre Mitarbeiter strukturiert sind? Kennt sie ihre Talente und Fähigkeiten, nicht nur im fachlichen Bereich? Wie stelle ich ein effizientes Ausbildungskonzept auf? Wie baue ich eine motivierende Karriereleiter auf? Wie gestalte ich ein Leistungslohnsystem? Welche Prämien soll es ab wann und insgesamt geben?

Dies alles sind Fragen, die auf eine Führungsperson tagtäglich **einprasseln** und niemand bereitet sie darauf vor. In der gesamten schulischen und fachspezifischen Ausbildung gibt es kein Fach, das der angehenden Führungskraft hier ein Sicherheit-gebendes Grundgerüst vermittelt.

Ich lade Dich herzlich zu meinem Führungsseminar ein. Ich **unterstütze** Dich, damit es Dir gelingt, Dein eigenes Team mit Freude, Engagement und Souveränität besser zu führen. Du setzt Dich – ungestört vom beruflichen Alltag – zwei Tage nur mit dem Thema Führung auseinander und erhältst ein sehr gutes Gerüst, Dein Team positiv motiviert zu führen. Anhand von vielen Beispielen bekommst Du kurzweilig sehr praktikable und einfache Führungswerkzeuge, die Dir die tägliche Führungsarbeit erheblich erleichtert.

Herzlichst,
Harald Müller



MELDE DICH AN!
FÜHRUNGSSEMINAR I
15./16.05.
DINKELSBÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com



SERVICE

Dein Schaefer Digital Team



Corrado Tanasi

KAUFMÄNNISCHE LEITUNG

Meine Aufgaben:

Organisation und Leitung
des Schaefer Digital Teams,
Auftragsabwicklung, Backoffice

Meine Stärken:

Organisationstalent, Teampayer,
der Fels in der Brandung, mich bringt
nichts aus der Ruhe

Ganz privat:

3 Kids, leidenschaftlicher Fußballfan,
Hobbyhandwerker



Thomas Scheder

TECHNISCHE LEITUNG

Meine Aufgaben:

Alles rund um Victory – Neuerungen –
Veränderungen

Meine Stärken:

Nichts ist unmöglich.

Ganz privat:

Familie, Wandern, Honda CY 50



Manuel Klerner

TRAINER

Meine Aufgaben:

Kassen- und Kalenderschulungen

Meine Stärken:

Empathie, Teampayer, Think positive

Ganz privat:

Naturmensch, Hundefreund, Welten-
bummler

HOTLINE

09845/989-333

SUPPORT-KUNDEN
MO - FR: 8 - 18 Uhr

FULL-SERVICE-KUNDEN
MO - FR: 8 - 20 Uhr
SA: 8-14 Uhr





Bea Eppinger

KUNDENSERVICE

Meine Aufgaben:

Telefonie, Support, Online Timer, Datenbanken

Meine Stärken:

motiviert, Teamplayer, kommunikativ, immer positiv bleiben 😊

Ganz privat:

Familie, Freunde, Reisen



Markus Heckel

KUNDENSERVICE

Meine Aufgaben:

Kundensupport, Preislistenbearbeitung, Newsletter-Versand

Meine Stärken:

Durchhalte- und Einfühlungsvermögen, gutes Verständnis, Sympathie am Telefon

Ganz privat:

Reisen, mit Freunden etwas unternehmen, Kochen



Patrick Zahn

KUNDENSERVICE

Meine Aufgaben:

Kundensupport für den Victory-Salonmanager, ganzheitliche Betreuung unserer Full-Service-Center Kunden

Meine Stärken:

Bewusste kundenorientierte Kommunikation, abstraktes Denken, Stressresistenz

Ganz privat:

vielseitig interessierter & kreativer Kopf mit unstillbarem Wissensdurst



Michael Göttler

KUNDENSERVICE

Meine Aufgaben:

Kundensupport, Online-Timer, Kassen- und Kalenderschulungen, Newsletter-Versand

Meine Stärken:

Kommunikationsfähigkeit, Empathie, Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Kritikfähigkeit, verantwortungsbewusst

Ganz privat:

naturbegeistert, kreativ, extrovertiert, vielseitig enthusiastisch, reiselustig, zuvorkommend

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

BERATUNG & KOMMUNIKATION I

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

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

EVENTS:

SPC-Kongress 2022

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

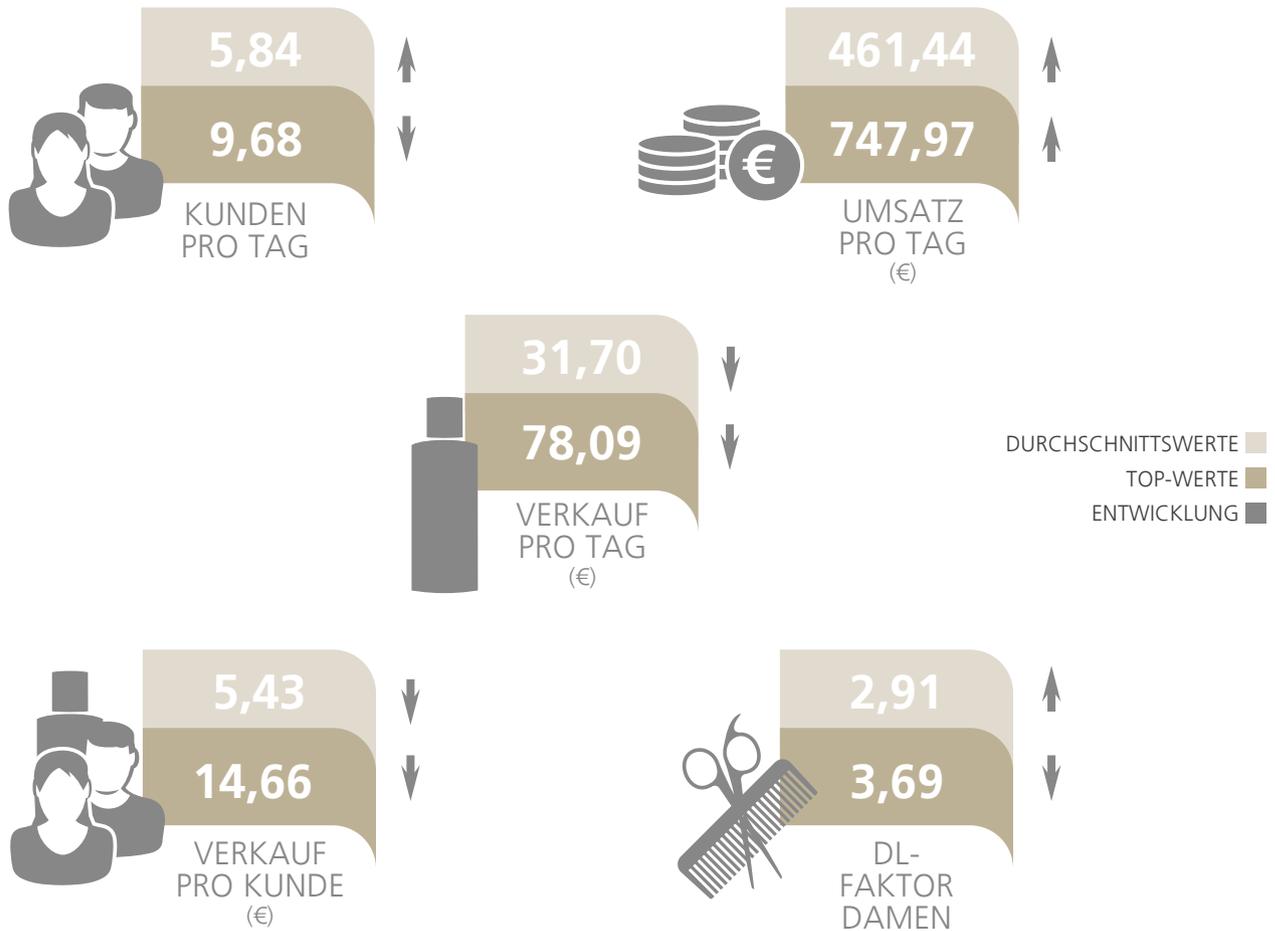
T.I.M. 2022

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



*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 März 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: George Mayer / Adobe Stock

S. 5: 1StunningART / Adobe Stock

S. 9 © Prostock-studio / Adobe Stock