

# EINBLICK

CHEFGEDANKEN  
STARTEN SIE IM JAHR 2026  
RICHTIG DURCH!  
SICHTWEISEN  
WIR BIETEN DIR DIE BÜHNE  
MACH WAS DARAUS!  
RECHTSWELT  
DIE SCHUFA  
UND DAS BGH-URTEIL

Mee

Januar/Februar 2026 | N° 409

# STARTEN SIE IM JAHR 2026 RICHTIG DURCH! DER ERFOLG GUTER PLÄNE UND AKTIONEN STELLT SICH ERST MIT DER KONSEQUENTEN UMSETZUNG EIN.

Wir wünschen Ihnen für das neue Jahr 2026 viel Gesundheit, Glück und immer das richtige Händchen bei allen anstehenden Entscheidungen und Projekten. Wie war denn Ihr Dezember? Wie war das gesamte Jahr 2025? Im Dezember 2025 konnten wir, bei unseren Mandanten ein Umsatzplus von knapp 10 % im Vergleich zum Dezember 2024 verzeichnen. Während einige Salons dieses Wachstum sogar deutlich übertroffen haben, entschieden sich andere bewusst dafür, während der **Weihnachtsferien für einige Tage zu schließen** und nahmen damit ein **geringeres Ergebnis in Kauf**.

Hier stellt sich natürlich immer die Frage, ob dies in den **Tagen der größten Nachfrage** ein weiser Entschluss ist. Wenn Sie ansonsten tolle Umsätze haben, finanziell sehr gut da stehen und sich und Ihren Mitarbeitenden etwas gönnen wollen: ok. Aber es gibt sicherlich auch Salons, **die wirtschaftlich angespannter sind und trotzdem geschlossen hatten**. Je nach wirtschaftlichem Ergebnis gilt es, solche Aktionen für die Zukunft sicherlich zu überdenken. Aber blicken wir nach vorne.

Denn eines sollten Sie nicht vergessen: **Den Erfolg für das Jahr 2026** bestimmen Sie mit Ihrem Team vom ersten Arbeitstag an im Januar tagtäglich mit Ihren **Aktivitäten und der konsequenten Umsetzung Ihrer Vorhaben und Planungen**. Und der Anspruch von allen Seiten nach entsprechenden Steigerungen wird immer größer: Schon alleine wegen den aktuellen und noch anstehenden Mindestlohnerhöhungen sind wir in der Friseurbranche gezwungen, für die entsprechenden Leistungs- und Umsatzsteigerungen zu sorgen.

ES FOLGEN EINIGE EMPFEHLUNGEN, DIE ÜBER DIE INTENSITÄT IHRES ERFOLGES ENTSCHEIDEN:

**Januar/Februar:** Achten Sie darauf, dass die Mitarbeitenden die Weihnachtsgutscheine der Kunden wirklich auch für die Nachtermine im Februar nutzen, um die Anzahl der Besuche zu erhöhen. Zudem ist immer die Frage, ob man hier zusätzliche Dienstleistungen berät und empfiehlt, da der Kunde durch den Gutschein ja ohnehin einen Preisvorteil hat und sich zum Beispiel die eine oder andere Pflegedienstleistung durchaus gönnen kann. Wird dies bei Ihnen im Salon wirklich konsequent umgesetzt? Wenn nein, dann aktivieren Sie dies mittels einer kurzen Teamsitzung. Wenn dies nicht passiert, dann sorgen Sie dafür, dass Sie auch im Januar und Februar Pluszahlen gegenüber dem Vorjahresmonat realisieren werden.

Zudem stellen Sie jetzt auch schon die Weichen im **personellen Bereich**: Benötigen Sie mehr Assistenz und zukünftig tolle Stylisten? Dann aktivieren Sie jetzt schon – wenn nicht bereits ohnehin geschehen – die Maßnahmen für die Gewinnung neuer Lehrlinge. In der Mitte des Jahres ist es hierfür schon meist zu spät. Welche Lehrlinge sollen im Herbst übernommen werden? Führen Sie jetzt schon die Gespräche und bereiten deren Start als Stylisten bereits vor, in dem Sie die Lehrlinge ab Frühjahr auch als Young-Stylisten an die Kunden heranführen.

Planen Sie vorrausschauend die **Marketing-Aktivitäten für März und April**. Hier empfiehlt sich auf jeden Fall mit einer Osteraktion zu arbeiten, die durch kleine Preisvorteile mittels Osternester oder Vergleichbarem die Anzahl der Dienstleistun-

# CHEFGEDANKEN

gen, aber auch die Anzahl der verkauften Produkte erhöht. Diese sollte dann schon Anfang März gestartet werden und sechs Wochen laufen, damit auch alle Kunden von dieser profitieren können.

Was unternehmen Sie in diesem Jahr zum Thema **Neukunden-gewinnung**? Hier sind auf jeden Fall Aktivitäten im Bereich Social Media unerlässlich. Auch werden Sie die Effizienz auf diesem Gebiet sicherlich noch mittels künstlicher Intelligenz steigern können. Hier erfahren Sie am SPC-Kongress Ende April einiges darüber.

Bewährt hat sich für Fußballfans und selbst für die -gegner das Nutzen der **WM-Aktion**, um mit einem spielerischen Charakter Neukunden für den Salon zu gewinnen. Natürlich geht dies auch ohne die Fußball-WM mit Blumen, einem anderen Preis oder auch einer gesteigerten Aktivität in der Social Media Werbung. Was auch immer Sie planen, sorgen Sie dann zudem stets im Alltag im Salon, dafür dass **die Aktivitäten von allen Mitarbeitenden konsequent umgesetzt werden**. Hiermit bestimmen Sie den Erfolg der Maßnahmen, aber auch Ihres Unternehmens maßgeblich.

## SPC-KONGRESS 2026 SCHON ENDE APRIL

Und nicht vergessen: Wir freuen uns, Sie diesmal schon Ende April am SPC-Kongress in Dinkelsbühl wieder zu sehen. Hier gibt es neben mitreißenden Vorträgen zum Thema Führung und Organisation auch einen sehr praxistauglichen Vortrag zum wichtigen Thema „Künstliche Intelligenz“.

Wir wünschen Ihnen für das Jahr 2026 ein konsequentes Händchen und den daraus folgenden überdurchschnittlichen Erfolg!

Ihr  
Harald Müller



# WIR BIETEN DIR DIE BÜHNE ! WAS DU DARAUS MACHST, IST DIR ÜBERLASSEN.

Dieser Satz begleitet mich nun schon seit fast 14 Jahren. Als Klaus Schaefer ihn mir damals zu Beginn meiner Zeit bei Schaefer & Partner mit auf den Weg gab, konnte ich seine Bedeutung noch nicht wirklich greifen. Heute weiß ich: Es geht nicht darum, perfekt zu starten – sondern den Mut zu haben, loszugehen. Schritt für Schritt. Oft auch raus aus der eigenen Komfortzone.

Vielleicht kennt Ihr dieses Gefühl gerade besonders gut. Ein neues Jahr beginnt. Überall hört man „Neues Jahr, neues Ich“. Und während manche diesen Gedanken schnell wieder verwerfen, bleibt bei vielen doch etwas hängen: Soll das wirklich alles so bleiben? Nicht im Sinne von „Ich muss mein Leben komplett umkrempeln“, sondern viel ehrlicher:

- Was möchte ich eigentlich erreichen?
- Wo will ich mich weiterentwickeln, beruflich wie persönlich?
- Welche Weiterbildungen will ich wirklich machen, nicht weil man sie machen sollte, sondern weil sie zu mir passen?

Genau mit diesen Fragen habe auch ich mich damals beschäftigt.

Vor fast 14 Jahren stand ich kurz vor dem Abschluss meiner Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement im öffentlichen Dienst. Nach außen hin war alles „in Ordnung“. Ein sicherer Job, feste Strukturen, ein klarer Weg. Und trotzdem stellte ich mir immer wieder dieselbe Frage: **Will ich das – so – für immer?** Diese Zweifel sind unbequem. Sie rütteln. Und ja, sie machen Angst. Denn Veränderung bedeutet immer, die Komfortzone zu

verlassen. Und die ist bekanntlich gemütlich – auch wenn sie uns nicht glücklich macht.

Doch ich habe mich entschieden, hinzusehen statt wegzuschauen. Und ab diesem Moment ging alles plötzlich schneller, als ich gedacht hätte. Zwei Wochen später begann mein erster Arbeitstag bei Schaefer & Partner. Rückblickend verstehe ich den Satz von damals viel besser: **Die Bühne war da. Aber ich musste selbst entscheiden, ob ich sie betrete.** In den letzten Jahren habe ich erleben dürfen, was es heißt, Vertrauen zu bekommen, gefördert zu werden und sich ausprobieren zu dürfen. Nicht alles war leicht. Nicht jeder Tag war voller Euphorie. Aber die meisten waren es – und „meistens“ ist mehr, als viele Menschen von ihrem Job sagen können.

Mit der Zeit wurde mir immer klarer, wo meine Stärken und Interessen liegen: Social Media, Öffentlichkeitsarbeit, Kommunikation. Ich durfte Verantwortung übernehmen, Projekte begleiten, Kanäle aufbauen, Websites mitgestalten und schließlich auch den Instagram-Kanal von Miée. Und dann kam wieder dieser Moment: Bleibe ich in dem, was ich schon kann – oder gehe ich den nächsten Schritt? Ich habe mich für Letzteres entschieden und ein Fernstudium im Bereich PR- und Öffentlichkeitsarbeit begonnen – neben dem Job, neben dem Alltag. Anstrengend? Ja. Zweifelnd? Auch. Aber rückblickend eine der besten Entscheidungen meines beruflichen Weges.

**Warum erzähle ich Euch das alles?** Weil gerade der Jahres-

# SICHTWEISEN

anfang eine wunderbare Gelegenheit ist, innezuhalten. Nicht um sich neu zu erfinden, sondern um sich ehrlich zu hinterfragen.

**Wachstum passiert selten in der Komfortzone. Aber es passiert dort, wo wir bereit sind, Verantwortung für unseren eigenen Weg zu übernehmen.**

Zum Schluss noch etwas sehr Persönliches: Kurz bevor ich damals bei Schaefer & Partner gestartet bin, sagte eine Freundin zu mir: „Steffi, vielleicht wird ja irgendwann auch mal was aus dir.“ Dieser Satz begleitet mich bis heute. Und er erinnert mich daran, wie wichtig es ist, sich selbst nicht klein zu machen – und den eigenen Weg ernst zu nehmen. Deshalb ist mein Wunsch an Euch: **Traut Euch, Eure Komfortzone zu verlassen.** Nicht kopflos, sondern bewusst. Nicht, um jemand anderes zu werden – sondern um mehr Ihr selbst zu sein. Es ist nicht immer leicht. Aber ich verspreche Euch: Es lohnt sich. Menschlich wie unternehmerisch.

Lasst uns gemeinsam Eure persönliche Bühne erschaffen.

Herzlichst

Stefanie Schäfer-Dax

*Stefanie  
Schäfer-Dax*





## EINBLICK BEI MIÉE



ASTRID SCHMIDT-HOCK  
E D U C A T I O N

**Am 12. Januar fand unser erstes Curl Seminar by Miée mit Trainerin Astrid Schmidt-Hock (HaarSchmidt) statt – ein Tag voller Wissen, Emotionen und echter Lockenliebe.**

Acht begeisterte Teilnehmer lernten, Naturwellen und Locken richtig zu lesen und mit einem klar aufgebauten Basic-Schnitt gezielt zu schneiden – um Locken zu disziplinieren oder bewusst anzuregen.

Im Mittelpunkt standen die richtigen Proportionen, abgestimmt auf Wellenbewegung, Lockenstruktur und Persönlichkeit der Trägerin, sowie ein strukturierter Schnittaufbau mit festen Abteilungssystemen, der Sicherheit im Alltag gibt und individuell auf jeden Kundenwunsch angewendet werden kann. Ergänzt wurde das Seminar durch **praxisnahe Empfehlungen zu Beratung, Ablauf der Lockendienstleistung, Stylingtechniken und Tools**.



Ein **besonderes Highlight war die Arbeit an einem Modell:** eindrucksvoll hat Astrid Schmidt-Hock gezeigt, welchen Unterschied der richtige Schnitt in Kombination mit passendem Styling für Lockenkund:innen macht – und wie viel Emotion dadurch entstehen kann.

Abgerundet wurde der Tag durch den **Miéé-typischen Zusatznutzen: kleine Gruppe, individuelle Förderung**, eine stärkende Community und Austausch auch während dem Seminar. Ein rundum gelungener Tag – mit Expertise, Klarheit und neuer Sicherheit für den Lockenalltag.

**Weitere Termine folgen.** Bei Interesse melde Dich gerne direkt im Miée Büro oder bei Deinem Markenrepräsentanten.

Miéé

„LOCKEN BRAUCHEN KEINE KONTROLLE, SONDERN LIEBE UND VERSTÄNDNIS.“

NINA

„DAS SEMINAR HAT MIR SICHERHEIT GEGEBEN IM LOCKENSTYLING UND ICH KANN NUN DEFINIERTE LOCKEN ERARBEITEN, SOWIE DIE PROPORTIONEN DER FRISUR JETZT OPTIMAL FORMEN.“

THERESA

„ICH HABE DIE PERFEKTE TECHNIK FÜR NATURLOCKEN-KUNDEN GELERNT UND DAS STYLING MIT MIÉÉ-PRODUKTEN.“

ANNA

„DAS SEMINAR WAR EINFACH ANDERS – WAHNSINNS ERLEBNIS.“

BASTIAN

# NEUES JAHR, SAUBERE DATEN: CHECK IM KASSENSYSTEM

Der Jahreswechsel ist die perfekte Gelegenheit, auch in Deinem Kassensystem nach dem Rechten zu sehen und gegebenenfalls Deine Daten zu aktualisieren oder zu ergänzen. Denn nur wenn Deine Saloninformationen korrekt und vollständig sind, bist Du rechtlich auf der sicheren Seite und startest entspannt ins neue Jahr. Mit ein paar Minuten Aufwand kannst Du Dir später viel Ärger sparen – vor allem bei Rückfragen vom Finanzamt oder bei einer Kassenprüfung.

## GANZ WICHTIG: UMSATZSTEUER ID-NR. UND STEUERNUMMER

Ein besonders wichtiger Punkt wird oft übersehen: **Unten auf dem Kassenbon müssen Deine Umsatzsteuer-ID-Nummer und Deine Steuernummer korrekt angegeben werden.**

Diese Nummern benötigst Du für einen ordnungsgemäßen Kassenbon, die Anmeldung und Abmeldung beim Finanzamt, sowie für Adressänderungen und andere Meldungen über das ELSTER-Portal.

Sind diese Nummern falsch oder fehlen sie, kann das schnell zu Problemen führen. Nimm Dir deshalb kurz Zeit und prüfe, ob beide Nummern korrekt im Kassensystem eingetragen sind.

## SO KANNST DU DEINE SALONINFORMATIONEN IM KASSENSYSTEM ÜBERPRÜFEN:

1. Öffne Victory.
2. Unter „Dashboard“ den Button „Einstellungen“ klicken.
3. Unter „Saloninformationen“ bitte die Angaben überprüfen.
4. Änderungen speichern mit dem Klick auf das „Disketten-Symbol“.

Alles klar?

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

Herzliche Grüße  
Dein Victory Team

**Grundeinstellungen**

**Firmeninformationen:**

Firmenkopf:	Schaefer Digital		
Firmenkopf 2:			
Strasse / Hausnummer:	Hochstr.	15	
PLZ / Ort:	91617	Oberdachstetten	
Telefon:	0125/5216512		
Telefax:			
Email:	info@schaefer-digital.com		
Homepage:			

**Offnungszeiten (Stunden pro Tag)**

<input checked="" type="checkbox"/> Montag	04:00	<input checked="" type="checkbox"/> Freitag	06:00
<input checked="" type="checkbox"/> Dienstag	06:00	<input checked="" type="checkbox"/> Samstag	06:00
<input checked="" type="checkbox"/> Mittwoch	09:00	<input type="checkbox"/> Sonntag	00:00
<input checked="" type="checkbox"/> Donnerstag	05:00		

**Bankverbindung**

Bank:	Bank Fantasia		
IBAN:	DE54644643545545		
BIC:	DELBFD1FOF		

**Sonstiges**

Umsatzsteuer ID-Nr.:	255166641		
Steuernummer:	123/202/2025		

# DIE SCHUFA UND DAS BGH-URTEIL

Der Bundesgerichtshof hat am **18.12.2025 das Urteil des OLG Köln zur Speicherung erledigter Zahlungsstörungen aufgehoben** und damit die Prüf- und Speicherfristen des von der Datenschutzaufsichtsbehörde genehmigten „**Code of Conduct**“ als angemessene Interessensabwägung bestätigt. Dort galt auch für erledigte Zahlungsstörungen in der Regel eine Speicherfrist von drei Jahren.

DAZU DIE SCHUFA SELBST: „*Die Schufa begrüßt die Entscheidung des BGH, welcher damit bestätigt hat, dass die Prüf- und Speicherfrist des „Code of Conduct“ als Richtschnur bei der jeweiligen Entscheidung herangezogen werden muss.*“

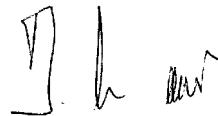
Zahlungsstörungen sind für die Bonitätseinschätzung hoch-relevante Informationen zum früheren Zahlungsverhalten. Damit sind Zahlungen gemeint, die größtenteils erst mit einem **erheblichen zeitlichen Abstand zum vereinbarten Zahlstermin erbracht wurden**. Das führt zu einer schlechteren Prognosequalität in den Risikomodellen der Banken und deshalb zu höheren Risikoauflagen oder zu einer restriktiven Kreditvergabe.

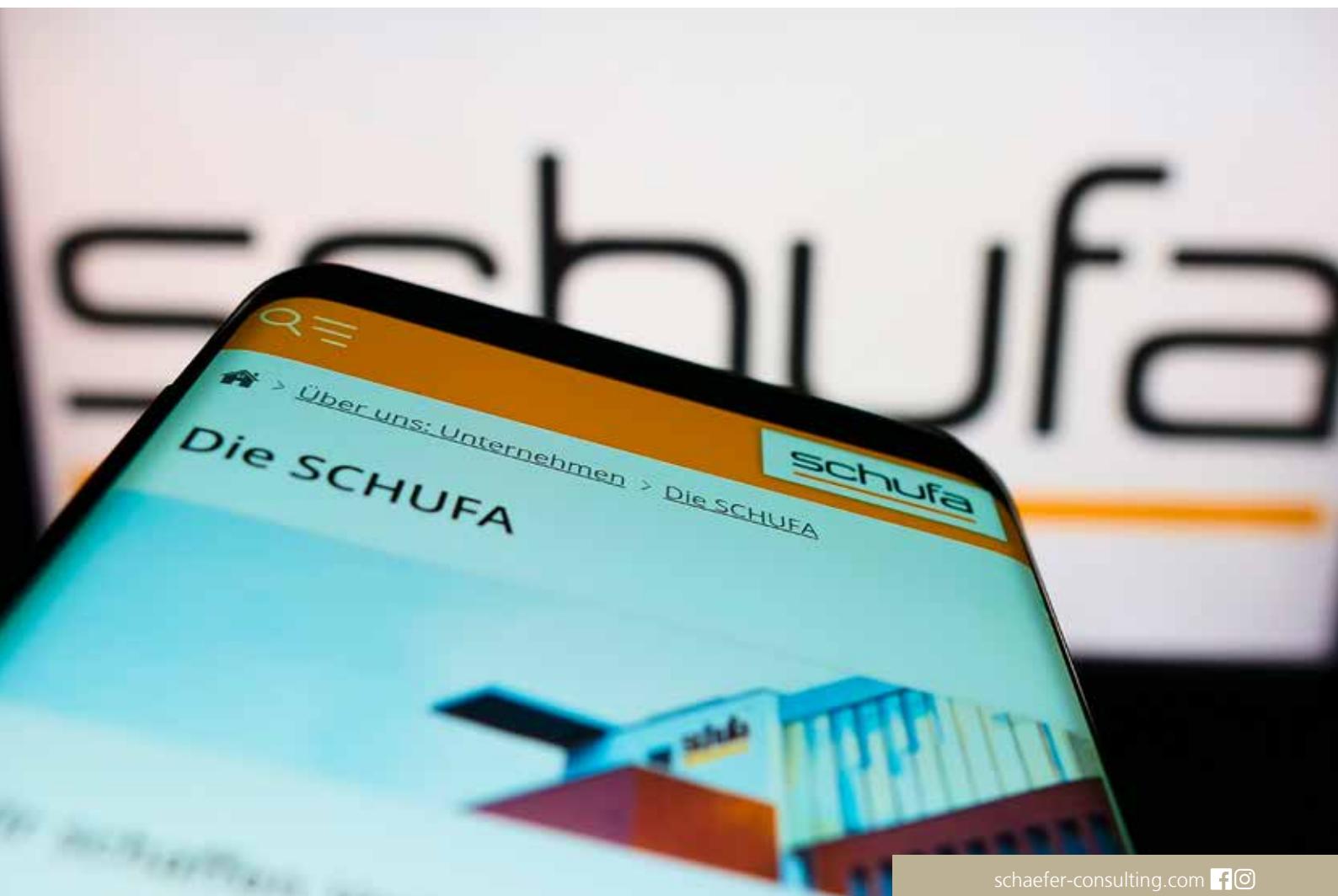
DIE STATISTIK ZEIGT: Nach der Begleichung längst fälliger Schulden besteht auch **nach mehr als drei Jahren immer noch ein erhöhtes Risiko** eines neuen Zahlungsausfalles. Dass aber bereits erledigte Zahlungsstörungen trotzdem nur drei Jahre gespeichert werden, ist das Ergebnis einer Abwägung unterschiedlichster Interessen.

Es muss daher jedem klar sein, dass nicht erledigte, berechtigte Mahnungen, die dann in der Folge zu gerichtlichen Mahnverfahren führen, im **Schufa-Spiegel zu sehen sind** und die **bislang noch gute Bonität ramponieren**. Und zwar zeitlich gesehen mindestens bis zu drei Jahren auch nach Erledigung der Zahlungsstörung.

DESWEGEN MEINE DRINGENDE BITTE:  
Geht nicht **zu nachlässig mit berechtigten Mahnungen um**. Es geht um die Verhinderung von elementaren Nachteilen im sogenannten „Banken-Rating“. Das könnte bereits ein guter Vorsatz für das neue Jahr sein.

Herzlichst  
Bernd Werner





# VALENTINSTAG GEWINNE HERZEN

Mach Deinen Kunden am Valentinstag eine kleine Freude und bleib in liebevoller Erinnerung! Wir helfen Dir dabei, mit besonderen Aktionen Herzen zu gewinnen:

- Herz-Anhänger für Rosen & Geschenke
  - LoveScheck & Kaufgutscheine
  - Aufsteller, Poster & Spiegelsprecher
  - Postkarten & Sonderwertmarke
  - Persönliches Anschreiben

Ob Neukunden, Stammkunden oder lang nicht gesehene Gesichter, unsere Valentinsideen bringen alle zum Lächeln! Setze auf charmante Details und sorge für echte Kundenbindung mit Herz.

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der  
Schaefer Graphics



SCANNE HIER  
FÜR MEHR  
VALENTINS-  
FEELING



# MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK

## ZAHLENWELT. - BAND 3



UM AUS VERMUTUNG  
WISSEN ZU MACHEN,  
MUSS ICH  
MEINE ZAHLEN  
KENNEN.

DER AUTOR STEFAN DAX

Unternehmensberater  
Bankkaufmann  
Zahlenfachmann  
Seminartrainer



Bestelle hier Dein  
eigenes Exemplar.



# SPC-KONGRESS

## 26.–27. APRIL 2026

#CREATE  
Y O U R  
FUTURE



### RAUM DER INSPIRATION: NÄTURLICH VERLÄNGERT! UNSICHTBAR VERDICHTET!

Informiere Dich auch im „Raum der Inspirationen“ über die revolutionäre Befestigung der Wefts für eine besonders schockende, schnelle und nahezu unsichtbare Anwendung. Diese moderne Technik schützt das Eigenhaar und sorgt gleichzeitig für sicheren Halt und ein absolut natürliches Tragegefühl.

Bei feinem Haar genügt bereits eine der Moiré Tressen, um Volumen und Länge sichtbar zu verbessern. Lass Dich von den Möglichkeiten der Moiré Extensions begeistern.

Einer der beiden Hauptpreise der Kongress-Tombola 2026 ist ein Starterpaket von „Moiré Hair Affairs“. Mit den Premium-Wefts inklusive Werkzeugset und Erstschulung im Gesamtwert von 1.263,- € erlebst Du Haarverlängerung neu.



### RAUM DER INSPIRATION: KLANGTON ATELIER TOLA & RIEDELBAUCH

Erlebe in der Frequenz der Natur a/432 Hertz gestimmte Klaviersaiten-Trinkgefäß, die bei Bewegung heilsame Frequenzen durch Dein Getränk und durch Dich hindurch strömen lassen. Das wirkt wie ein kleines Waldbaden!

Alles in der Schöpfung, alle Materie ist in einem Zustand der Vibration. Somit harmonisiert das Hören und Spüren von analogen Natur-Klängen Deine Energiezentren und die Kaffeepause wird zu einer Mini-Meditation.

Veronika Riedelbauch - Keramikmeisterin, Musikerin, Heilfrequenzforscherin und Ignazio Tola - Golschmiedemeister, Lichtkünstler, Kommunikations-Schmuck-Designer gestalten gemeinsam seit über 20 Jahren in ihrem Kunst-Atelier in Nürnberg.



## LIVE-BAND CHICOLORES

Der Sonntag-Abend startet mit dem Abend-Buffet und geht über in unsere Mottoparty: Maskenball. Verwandle Dich im Venedig-Stil. Deiner Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Tauche ein in die Mystik des Maskenballs, der Eleganz und Geheimnis miteinander verbindet. Wenn Dir der Maskenball zu mystisch ist, darfst Du gerne in Schwarz erscheinen, denn black is beautiful.

Lasst uns zusammen feiern mit der Live-Band Chicolores! Keine Hüfte kann dem Zauber dieser Band widerstehen. Ihre positive Energie, eine Performance voller Leidenschaft sowie ihre absolute Spielfreude machen die Chicolores zu einem elektrisierenden Tanzflächenmagneten.



## WORKSHOP MIÉE

Im Workshop 2026 geht es um das Thema Styling. Mit Astrid Schmidt-Hock, Inhaberin des exklusiven Salons Haar-Schmidt in Kehl/Kork, lädt Dich ein glühender Miée-Fan und eine Locken-Expertin auf eine Reise ein in die Welt des Stylings, der Locken und Wellen.

Freu Dich darauf zu erfahren, was Locken wirklich lieben und wie Du mit Miée für jeden Lockentyp das perfekte Styling kreierst. Lass Dich überraschen, welches neue Produkt Miée dieses Mal vorstellen wird.

# VOM GUTEN GESPRÄCH ZUM ECHTEN ERFOLG

Ein präziser Haarschnitt. Eine brillante Coloration. Und dennoch: Der Kunde kommt nicht wieder. Warum? Ganz einfach: Weil er sich nicht abgeholt gefühlt hat. Die beste Technik verliert ihren Wert, wenn das Gespräch im Vorfeld nicht funktioniert. Wenn Kunden sich nicht verstanden, sondern abgefertigt fühlen. Beratung ist eben kein „Zusatz“, sondern der Anfang von allem – der Türöffner für Vertrauen, Zufriedenheit und langfristige Bindung.

„ICH BIN DOCH KEIN VERKÄUFER ...“ Diesen Satz hört man im Salonalltag oft. Vor allem, wenn es um Produktberatung geht. Viele Stylisten fühlen sich unwohl, sobald das Gespräch in Richtung Verkauf geht. Dabei liegt hier genau das Missverständnis: Es geht nicht ums Verkaufen – es geht um fundierte Beratung. Eine Beratung, die so überzeugend, strukturiert und sympathisch ist, dass der Verkauf ganz automatisch folgt. Kunden kaufen keine Shampoos. Sie kaufen Empfehlungen. Und die kommen nur an, wenn sie ehrlich, selbstbewusst und klar vermittelt werden – von Menschen, die sie sympathisch finden und denen sie vertrauen.

## SELBSTBEWUSSTSEIN KOMMT DURCH STRUKTUR

Viele Friseure verlassen sich bei der Beratung auf ein Bauchgefühl. Doch echtes Selbstvertrauen entsteht durch Klarheit: Wer Gesprächstechniken und Abläufe beherrscht, fühlt sich sicherer – und strahlt das auch aus. Denn Kunden spüren, ob Du meinst, was Du sagst.



OHNE WIE  
EIN VERKÄUFER  
ZU KLINGEN!

Das Seminar „Beratung & Kommunikation I“ richtet sich an alle, die ihre Kundengespräche optimieren wollen – ob in der Ausbildung, als erfahrener Stylist oder als Führungskraft. Hier lernst Du, wie echte Kommunikation funktioniert:

- DU ERHÄLST EIN STRUKTURIERTES KONZEPT FÜR EINE ERFOLGREICHE BERATUNG
- DU TRAINIERST EINE AKTIVE, LÖSUNGSORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG
- DU STÄRKST DEINEN AUFTRITT – ÜBERZEUGEND, SYMPATHISCH, SELBSTBEWUSST
- DU WIRST MIT MEHR FREUDE UND LEICHTIGKEIT BERATEN
- DU STEIGERST DEINEN UMSATZ – OHNE VERKAUFSDRUCK
- DU BINDEST KUNDEN LANGFRISTIG UND NACHHALTIG
- DU ERLEBST MEHR ERFOLG – UND FÜHLST DICH RICHTIG GUT DABEI

#### FAZIT:

Fachlichkeit bringt Dich nur bis zur Tür. Beratung öffnet sie.

Wenn wir in der Ausbildung keine Zeit und Aufmerksamkeit für Beratung aufbringen, lernen unsere Azubis, dass sie zweittranig ist. Dabei ist sie der Schlüssel zum Erfolg. Wenn Du schon lange das Gefühl hast, dass da noch mehr geht – dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt. Es geht nicht um Floskeln, sondern um Haltung, um echte Kommunikation, um Wirkung.  
Um das, was wirklich zählt: Menschen zu verstehen – und damit zu begeistern.

#### DAS SAGT IHR DAZU:



Beratung ist gar nicht so schwer, sondern einfacher als gedacht. Man muss nur wissen, wie man es angehen muss.

*Radha Mico, Le Salon Zoe, Mainz*



Ich gehe jetzt mit mehr Struktur, Sicherheit, Fachwissen und Selbstvertrauen an eine Beratung heran.

*Vincenzo Galia, Effedue, Ulm*



Man braucht keine Angst haben vor dem NEIN, wenn man Struktur hat, ist alles viel einfacher.

*Laura Heta, Intercoiffeur Strassl Schaider, Österreich*



Bestes Beratungsseminar, das ich je hatte.  
*Sarah Cafaro, Trillion Hair, Braunschweig*

# SEMINARTERMINE 2026 D/A/CH



## ★ CHEFSEMINAR I:

- 21.– 23.06. in Dinkelsbühl       11.– 13.10. in Dinkelsbühl  
 11.– 13.10. in Österreich

## ★ CHEFSEMINAR II:

- 08.– 09.11. in Dinkelsbühl

## ★ FÜHRUNGSSEMINAR I:

- 15.– 16.03. in Dinkelsbühl       08.– 09.11. in Dinkelsbühl

## ★ FÜHRUNGSSEMINAR II:

- 05.– 06.07. in Dinkelsbühl

## ★ BUSINESS BEAUTY:

- 15.– 16.03. in Oberdachstetten       10.– 11.05. in Österreich  
 20.– 21.09. in Oberdachstetten       15.– 16.11. in Hamburg

## ★ BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

- 09.– 10.02. in Oberdachstetten       08.– 09.03. in Hamburg  
 20.– 21.04. in Oberdachstetten       07.– 08.06. in Oberdachstetten  
 15.– 16.11. in Oberdachstetten       13.– 14.09. in der Schweiz

## ★ BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

- 03.– 04.05. in Oberdachstetten

## ★ ORGANISATION & REZEPTION:

- 08.– 09.03. in Oberdachstetten       13.– 14.09. in Oberdachstetten

## ★ SICHER AM TELEFON:

- 16.02. online       05.10. online

## ★ SHIATSU:

- 23.03. in Oberdachstetten       26.10. in Oberdachstetten

## ★ TALENTFINDER:

- 01.– 02.03. in Dinkelsbühl       15.– 16.11. in Dinkelsbühl

## INSPIRATIONSTAGE:

### AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN

- 14.06. in Oberdachstetten       11.10. in Oberdachstetten

## SOCIAL MEDIA:

- 23.02. in Oberdachstetten       18.05. in Oberdachstetten  
 19.10. in Oberdachstetten

MELDE DICH  
JETZT AN UNTER:

+49 (0) 9845 / 989 100  
info@schaefer-academy.com  
schaefer-academy.com

schaefer-consulting.com

# EVENTS

## SPC-KONGRESS

- 26.– 27.04.2026 in Dinkelsbühl

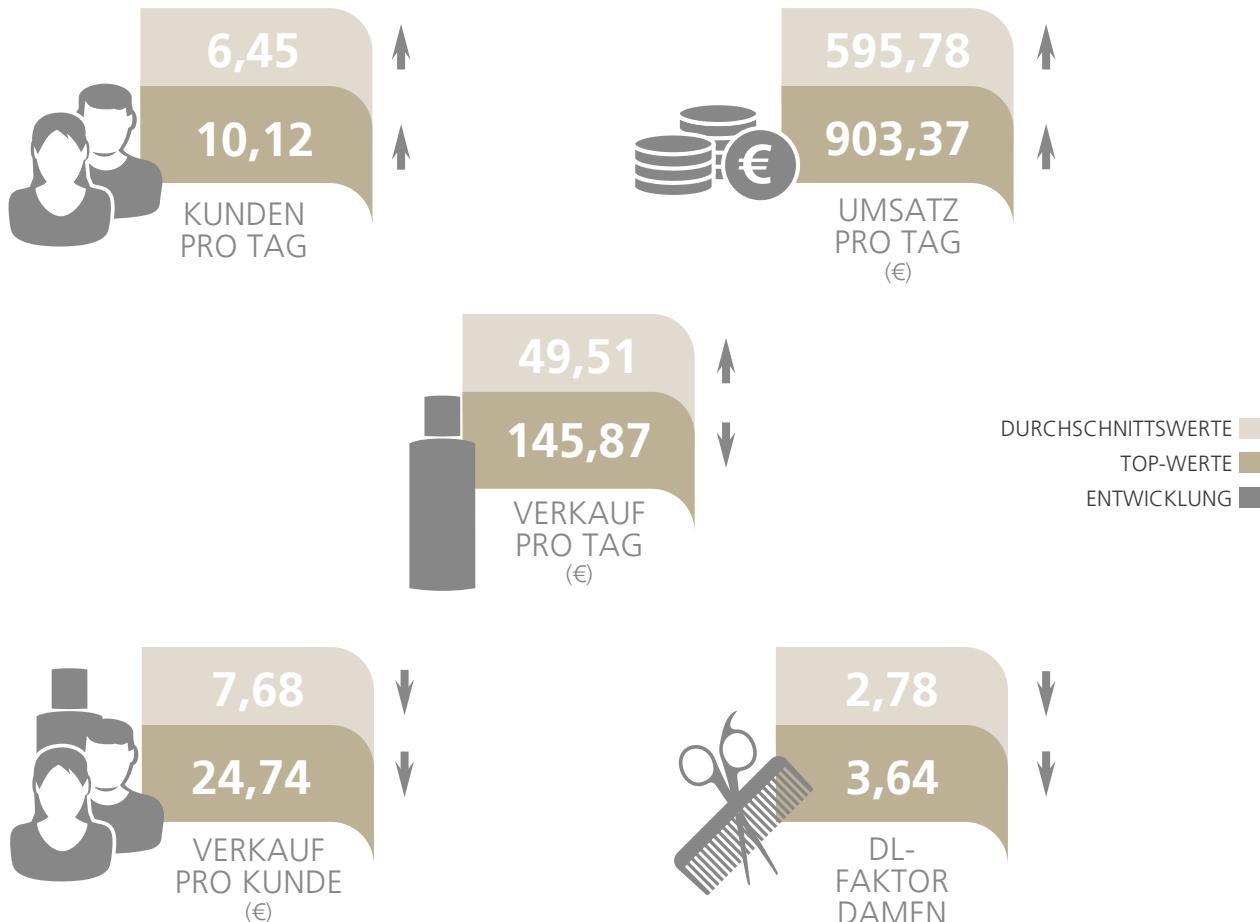
## T.I.M.

- 27.09.2026 in Dinkelsbühl

# ZAHLEN IM EINBLICK

## DEZEMBER 2025

# 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 Dezember 2025.

# IMPRESSUM



## SCHAEFER CONSULTING

Herausgeber:

Schaefer & Partner Consulting GbR, An der Hochstraße 15, 91617 Oberdachstetten  
+49 (0) 9845 989 0 / schaefer-consulting.com



[info@schaefer-consulting.com](mailto:info@schaefer-consulting.com)



Redaktion:

Stefanie Schäfer-Dax, [schaefer-dax.stefanie@schaefer-consulting.com](mailto:schaefer-dax.stefanie@schaefer-consulting.com), +49 (0) 9845 989 218

Wir wenden uns mit diesem Medium selbstverständlich an alle Menschen, unabhängig von ihrem Geschlecht. Wir haben in den Beiträgen und Texten versucht, eine geschlechtergerechte 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:

Tamara Felbinger, [felbinger.tamara@schaefer-graphics.com](mailto:felbinger.tamara@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: © Vincenco Esposito / miee.com

Seite 11: Timon / Adobe Stock