

EINBLICK

PERSPEKTIVENWECHSEL

KRAFT DER KLEINIGKEITEN

SICHTWEISEN

RAUMDESIGN ALS
MARKENVERSTÄRKER

RECHTSWELT

AUSGLEICHSABGABE
SCHWERBEHINDERTE

rise

Februar/März 2026 | N° 410

DIE KRAFT DER KLEINIGKEITEN

WARUM DETAILS IM SALONALLTAG ÜBER KUNDENZUFRIEDENHEIT UND BINDUNG ENTSCHEIDEN.

Es sind oft nicht die großen Konzepte, die Kundinnen und Kunden begeistern, sondern die vielen kleinen Momente dazwischen. Ein aufmerksamer Blick, ein gut gewähltes Wort, ein stimmiger Ablauf. Gerade im hektischen Salonalltag schleichen sich Routinen ein, die funktional sind, aber nicht immer emotional berühren. Und genau hier liegt enormes Potenzial. Denn Kundenzufriedenheit entsteht nicht nur durch ein gutes handwerkliches Ergebnis. Sie entsteht durch das Gefühl, gesehen, verstanden und wertgeschätzt zu werden.

Der erste Eindruck entscheidet – und der entsteht lange vor dem ersten Schnitt. Wie wird die Kundin begrüßt? Gibt es Blickkontakt oder nur ein kurzes „Hallo“ zwischen zwei Terminen? Wird die Jacke abgenommen, ein Getränk angeboten, kurz erklärt, was als Nächstes passiert?

Kleinigkeiten wie ein ehrliches nachfragen, wie der letzte Termin war, ein Glas Wasser ohne Aufforderung, ein kurzer Moment, um anzukommen, machen aus einem Friseurbesuch ein Erlebnis – oder eben nur einen Termin.

In der Beratung zeigt sich besonders deutlich, wie sehr Details zählen. **Wird wirklich zugehört oder innerlich schon der nächste Kunde eingeplant?** Wird die Sprache der Kundin gesprochen oder mit Fachbegriffen überladen? Nutzt Ihr den Typcheck, um auch wirklich alle Kleinigkeiten (Wünsche, Unzufriedenheiten, etc.) vor der eigentlichen Beratung abzufragen? **Eine gute Beratung bedeutet nämlich nicht, möglichst viel zu verkaufen, sondern Sicherheit zu geben.**

Wie wäre es denn mal mit einem Perspektivwechsel? Eine der wirkungsvollsten Übungen ist gleichzeitig die einfachste: Setzt Euch selbst einmal auf den Bedienstuhl. Was seht Ihr? Wirkt der Salon ruhig oder unruhig? Sind Abläufe klar oder chaotisch? Fühlt Ihr Euch umsorgt oder „abgearbeitet“? Der Blick aus **Kundensicht öffnet oft Türen zu neuen Lösungen.** Dinge, die im Arbeitsalltag selbstverständlich erscheinen, wirken aus dieser Perspektive plötzlich anders. Hinterfragen schafft Bewusstsein – und Bewusstsein ist der erste Schritt zur Veränderung.

Viele Unternehmer:innen haben aktuell das Gefühl, dass Kund:innen „nur noch auf den Preis schauen“. **Doch häufig ist der Preis nicht das eigentliche Problem** – sondern der wahrgenommene Wert. Kleinigkeiten entscheiden darüber, ob ein Preis als gerechtfertigt empfunden wird:

- Wird erklärt, was gemacht wird – und warum?
- Spürt die Kundin Aufmerksamkeit oder Zeitdruck?
- Bleibt nach dem Termin ein gutes Gefühl zurück?

Ein stimmiges Gesamterlebnis relativiert den Preis. Fehlt es an Wertschätzung, wird selbst ein günstiger Preis hinterfragt. Ein kleines Beispiel mit großer Wirkung:

Ich selbst empfinde das Haarewaschen im Salon beispielsweise häufig als unangenehm – und ja, ich weiß: Damit gehöre ich eher zur Minderheit. **Doch das „Warum“ ist simpel.** In vielen Fällen läuft mir Wasser ins Ohr. Ein kurzer Moment, der für manche kaum der Rede wert ist, für mich jedoch sehr störend. Was mich dabei überrascht hat: In all den Jahren habe ich

PERSPEKTIVENWECHSEL

nur einen einzigen Salon erlebt, der darauf geachtet hat. Dort wurden meine Ohren nach dem Waschen ganz selbstverständlich kurz abgetrocknet. Kein großes Aufhebens, kein Kommentar – einfach Aufmerksamkeit. Was das mit mir gemacht hat? Ich habe mich gesehen gefühlt. Ernst genommen. Umsorgt. Und genau dieses kleine Detail hat dafür gesorgt, dass ich den Besuch als besonders angenehm abgespeichert habe – mit einem Gefühl von Zufriedenheit und Wertschätzung, das weit über das eigentliche Waschen hinausging.

Fazit: Kleine Stellschrauben, große Wirkung

Es braucht keine radikalen Veränderungen, um Kundenzufriedenheit zu steigern. Oft reichen kleine, bewusste Anpassungen im Alltag. Wer bereit ist, den eigenen Salon regelmäßig mit anderen Augen zu sehen, entdeckt Potenziale, die sonst verborgen bleiben. Denn am Ende erinnern sich Kundinnen und Kunden selten an jedes Detail – aber immer an das Gefühl, das sie mitgenommen haben. Und genau dieses Gefühl entscheidet, ob sie wiederkommen.

Aus diesem Grund wünsche ich Euch den Blick für die kleinen Stellschrauben im Alltag, die aus einem guten Friseurbesuch ein echtes Erlebnis und aus Kund:innen treue Stammkund:innen machen.

Herzlichst
Stefanie Schäfer-Dax

*Stefanie
Schäfer-Dax*



ATMOSPHERE MACHT DEN UNTERSCHIED RAUMDESIGN ALS MARKENVERSTÄRKER

Ein Friseursalon ist Bühne und Markenbotschafter in einem. Jeder Gast entscheidet in Sekunden durch Farben, Licht und Details, ob er bleibt oder wiederkommt. Raumdesign macht Deine Werte greifbar und steigert Loyalität.

FARBEN UND MATERIALIEN: PRAXISBEISPIELE

Wähle Farben passend zur Zielgruppe. Für trendbewusste junge Gäste eignen sich kühle Grautöne oder Erdtöne wie Beige und Dunkelgrün. Sie wirken modern und beruhigend. Natürliche Materialien wie Holzregale oder Lederstühle schaffen Wärme und Nachhaltigkeitsgefühl. Praxis-Tipp: Kombiniere Rostrot-Akzente mit Metall für einen Vintage-Look.

BELEUCHTUNG: NATÜRLICH UND FUNKTIONAL

Licht ist entscheidend für präzise Arbeit. Verwende neutralweißes Licht bei 5000–5500 Kelvin mit hohem CRI-Wert (mindestens 90), damit Haarfarben natürlich wirken – ideal für Farbberatung. Im Wartebereich warmweißes Licht (3000 Kelvin) für Entspannung, kombiniert mit LED-Pendelleuchten im Edison-

Stil. Trend 2026: „Instagrammable Moments“ mit speziellen Selfie-Wänden, beleuchtet für perfekte Before-After-Fotos.

POSTER & AUFSTELLER: DESIGN IM GESAMTBILD

Werbemittel müssen zum Raum passen, um Einheit zu schaffen. Große Poster, Aufsteller oder Banner mit aktuellen Trends wie „Wild Curls“ oder „Neuer Trendduft“ (Frühling/Sommer 2026) an Wänden, personalisiert mit Deinem Logo für Wiedererkennung. Aufsteller im Schaufenster oder Eingang mit Frisurenfotos ziehen Passanten an. Wähle vektorbasierte Designs in Deiner Farbpalette, damit sie in Schwarz-Weiß oder großformatig scharf bleiben.

RAUMKONZEPT: DEIN SALON ALS GESAMTWERK

Ein gutes Raumkonzept verbindet alles zu einer klaren Geschichte. Überlege zuerst, was Deinen Salon ausmacht: Modern, gemütlich, extravagant oder nachhaltig? Platziere Bedienplätze so, dass sie viel Licht bekommen und Kunden sich nicht eingeeengt fühlen. Der Wartebereich wird zur Wohlfühloase



SICHTWEISEN

mit Sitzecken in passenden Farben und kleinen Details wie Pflanzen. Eingang und Theke wirken einladend, damit Passanten Lust bekommen, einzutreten. Jeder Bereich unterstützt den nächsten. Spiegel, Böden und Wände greifen dieselben Töne und Formen auf. So entsteht ein Raum, der Deine Persönlichkeit atmet und Kunden sofort anspricht.

FUNKTION MEETS DESIGN

Offene Regale statt Schränke für mehr Raumgefühl, Spiegel mit integriertem LED-Licht. Alles in Deiner Markenfarbe, von Aufsteller bis Stuhlbezug.

FAZIT

Ein durchdachtes Raumkonzept mit passenden Farben, Licht und Werbemitteln macht Deinen Salon unverwechselbar. Kunden erwarten eine klare Botschaft. Wenn Farben, Formen und Sprache von Raum und Werbung nicht zusammenpassen, entsteht Misstrauen. Gäste spüren sofort, ob alles einheitlich wirkt oder ob es nur zusammengeflickt aussieht. Besonders bei neuen

Salons passiert das oft: Die Werbemittel zur Neueröffnung strahlen ein anderes Bild aus, als der Raum und es wirkt unpassend. Das zerstört den ersten Eindruck und lässt Kunden zweifeln. Wir von Schaefer Graphics sind keine Architekten, aber wir sorgen dafür, dass Raum und Werbung dieselbe Sprache sprechen. Bezieht uns früh mit ein, damit alles von Anfang an überzeugt.

Gemeinsam erschaffen wir Deine persönliche Bühne, die Kunden anspricht und bindet. Involviere uns gerne bei der Gestaltung und lass uns Dich mit allen zusätzlichen Werbemedien unterstützen.

Herzlichst

Dein Team der Schaefer Graphics
Tamara, Kirsten & Katrin

**SCHAEFER
GRAPHICS**







DIAMANT HAARSPRAY ULTRA

Extremer Halt für alle lang anhaltenden Frisuren.
Verleiht Sprungkraft, Elastizität und schützt vor Austrocknung.

Du möchtest es ausprobieren?

Dein Markenrepräsentant hat sicher eines dabei
oder Du rufst direkt bei uns an und
lässt Dir eines schicken. Tel.: + 49 (0) 9845-989-110

WICHTIGE ÄNDERUNGEN 2026

AUSGLEICHSABGABE SCHWERBEHINDERTE

Bis **31. März 2026** melden Arbeitgeber die Zahl der im Jahr 2025 beschäftigten Menschen mit Schwerbehinderung. Wer die gesetzliche Quote nicht erreicht, entrichtet bis zum gleichen Termin eine Ausgleichsabgabe.

Wie viele Menschen mit Schwerbehinderung ein Unternehmen einstellen muss („Pflichtarbeitsplatz“), hängt von seiner Größe ab und ist im Neunten Sozialgesetzbuch geregelt. So muss ein Betrieb mit 20 bis unter 40 Arbeitsplätzen einen schwerbehinderten Menschen beschäftigen. Bei Betrieben mit 40 bis unter 60 Arbeitsplätzen sind es zwei. Bei größeren Betrieben müssen mindestens **5 Prozent der Beschäftigten schwerbehinderte Menschen sein**.

Hatten Betriebe ab 60 Arbeitsplätzen 2025 weniger als 5 Prozent an schwerbehinderten Menschen beschäftigt, beträgt die Abgabe bei einer Beschäftigungsquote im Jahresdurchschnitt von

- 3 bis unter 5 Prozent: 155 Euro
- 2 bis unter 3 Prozent: 275 Euro
- über 0 bis unter 2 Prozent: 405 Euro
- 0 Prozent: 815 Euro

Die Abgabe fällt für jeden Monat an, in dem die Vorgabe nicht erfüllt wurde.

Bei kleineren Betrieben gelten statt der Quoten absolute Beträge pro unbesetztem Pflichtarbeitsplatz. **Unter 20 Arbeitsplätzen entfällt die Abgabe**, es ist nur eine verkürzte Meldung erforderlich. **Sie geben bis 31. März 2026 eine einfache Meldung ab.**

Die Meldung bis 31. März 2026 erfolgt online unter [iw-elan.de](https://www.iw-elan.de) oder mit Vordrucken der Agentur für Arbeit.



KURZARBEITERGELD: BEZUGSDAUER VERLÄNGERT

Zur Stabilisierung des Arbeitsmarkts hat die Bundesregierung die maximale Bezugsdauer für Kurzarbeitergeld erneut verlängert. Beschäftigte sollen auch 2026 weiterhin bis zu 24 Monate unterstützt werden können, wenn außergewöhnliche wirtschaftliche Entwicklungen vorliegen.

FÖRDERUNG FÜR E-MOBILITÄT AUSGEWEITET

Das steuerliche Investitionssofortprogramm fördert die Anschaffung von Elektrofahrzeugen als Dienstwagen: Unternehmen können 75 Prozent der Anschaffungskosten bereits im Investitionsjahr abschreiben.

Für E-Autos bis 100.000 Euro Bruttolistenpreis **gilt ein geldwerter Vorteil von 25 Prozent**, für teurere Fahrzeuge von 50 Prozent. Die Regelung gilt für Fahrzeuge, die zwischen dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2030 angeschafft werden.

ELEKTROAUTOS: KFZ-STEUERBEFREIUNG VERLÄNGERT

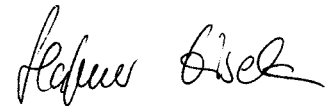
Reine Elektrofahrzeuge sind von der Kfz-Steuer befreit. Bisher galt die Steuerfreiheit für Fahrzeuge, die bis Ende 2025 zugelassen wurden, längstens bis Ende 2030. Wer ein E-Auto später gekauft hat, konnte die vollen zehn Jahre oft nicht mehr ausschöpfen.

Das ändert sich ab 1.1.2026: Für Elektroautos, die bis Ende 2030 erstmals zugelassen werden, gilt die Steuerbefreiung bis zu zehn Jahre, längstens jedoch bis 31.12.2035. Käufer können den Vorteil damit länger nutzen.

AUFBEWAHRUNGSFRIST WEITERHIN 10 JAHRE

Rechnungen sollten weiterhin 10 Jahre aufbewahrt werden. Der Gesetzgeber hat im „Vierten Bürokratieentlastungsgesetz“ ab 2025 die Aufbewahrungsfrist für Buchungsbelege von 10 Jahre auf 8 Jahre verkürzt. Im „Gesetz zur Modernisierung und Digitalisierung der Schwarzarbeitsbekämpfung“ ist er jetzt bei Banken, Versicherungen und Wertpapierinstituten zurückgerudert. Sie müssen ihre Buchungsbelege weiterhin 10 Jahre aufbewahren. Handelsbücher, Inventuren, Bilanzen und Jahresabschlüsse müssen ohnehin von allen Unternehmen 10 Jahre aufbewahrt werden.

Herzlichst
Gisi Hafner



OSTERAKTION MIT HERZ

KLEINE GESTEN, GROSSE WIRKUNG

MEHRWERT FÜR DICH

Die Osteraktion der Schaefer Graphics (siehe auch Seite 12) ist die perfekte Gelegenheit, Deinen Kund:innen zu zeigen, dass Du an sie denkst – persönlich, aufmerksam und wertschätzend. Du erreichst nicht nur Aufmerksamkeit, sondern schaffst echte Momente der Freude und Verbundenheit.

■ **Für ausgebliebene Kunden:** Ein liebevoller Ostergruß kombiniert mit einem Gutschein weckt Erinnerungen und lädt herzlich zum Wiederkommen ein. Es ist mehr als ein Terminangebot. Es ist ein Zeichen: „Wir haben an Dich gedacht.“

■ **Für Neukunden-Gewinnung:** Mit einem Kennenlern-Gutschein für Freunde, Familie oder Bekannte Deiner bestehenden Kund:innen sprichst Du Menschen an, die auf persönliche Empfehlung vertrauen. So entsteht Nähe schon vor dem ersten Besuch – und die Hemmschwelle für den Salonbesuch sinkt spürbar.

■ **Für Stammkund:innen: od. ausgebliebene Kund:innen***
Ein Wunschgutschein als besonderes Ostergeschenk zeigt, wie sehr Du die Treue und Wertschätzung Deiner Kund:innen schätzt. Eine kleine Geste, die viel bewegt: Freude schenken, Bindung stärken, Lächeln erzeugen.

* Definition:

Stammkunde = mind. 2 Besuche im Salon

Ausgebliebener Kunde = mind. 2 Besuche im Salon und seit 4 Monaten nicht mehr da

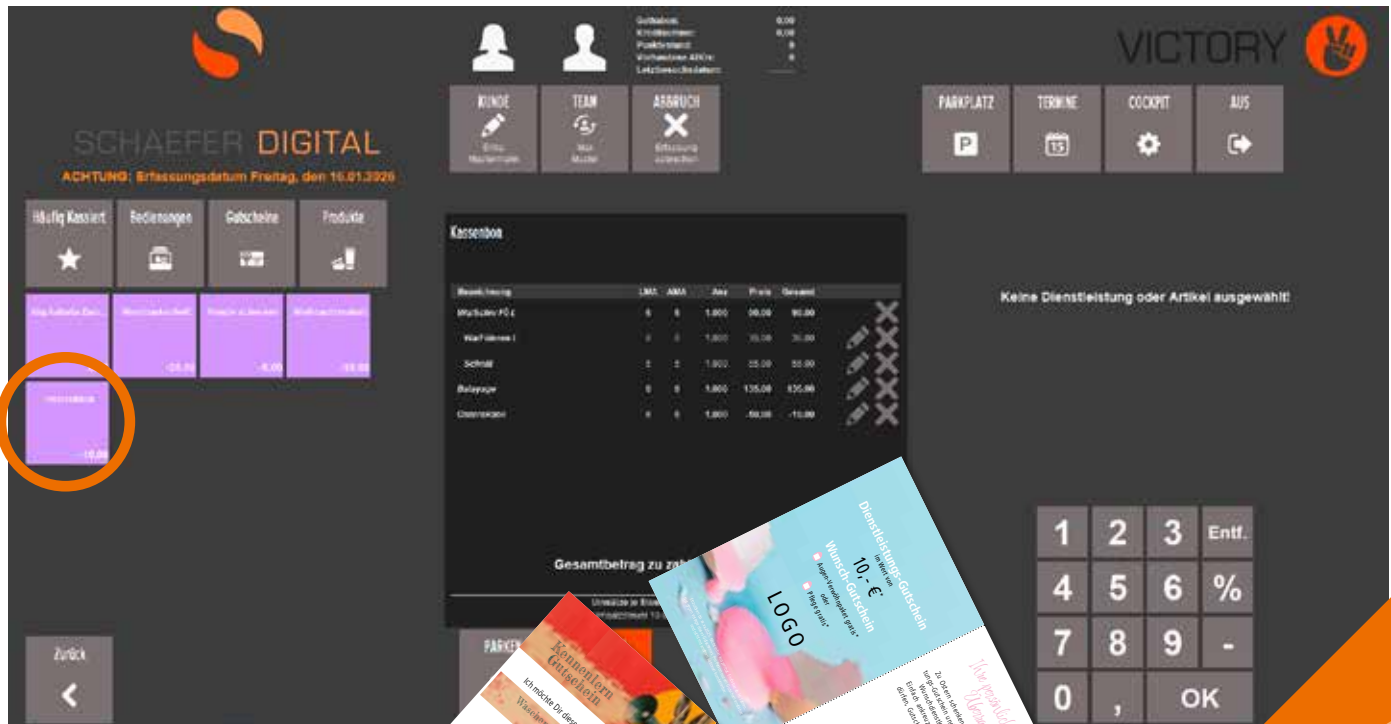
BEST SERVICE – wir kümmern uns um alles

Du entscheidest Dich für die Versandkarten und nutzt die Salonkasse Victory mit Full-Service-Center? Dann kannst Du Dich entspannt zurücklehnen: Wir übernehmen für Dich den kompletten Kartenversand – zzgl. Porto, Kuvert, Layout & Druck.

Unabhängig davon, welche Osteraktion Du wählst, unterstützen wir Dich selbstverständlich auch bei der Erstellung individueller Aktions-Buttons in Deiner Kasse. So ist Deine Aktion nicht nur sichtbar, sondern auch im Salonalltag optimal integriert.

Noch Fragen? Wir sind für Dich da! Damit Deine Osteraktion nicht nur Aktionen sind, sondern kleine Momente voller Freude, die Deine Kund:innen berühren und an Deinen Salon binden.

Herzlichst
Dein Victory Team



MACHE OSTERN ZUM EVENT RUBBELSPASS IM SALON



Bringe Frische in Deinen Osteralltag und begeistere Deine Kunden mit einer einfachen Suchbild-Aktion. Kunden lieben kleine Überraschungen, die den Salonbesuch unvergesslich machen. **Diese Aktion kostet wenig Aufwand, steigert den Produktumsatz und bindet Gäste emotional.**

SO FUNKTIONIERT DIE AKTION

Vor der Behandlung hat jeder Kunde eine kurze Zeit, zum Beispiel 30 Sekunden, um alle roten Herzen auf einem Suchbild zu finden. Wer alle entdeckt, zieht ein Osterlos. Hinter dem Rubbelfeld auf dem Los warten Hasen, die den Gewinn verraten. Hinweis: **Die Aktion läuft auch ohne Suchbild**, einfach direkt zum Los ziehen.

BEISPIELE FÜR GEWINNE

Passe die Preise an Deinen Salon an.

Los Hase Herz: 15 Prozent Rabatt auf Produkte

Los Hase Osterei: 10 Prozent Rabatt auf Produkte

Los Hase Ei: 5 Prozent Rabatt auf Produkte

Oder biete einen Hauptgewinn wie gratis Augenbrauen- oder Wimpernstyling. Du bestimmst, was hinter den Losen steckt.

Wichtig: Der Rabatt gilt nur an diesem Tag, das schafft Dringlichkeit und steigert den Umsatz.

WARUM DEINE KUNDEN DAS LIEBEN

Jeder möchte gewinnen und teilt solche Momente gerne in Social Media. Die Aktion passt perfekt zu Ostern, macht Wartezeiten kurzweilig und zeigt Deinen Service von der herzlichen Seite.



#CREATE
YOUR
FUTURE

MASKENBALL MEETS BEAUTIFUL BLACK

*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**.*

SPC-KONGRESS

26.–27. APRIL 2026

#CREATE
YOUR
FUTURE



KI – TREND ODER REALITÄT?

Künstliche Intelligenz ist längst Teil unseres Alltags. Ob wir schnelle Antworten suchen, Texte formulieren, neue Ideen entwickeln oder aktuelle Social-Media-Trends aufgreifen – KI ist überall. Und ja, manchmal fühlt es sich noch spielerisch an (siehe unser Karikaturbild 😊), doch eines ist klar: **Wir kommen an KI nicht mehr vorbei.**

Gerade im Friseurunternehmertum eröffnet KI neue Möglichkeiten – von effizienterer Kommunikation über Marketing bis hin zu smarter Organisation im Arbeitsalltag. Wer heute versteht, wie KI sinnvoll eingesetzt werden kann, verschafft sich einen echten Vorsprung.

Aus genau diesem Grund haben wir für den SPC-Kongress einen echten Experten eingeladen: **Andreas Bäuerlein**. Er zeigt praxisnah, verständlich und ohne Fachchinesisch, wie KI funktioniert, wo sie heute schon echten Mehrwert bringt und wie Friseurunternehmer:innen sie für sich nutzen können.

Andreas Bäuerlein ist Experte für digitale Kundengewinnung und Prozessoptimierung mit Hilfe von künstlicher Intelligenz. Als gefragter Speaker mit 15jähriger Erfahrung, der regelmäßig auf den größten Bühnen im DACH-Raum auftritt, fesselt die Online-Marketing-Koryphäe sein Publikum mit wertvollen, praxisnahen

Einblicken in die digitale Kundengewinnung und Künstliche Intelligenz. Andreas Bäuerlein zeigt im Vortrag auf, wie Schaefer & Partner seine Mandanten | Kunden in die Zukunft führt und in Sachen KI stärker macht und mit welchen zusätzlichen Dienstleistungen dann auch mehr Erfolg erzielt werden kann.

KEINE ZUKUNFTSMUSIK. KEINE THEORIE.

Sondern **konkrete Einblicke in ein Thema, das unsere Branche nachhaltig verändern wird.**



STYLE DICH BEI UNS!

In unserer Styling-Lounge findest Du alle Styling-Produkte der Marke Miée. Unsere Markenrepräsentanten und Trainer stehen Dir unterstützend bei Produktfragen zur Verfügung.

Diamant-Produkte zaubern ein perfektes Styling ohne zu verkleben. Überzeugend durch exzellente Modelliereigenschaften sorgen die Produkte für einen perfekten Halt sowie gleichzeitig für einen seidigen Glanz und höchste Geschmeidigkeit.

Bitte bring Dein eigenes Werkzeug mit.

SEI DABEI!



ZUR
KONGRESS
ANMELDUNG

MEHR ALS TECHNIK

WARUM PERSÖNLICHE WEITERBILDUNG IM FRISEURBERUF ZÄHLT

Im Friseurhandwerk steht das handwerkliche Können im Vordergrund – Schnitttechniken, Farbexpertise, aktuelle Trends. Doch immer mehr Saloninhaber:innen und Stylist:innen erkennen: Fachliches Know-how alleine reicht heute nicht mehr. Kund:innen erwarten nicht nur Perfektion am Stuhl, sondern ein Erlebnis, bei dem sie sich verstanden, gesehen und wertgeschätzt fühlen.

Hier kommt die persönliche und menschliche Weiterbildung ins Spiel. Denn erfolgreiche Salonarbeit basiert nicht nur auf Technik, sondern auf Beziehungen. Wer seine persönliche Wirkung stärkt, empathisch kommuniziert und Situationen souverän meistert, steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch die Mitarbeiterbindung und den wirtschaftlichen Erfolg des Salons.

PERSÖNLICHE SKILLS SIND LERNBAR

Empathie, Selbstbewusstsein, Konfliktlösung oder Führungskompetenzen – all das sind Fähigkeiten, die trainiert werden können. Die Schaefer Academy hat es sich zur Aufgabe gemacht, Saloninhaber:innen, Führungskräfte und Stylist:innen genau dort abzuholen. In praxisnahen Seminaren wird nicht nur Wissen vermittelt, sondern direkt erlebbar gemacht: Wie wirke ich auf andere? Wie gehe ich auf Kunden und Kolleg:innen ein? Wie gestalte ich eine Kommunikation, die verbindet und motiviert?

Die Academy verbindet fachliche Exzellenz mit persönlicher Entwicklung. Wer beides trainiert, schafft einen spürbaren Unterschied – am Stuhl, im Team und im Salonalltag. Kund:innen merken, wenn Beratung, Schnitt und Service nicht nur technisch perfekt, sondern auch menschlich authentisch sind.



FACHLICHES KNOW-
HOW REICHT NICHT
MEHR. KUND:INNEN
WOLLEN EIN ERLEBNIS.

Deine Chance im März

Nutze die Gelegenheit, bei unseren Seminaren im März neue Perspektiven zu gewinnen, Deine Fähigkeiten zu erweitern und Impulse für Deinen Salonalltag mitzunehmen. Ob Teamführung, Kommunikation, Motivation oder persönliche Wirkung – die Schaefer Academy bietet praxisnahe Trainings für alle, die mehr als nur fachlich glänzen wollen.

Seminartermine im März, April & Mai

15. – 16.03.2026	Führung I	So – Mo
15. – 16.03.2026	Business Beauty	So – Mo
23.03.2026	Shiatsu	Mo
20. – 21.04.2026	BK I	So – Mo
03. – 04.05.2026	BK II	So – Mo
10. – 11.05.2026	Business Beauty (AT)	So – Mo
18.05.2026	Social Media	Mo



Mehr Informationen
und Anmeldung

SEMINARTERMINE 2026 D/A/CH



Unternehmens-
entwicklung



Expertise &
Know-how



Persönlichkeit
und Team

★ CHEFSEMINAR I:

- ☐ 21.–23.06. 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:

- ☐ 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:

- ☐ 13.–14.09. in Oberdachstetten

🌿 SICHER AM TELEFON:

- ☐ 05.10. online

🌿 SHIATSU:

- ☐ 23.03. in Oberdachstetten
- ☐ 26.10. in Oberdachstetten

👤 TALENTFINDER:

- ☐ 15.–16.11. in Dinkelsbühl

INSPIRATIONSTAGE:

AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN

- ☐ 14.06. in Oberdachstetten
- ☐ 11.10. in Oberdachstetten

SOCIAL MEDIA:

- ☐ 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

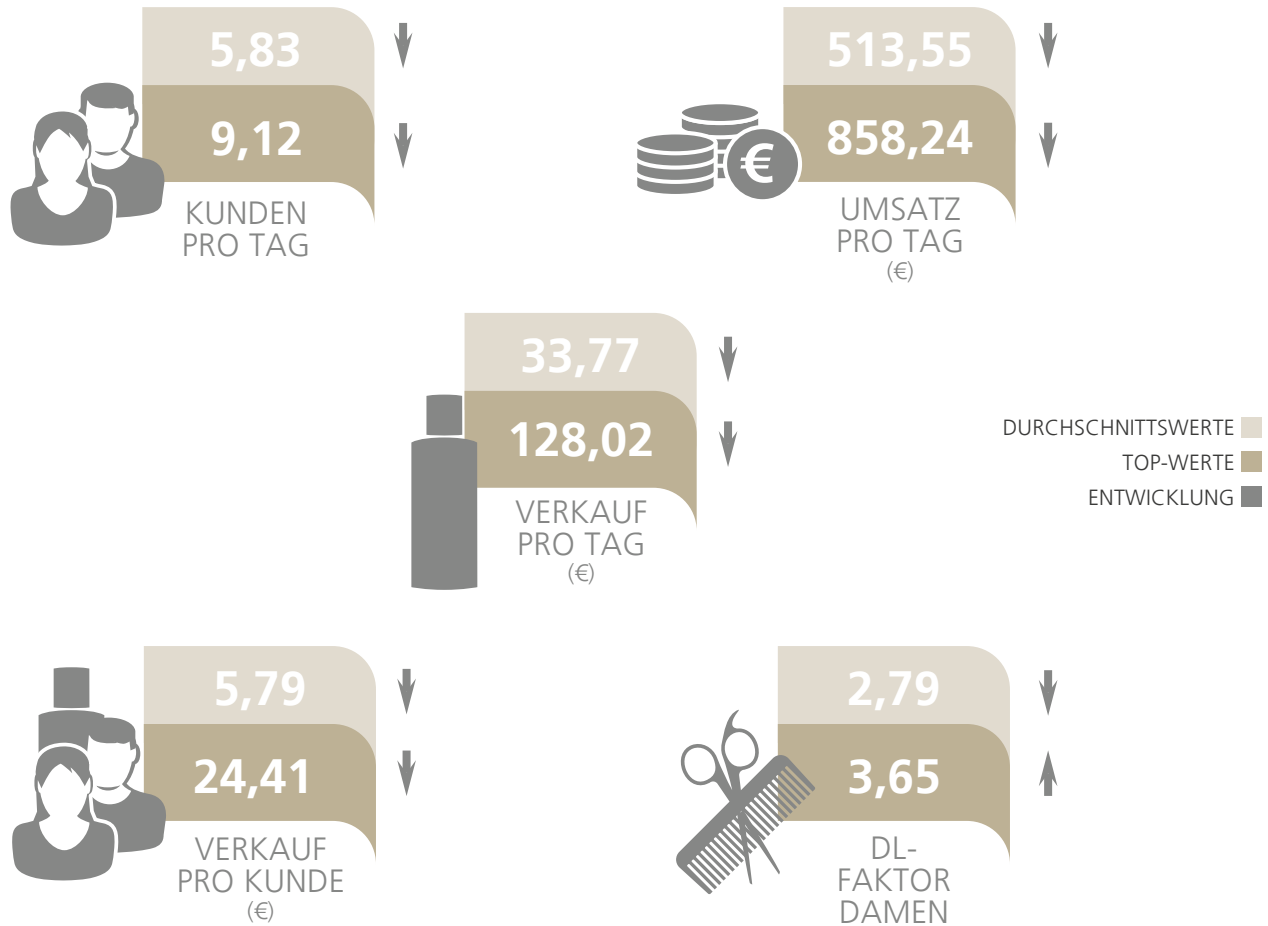
T.I.M.

- ☐ 27.09.2026 in Dinkelsbühl

ZAHLEN IM EINBLICK

JANUAR 2026

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 Januar 2026.



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 989 218

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:

Tamara Felbinger, 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: © Vincenzo Esposito / miewe.com

Seite 4-5: Timon / aluna1, Adobe Stock

Seite 8: Makkuro_GL, Adobe Stock

Seite 13/15: Dzmitry, Adobe Stock