



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
EINE GUTE
FÜHRUNGSKRAFT
STÖRT IMMER!

SICHTWEISEN
TUT DIR DIE
INFORMATIONSEN-
FLUT GUT?

ACADEMY
SCHADET ZU VIEL
HARMONIE
DEM TEAM?

EINE GUTE FÜHRUNGSKRAFT STÖRT IMMER!

UNSER 400. EINBLICK: RUHEN SIE SICH NIE AUF DEN AKTUELLEN ERFOLGEN AUS,
SONDERN GESTALTEN SIE IMMER AKTIV IHRE ZUKUNFT!

„Nach dem Spiel, ist vor dem Spiel!“ Das Zitat des Weltmeister-Trainers Sepp Herberger, der 1954 mit Deutschland den ersten Weltmeistertitel für Deutschland im Fußball realisierte, ist vielen bekannt und trägt viel **Wahres** in sich: „Ruh Dich nie auf den Erfolgen der Vergangenheit aus!“.

Nach den Jubiläen der **Schaefer & Partner Consulting** und der **cct-Seminare** hat nun auch der **Einblick** Grund zum Feiern. Sie halten das **400.** Exemplar in Händen, seit 33 Jahren gibt es nun unser Journal mit Inspiration, Informationen und Ideen für unsere Mandanten.

Das ist natürlich ein Grund zum Feiern! Ich weiß noch genau, wie mir zu Beginn meiner Selbstständigkeit erklärt wurde, dass eine Firma **nicht** davon leben kann, wenn sie sich mit einer **Unternehmensberatung** auf **eine** Branche spezialisiert, noch dazu auf die Friseurbranche mit vielen kleinen und mittleren Unternehmen. Wenn es immer nach der Meinung der anderen ginge, dann würde es uns heute gar nicht mehr geben, weder die Unternehmensberatung, noch die anderen Partnerfirmen und schon gar nicht unseres monatliches Firmen-Journal. Aus dieser Idee der Spezialisierung mit der Unternehmensberatung wurde in den vielen Jahren eine Unternehmensgruppe mit knapp 50 Mitarbeitern und vielen **tollen** Lösungen für die Friseur-Branche. Genau wie bei Ihnen mit immer wieder neuen Herausforderungen, Aufgaben und Weiterentwicklungen, die sich sowohl für unsere Kunden ergeben, als auch dass wir intern immer weiter nach **vorne** schauen müssen.

Natürlich lebt unsere Unternehmensberatung in erster Linie von den **Erfahrungen**, die wir über viele Jahre haben sammeln

dürfen. Davon **profitieren** Sie als Mandanten sehr umfangreich, weil wir in den vielen Jahren genau **analysiert** haben, **welche** Faktoren maßgeblich **entscheidend** für Ihren Unternehmenserfolg sind. Dieses Wissen geben wir Ihnen in unserer Betreuung und unseren Seminaren weiter und haben sicherlich **sehr** viel dazu beigetragen, dass unsere Mandanten bei weitem sicherer, zielgerichteter und erfolgreicher die unterschiedlichsten Anforderungen meistern. Doch genau wie Sie dürfen auch wir uns nicht nur auf den erreichten Erfolgen ausruhen. Wenn Sie gerade so richtig auf der Erfolgswelle schwimmen ist das ein wunderbares Gefühl, doch es ist nie garantiert, dass sich die Welle immer weiter **positiv** entwickelt. „Eine gute Führungskraft stört immer!“ referierte der Erfolgs-Autor Reinhard Sprenger bei einem Vortrag an einem SPC-Kongress vor mehr als zehn Jahren.

Der Erfolg, den Sie gerade jetzt genießen, ist ein Ergebnis von vielen Aktivitäten und Tätigkeiten, die sie vor einem halben Jahr oder auch schon **früher** durchgeführt und initiiert haben. „Wer viel sät, der kann auch viel ernten!“ Es ist wichtig, sich immer wieder aufs Neue zu hinterfragen und zu prüfen, **welche** Maßnahmen **wichtig** sind, um einen langfristigen Erfolg zu sichern. Zum einen für Ihren Kunden-Markt, zum anderen aber auch intern in der eigenen Personal- und Erfolgsplanung. Wie **planen** Sie personell? Sind Sie in der **Wachstumsphase**, in der Sie neben neuen Stylisten auch neue Assistenten, oder auch für eine bessere Organisation auch eine Person für die Rezeption benötigen?

Wenn Sie hier Personalbedarf haben, **welche** Aktivitäten werden ergriffen, um auch die entsprechenden Menschen für das Unternehmen zu gewinnen? Führen Sie dies nur

CHEFGEDANKEN

„anlässlich“ durch oder sind Ihre Aktivitäten **vorausschauend** und **nachhaltig**?

Wenn Sie beispielsweise Ihr Unternehmen in den folgenden zehn Jahren gerne **übergeben** wollen, wird dies **jetzt** schon vorbereitet oder erwarten Sie, dass sich in den letzten zwei bis drei Jahren schon eine **Lösung** finden wird. Unsere Berater werden diese Aufgaben mit Ihnen immer **langfristig** angehen und mit Ihnen Lösungen vorbereiten, einleiten und umsetzen. Gleiches gilt natürlich auch für Ihr Kunden-Marketing. Auch wenn Ihr Unternehmen gerade wirklich **boomt** und Sie und Ihre Mitarbeiter sehr **gut** ausgelastet sind, achten Sie immer darauf, dass die Qualitätsmerkmale, die zu Ihrem Erfolg geführt haben, **konstant** im Geschäftsalltag gelebt werden. Hinterfragen Sie sich immer wieder aufs Neue! Das Fundament für Erfolg, den Sie sich im kommenden Jahr wünschen, schaffen Sie sich heute und in den nächsten Wochen und Monaten. Wie gestalten Sie Ihre Preispolitik, wie agieren Sie mit Ihrem Lohnsystem, wenn die angekündigte Steigerung des Mindestlohns wirklich eintrifft? Mit welchen Maßnahmen wollen Sie potenziell neue Kunden und Mitarbeiter für Ihr Unternehmen gewinnen?

Ich wünsche Ihnen auch langfristig nachhaltigen Erfolg!
Bleiben Sie am Ball!

Herzlichst
Klaus Schaefer



TUT DIR DIE INFORMATIONENSLUT GUT?

Was Du Dir früher in mühsamer und zeitaufwendiger Recherche erarbeiten musstest, das bekommst Du nun innerhalb weniger **Augenblicke** in ausführlichster Form präsentiert. Wenn Du etwas wissen willst und es nicht mehr selbst abrufen kannst, dann genügt ein Griff zum **Handy** und das Wissen ist zurück.

Die Welt bietet uns allen auch gerade ein **Labyrinth** an Informationen, Wegen und Wahrheiten an, dass mein Gefühl mir sagt, dass ein großer Teil der Menschheit damit **überfordert** ist. Dazu kommt noch, dass vieles vor kurzem noch undenkbar war und wie aus dem Nichts zur wahrgenommenen Realität zählt.

Worauf möchte ich hinaus?

Die meisten Menschen haben eine **begrenzte** Kapazität für neue Informationen, für geänderte Informationen und auch für gegensätzliche Informationen.

Es fällt immer weniger leicht im Hier und Jetzt zu sein, nur diesen gegenwärtigen Moment zu sehen, zu fühlen und anzunehmen. Dabei geht es bei der Arbeit, beim Erfolg und auch bei der Wertschätzung für die Situation oder Dein Gegenüber genau **darum, fokussiert** zu sein!

100% gibt es nun mal nur einmal und jede Ablenkung, jeder nicht zur Situation passende Gedanke, Dein schneller Blick auf Deine vibrierende Uhr oder auf Dein Handy nimmt der Situation und auch Deinem Gegenüber den vielleicht vorhandenen **Zauber!**

ES FÄLLT IMMER
WENIGER LEICHT
IM HIER UND JETZT
ZU SEIN.

Ein simples Beispiel, das allerdings nicht Neu ist, Du telefonierst mit jemandem und plötzlich und unerwartet hörst Du vom Gegenüber, dass gerade ein „**wichtiger**“ Anruf reinkommt und da muss er/sie jetzt dran. Wie fühlst Du Dich jetzt? Was tut das für Dein bisheriges Gespräch oder auch für zukünftige Momente mit dieser Person? Ja, es gibt Ausnahmen, die vielleicht auch zu Beginn des Gespräches bereits signalisiert worden sind und ja, es muss nicht alles aufgebauscht werden!

Kommen wir zurück und konzentrieren wir uns mal auf den Begriff „**Focusing**“ und seine Bedeutung.

In erster Linie kommt dieser Ansatz aus dem therapeutischen Bereich. Wenn es dort gut ist, so kann es unbedingt auch im Alltag gut sein.

Es bedeutet also im Grunde genommen in der jetzigen Situation zu bleiben und alles andere, was nichts mit der Situation zu tun hat auch außen vor zu lassen. Gehen wir in unseren Friseuralltag und unser tägliches Tun. Du führst eine Aktion durch und hast zuvor mit Deinen Mitarbeitern den Ablauf, die Mittel und das Ziel besprochen. Deine Mitarbeiter starten direkt damit und setzen die Aktion um. Vielleicht nicht 100% wie besprochen, jedoch sehr **zielgerichtet**. Doch dabei bleibt es nicht, beim nächsten Kunden läuft es schon anders ab und beim übernächsten vielleicht gar nicht.

Doch wo liegt hier das Thema? Will Dein Mitarbeiter Dich nicht unterstützen? In den meisten Fällen liegt es nicht daran. Es liegt daran, dass immer wieder neue Informationen erfolgen, der Fokus sich verändert und somit eine Umsetzung der Aktion nicht mehr im **Mittelpunkt** steht.

SICHTWEISEN

Die Frage entsteht natürlich, wie viele Informationen dürfen denn sein, um den Fokus zu halten? Vielleicht auch noch den Unterschied zwischen positiven und negativen Informationen, die es ja leider auch zur Genüge gibt.

Aus meiner Sicht ist hier auch für Dich als Inhaber eine neue Aufgabe entstanden, die Gedankenhygiene für Deine Mitarbeiter.

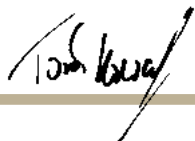
Ein anderes Beispiel für das Focusing und das Ergebnis von zu vielen Informationen ist Dein Teammeeting.

Du bereitest alles vor, Du vermittelst alle Informationen, die sich angesammelt haben und aus Deiner Sicht auch notwendig sind. Du schreibst oder lässt ein Protokoll schreiben, damit die Punkte nicht vergessen werden und trotzdem werden maximal 2-3 Punkte wirklich umgesetzt.

Deshalb haushalte mit Deinen Informationen, **priorisiere** diese vorher für Dich und arbeite zunächst an diesen 2-3 Punkten und erst, wenn diese umgesetzt sind oder werden, gehe zu den nächsten Informationen. Nur wenn das Focusing für die Mitarbeiter **möglich** ist, werden die Ziele, die Ihr Euch **vorge-nommen** habt, auch erreicht.

Lass uns immer in der Situation und bei Deinem Gegenüber sein und Deine **Wertschätzung** wird zum gewünschten Ergebnis führen.

Herzlichst
Torsten Kowalsky



SPC-KONGRESS 2025

25.–26. MAI 2025

EVENT

DEIN VORTRAG



GO COLLEGE – DIE NEUE ANTWORT AUF DAS PERSONAL-PROBLEM.

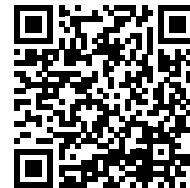
Oliver Schmidt

Die Friseurbranche steht vor großen Herausforderungen: Fachkräftemangel, steigende Anforderungen, neue Erwartungen an Preise, Löhne und Leistungen. Das prägnanteste Problem: Personal. Wer heute bestehen will, braucht mehr als gute Ideen – es braucht einen echten Gamechanger.

Oliver Schmidt (Friseurunternehmer hat gemeinsam mit L'Oréal Professionnel Paris ein innovatives Konzept entwickelt:

GO College – in nur zwölf Monaten zum Top-Mitarbeiter, speziell für Quereinsteiger.

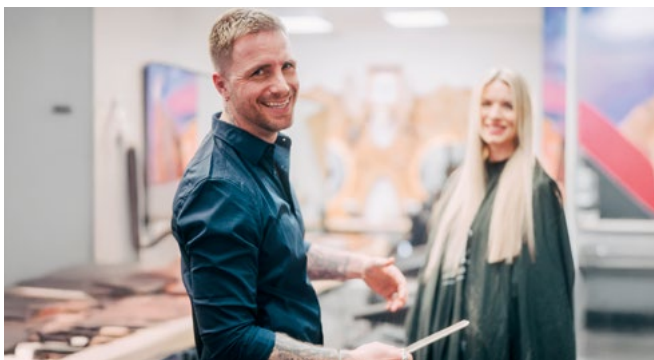
MELDE
DICH AN!
09845/989 100



Neues Denken. Neues Handeln. Neue Lösungen. GO College öffnet gezielt den Zugang für Menschen, die beruflich neu durchstarten wollen – ob als Quereinsteiger, Wiedereinsteiger oder mit dem Wunsch nach einem kompakten, praxisnahen Fachtraining.

Das Programm unterstützt Salons dabei, die Zukunft aktiv zu gestalten. GO College ist ein Konzept für eine Branche im Wandel.

Informiert Euch gerne – und gestaltet die Zukunft Eures Salons.

DEIN
WORKSHOP**PRAXISWORKSHOP BY MIÉE – AUS TECHNIK ENTSTEHT
MARKE****Christopher Langer**

Perfektioniere Deine Schnitttechnik und verwandle Haarschnitte in Meisterwerke! In unserem Praxisworkshop zeigt Dir Christopher Langer (Christopher Langer Friseur, Nagold) wie Du verschnittene Haare rettest, Haarschnitte aufwertest und individuelle Formen kreierst. Mit einem klaren System entstehen keine Fehler – nur personalisierte, glänzende Ergebnisse.

Miée unterstützt Deine Schneidetechnik mit einer exklusiven Pflegephilosophie, die das Haar in seiner Struktur stärkt und seine natürliche Bewegung unterstreicht. Die hochwertigen Pflege- und Stylingprodukte von Miée vollenden Dein Werk mit

Perfektion und runden das Ergebnis ab – für Schnitte, die nicht nur präzise, sondern auch langanhaltend schön sind.

Entdecke, wie Du Volumen gezielt verschiebst, Fülle ohne Stufen erzeugst und Haartexturen meisterhaft verblendest. Einfach integrierbar in den Salonalltag, ohne zusätzlichen Zeitaufwand.

Deine Technik, Deine Handschrift, Deine Marke – mit Miée!

SPC-KONGRESS 2025

25.–26. MAI 2025

EVENT

DEIN WORKSHOP



AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN

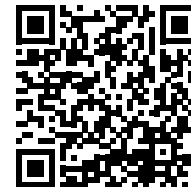
Lisa Aceves

Was macht ein Team wirklich erfolgreich?
Es sind nicht nur die Ziele, sondern es ist vor allem der Weg dorthin, der zählt. Teams, die harmonisieren, Herausforderungen gemeinsam meistern und sich gegenseitig stärken, erreichen mehr – und das mit Freude.

Doch Erfolg kommt nicht von allein: Er entsteht, wenn Menschen zusammenarbeiten, einander vertrauen und an einem Strang ziehen.

Wie Dir das mit Deinem Team gelingt, das verrät Dir Team Coach Lisa Aceves in diesem Workshop. Mach den ersten Schritt zu einer besseren Zusammenarbeit und starte in eine Zukunft voller Teamgeist und Erfolg!

MELDE
DICH AN!
09845/989 100





DU HAST
NOCH KEIN
EXEMPLAR?
DANN GÖNN'
DIR WISSEN!

Ordentliche Kündigung

Unter ordentlicher Kündigung wird eine Kündigung unter Einhaltung der tarifvertraglichen oder gesetzlichen Frist verstanden.

Gesetzliche Kündigungsfristen nach dem BGB (§ 622):

- Innerhalb der Probezeit (maximal 6 Monate) beträgt die Kündigungsfrist 2 Wochen.
- Betriebszugehörigkeit bis 2 Jahre: 4 Wochen zum 15. oder zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 2 Jahre: 1 Monat zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 5 Jahre: 2 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 8 Jahre: 3 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 10 Jahre: 4 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 12 Jahre: 5 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 15 Jahre: 6 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Arbeitsverhältnis 20 Jahre: 7 Monate zum Ende eines Kalendermonats

Bitte beachten:

Die verlangten Kündigungsfristen für Arbeitsverhältnisse ab 2 Jahren gelten nur für die Arbeitgeberkündigung.

Der Arbeitnehmer kann stets in einer Frist von 4 Wochen zum 15. oder zum Ende eines Kalendermonats kündigen.

Wichtig:

Je nach Bundesland und geltendem Manteltarifvertrag können unterschiedliche Kündigungsfristen gelten. Nachfolgend findest Du exemplarisch die Kündigungsfristen für Bayern:

PERSONAL-
ORGANISATION

SCHAEFER
CONSULTING



Kündigungsfristen im Friseurhandwerk:

- Innerhalb der Probezeit (2 Monate): 2 Wochen
- Bis zu 2 Jahre Betriebszugehörigkeit: 2 Wochen zum Ende einer Kalenderwoche
- 2 bis 5 Jahre Betriebszugehörigkeit: 1 Monat zum Ende eines Kalendermonats
- 5 bis 10 Jahre Betriebszugehörigkeit: 2 Monate zum Ende eines Kalendermonats
- Mehr als 10 Jahre Betriebszugehörigkeit: 3 Monate zum Ende eines Kalendermonats

SOMMER

GRENZE VON ILLUSION

NACHTS

& WIRKLICHKEIT

TRAUM

miee



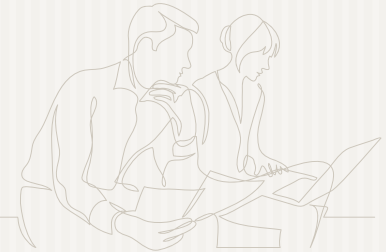
Der neue Trendduft
auch als Haarparfum

KOMME UM ZU BLEIBEN



Wir wissen: Erfolg entsteht durch Menschen. Deshalb suchen wir Dich als

LEITUNG MARKETING SEMINARE (m/w/d),



um unsere Seminarfirma Schaefer Academy weiterzuentwickeln und noch sichtbarer zu machen!

DEINE AUFGABEN:

- Konzeption und Erstellung von Marketingmaterialien (z. B. Newsletter, Flyer, Broschüren)
- Pflege und Weiterentwicklung unserer Homepage
- Verfassen von Fachartikeln und Pflege von Kontakten zur Fachpresse
- Networking mit Vertriebspartnern, Seminartrainern, Seminarhotels und weiteren Stakeholdern
- Organisation und Durchführung von Seminaren und Kundenveranstaltungen
- Erstellung von Umsatzplanungen und Quartalsberichten
- Kundenkontaktpflege inklusive Angebotserstellung und Rechnungsmanagement
- Zuverlässige Pflege und Verwaltung der Daten in einem CRM-System

DEIN PROFIL:

Ein abgeschlossenes BWL-Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung mit Schwerpunkt Marketing
Freude am direkten Kontakt mit Kunden und Partnern
Eine sehr gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise
Lösungs-, ergebnis- und kundenorientiertes Arbeiten
Proaktives, strategisches und innovatives Denken
Lust, Dinge zu bewegen und neue Ideen einzubringen.

WAS WIR DIR BIETEN:

Als mittelständisches Unternehmen ist es uns ein Anliegen, dass Menschen sich wohl fühlen und ihre Potenziale und Fähigkeiten maximal entfalten können.
Wir freuen uns über Mitarbeitende, die mit Spaß und Engagement etwas erreichen möchten.

Damit das alles gelingen kann, schaffen wir dafür einen geeigneten Rahmen z. B. durch

- eine verantwortungsvolle Position in einem etablierten, familiengeführten Unternehmen
- ein motiviertes Team, das gemeinsam an neuen Erfolgen arbeitet
- Gestaltungsfreiheit für Deine Ideen und Konzepte
- ein modernes Arbeitsumfeld mit spannenden Projekten in der Friseurbranche
- 30 Tage Urlaub pro Jahr (Basis: Vollzeit)

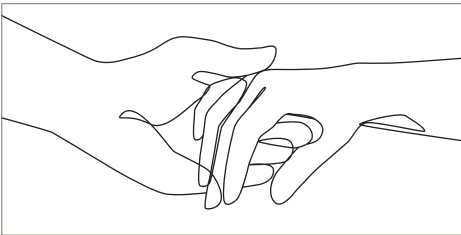
Hast Du noch weitere Fragen zur ausgeschriebenen Stelle?
Dann zögere nicht, uns zu kontaktieren.



z. H. Stefanie Schäfer-Dax
An der Hochstraße 15
91617 Oberdachstetten
Tel +49 (0) 9845 / 989 -217
info@schaefer-partner.com
schaefer-consulting.com/karriere



Layout A



Layout B



Layout C



Layout D

SAG DEINEN LIEBSTEN DANKE

WÄHLE DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV!

Blumen und/oder ein Frühstück ans Bett sind toll - aber es gibt auch mehr. Biete Deinen Kunden die Möglichkeit, gemeinsame Zeit in Deinem Salon zu schenken oder einen Gutschein, mit dem man zur wohlverdienten Auszeit im Salon animiert.

Für Deinen Erfolg haben wir folgende Werbemittel für Dich:

- einen Mama-/PapaScheck (DIN-lang) mit Kennenlern-Gutschein zur Neukundengewinnung
- einen Kaufgutschein in Sprechblasenform
- Aufsteller, um Aufmerksamkeit zu generieren

BESTELLE JETZT!

BARRIEREFREIHEIT IM INTERNET: AB 2025 PFLICHT

SERVICE

WAS FRISEURBETRIEBE JETZT WISSEN MÜSSEN

Im vergangenen Einblick haben wir Dich bereits informiert, dass ab dem **28. Juni 2025** das **Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG)** in Kraft tritt, das auf der EU-Richtlinie des European Accessibility Act (EAA) basiert. Ziel dieser Regelung ist es, **digitale Inhalte** für alle Menschen, insbesondere für Menschen mit Behinderungen, **zugänglich** zu machen.

Zur Erinnerung: Kleinstunternehmen, also Betriebe mit weniger als zehn Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz oder einer Bilanzsumme unter zwei Millionen Euro, sind von der Pflicht **ausgenommen**. Doch Achtung: Wird nur **eine** dieser Grenzen überschritten, **gilt** die Barrierefreiheitsverpflichtung!

WELCHE ANPASSUNGEN SIND NÖTIG?

Damit eine Website als barrierefrei gilt, sollten Friseurbetriebe folgende Maßnahmen umsetzen:

- **Klare und einfache Sprache:**
Vermeidung von Fachbegriffen und komplizierten Sätzen
- **Gute Lesbarkeit:** Kontrastreiche Farben, große Schriftarten, anpassbare Schriftgrößen
- **Bedienbarkeit per Tastatur:** Alle Funktionen müssen ohne Maus erreichbar sein
- **Alternative Texte für Bilder:** Beschreibung von Bildern für Screenreader-Nutzer
- **Untertitel für Videos:** Falls Image- oder Erklärvideos vorhanden sind
- **Strukturierte Navigation:** Klare Menüführung mit verständlichen Kategorien

Die Anforderungen orientieren sich an den internationalen Web Content Accessibility Guidelines (WCAG).

WAS PASSIERT BEI VERSTÖSSEN?

Die Marktüberwachungsbehörden prüfen regelmäßig, ob Unternehmen die Barrierefreiheitsanforderungen erfüllen. Wird ein Verstoß festgestellt, gibt es zunächst eine Frist zur Nachbesserung. Falls das Unternehmen keine Anpassungen vornimmt, drohen Strafen:

- **Bußgelder bis zu 100.000 Euro**
- **Einstellung digitaler Angebote (z. B. Online-Terminbuchung)**

FRISEURBETRIEBE SOLLTEN JETZT HANDELN!

Die Umsetzung von Barrierefreiheit ist eine Investition in die Zukunft und kann nicht nur rechtlichen Problemen vorbeugen, sondern auch neue Kunden gewinnen. Viele Menschen mit Einschränkungen suchen gezielt nach Friseursalons mit barrierefreien Websites.

FAZIT: Barrierefreiheit als Chance nutzen

Barrierefreiheit im Internet ist kein unnötiger Aufwand, sondern ein echter Wettbewerbsvorteil. Eine zugängliche Website verbessert die Nutzererfahrung für alle – und bringt Salons näher an neue Kundengruppen. Wer frühzeitig handelt, sichert sich einen Vorsprung und zeigt, dass Inklusion auch in der Friseurbranche eine Rolle spielt.



[wave.webaim](https://wave.webaim.org/)



[studio.bitvtest](https://studio.bitvtest.com/)

CHECKE
DEINE
WEBSITE
KOSTENLOS
HIER

SCHADET ZU VIEL HARMONIE DEM TEAM?

Du hast sicher schon oft gehört, dass ein **harmonisches** Team der **Schlüssel** zum Erfolg ist. Die Vorstellung klingt **verlockend**: Jeder versteht sich, es gibt keine Konflikte, und die Arbeit läuft reibungslos. Doch ist das wirklich so? Oder kann zu viel Harmonie sogar schaden?

DIE VORTEILE EINES HARMONISCHEN TEAMS

Wenn die Stimmung im Team gut ist, arbeitet es sich angenehmer. Du fühlst Dich wohler, kannst offener kommunizieren und bist motivierter. Ein harmonisches Umfeld fördert zudem **Vertrauen**. Du weißt, dass Du Dich auf Deine Kollegen verlassen kannst, und das gibt Sicherheit.

Harmonie bedeutet oft auch **weniger** Konflikte. Streitigkeiten können Energie rauben und die Produktivität senken. Wenn sich alle gut verstehen, gibt es weniger Reibungsverluste, und Probleme lassen sich schneller und effizienter lösen. Eine freundliche Atmosphäre trägt dazu bei, dass Ideen frei geäußert werden können, ohne Angst vor Ablehnung oder Kritik.

DIE NACHTEILE VON ZU VIEL HARMONIE

So angenehm ein harmonisches Umfeld auch sein mag, es kann auch **problematisch** werden. Wenn Harmonie um jeden Preis gewahrt werden soll, kann es dazu führen, dass kritische Themen **nicht** angesprochen werden. Du kennst das sicher: Niemand will derjenige sein, der Unruhe stiftet, also hält man lieber den Mund. Doch wenn Probleme nicht offen diskutiert werden, können sie sich aufstauen und langfristig für **Frustration** sorgen.

Ein weiteres Problem ist, dass zu viel Harmonie Innovation und Fortschritt **hemmen** kann. Kreative Ideen entstehen oft aus Diskussionen und unterschiedlichen Meinungen. Wenn sich alle nur gegenseitig bestätigen, fehlt es an **Reibung**, die oft notwendig ist, um neue Lösungen zu finden. Kritik ist essenziell, um Fehler zu vermeiden und Prozesse zu verbessern. Deshalb: Die richtige **Balance** finden

Wie so oft im Leben, ist ein gesundes, ausgewogenes **Maß** ideal: Ein **gesundes** Team braucht beides: Harmonie und konstruktive Auseinandersetzungen. Du solltest Dich im Team wohl und sicher fühlen, aber auch in der Lage sein, offen Deine Meinung zu äußern. Respektvoller Austausch und eine gewisse Reibung tragen dazu bei, dass das Team sich weiterentwickelt und bessere Ergebnisse erzielt.

Statt Konflikte zu vermeiden, sollten sie als Chance zur Verbesserung genutzt werden. Wenn Kritik sachlich und konstruktiv geäußert wird, kann sie **helfen**, Prozesse zu optimieren und kreative Lösungen zu finden. Eine offene Fehlerkultur und das Bewusstsein, dass Meinungsverschiedenheiten wertvoll sein können, tragen langfristig zu einem erfolgreichen Team bei.

FAZIT

Harmonie im Team ist wichtig, aber sie sollte nicht auf Kosten der Ehrlichkeit und der Weiterentwicklung gehen. Ein gutes Team zeichnet sich nicht dadurch aus, dass alle immer einer Meinung sind, sondern dadurch, dass unterschiedliche Standpunkte respektiert und konstruktiv genutzt werden.

Die richtige Balance zwischen Harmonie und konstruktiver Auseinandersetzung kann den Unterschied zwischen **Mittelmaß** und echtem **Erfolg** ausmachen.

Tja, das ist natürlich wieder leichter gesagt als in die Tat umgesetzt. Nutze als ersten Schritt unser **Talentfinder Seminar**. Hier lernst du eure verschiedenen Persönlichkeiten und das jeweilige Verhalten zu verstehen, eure Kommunikation aufeinander abzustimmen und legt einen Grundstein für Vertrauen und Wertschätzung im Team. Eine detaillierte Persönlichkeitsanalyse ist auch für jeden mit dabei. Ich freu mich auf Euch.

Herzlichst
Lisa Aceves



MELDE DICH AN!
TALENTFINDER
29. – 30.06. UND
21. – 22.09.
DINKELSBÜHL
09845/989100
schaefer-academy.com

SEMINARTERMINE 2025 D/A

CHEFSEMINAR I:

20.–22.07. in Dinkelsbühl
28.–30.09. in Dinkelsbühl
19.–21.10. in Österreich

CHEFSEMINAR II:

09.–10.11. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR I:

26.–27.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II:

06.–07.07. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

26.–27.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

02.–03.06. in Oberdachstetten
21.–22.09. in Oberdachstetten
17.–18.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

27.–28.04. in Oberdachstetten
28.–29.09. in Hamburg

ORGANISATION & REZEPTION:

14.–15.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

06.10. online

SHIATSU:

20.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

29.–30.06. in Dinkelsbühl
21.–22.09. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER:

16.–17.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2025:

Inspirationstage

12.10. Aufblühen statt Ausbrennen

in Oberdachstetten/D

03.11. Social Media

in Oberdachstetten/D

25.–26.05. 60. SPC-Kongress

in Dinkelsbühl/D

19.10. T.I.M. - team in motion

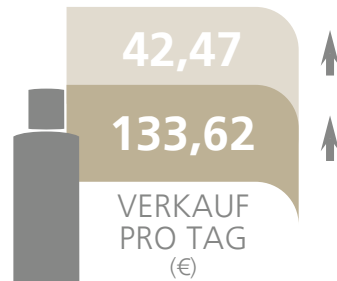
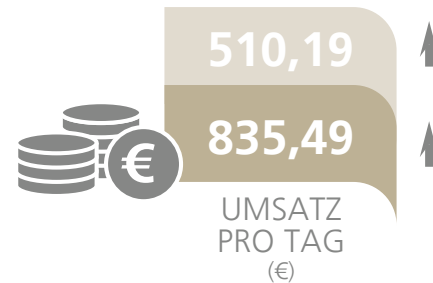
in Dinkelsbühl/D

MELDE DICH
JETZT AN UNTER:

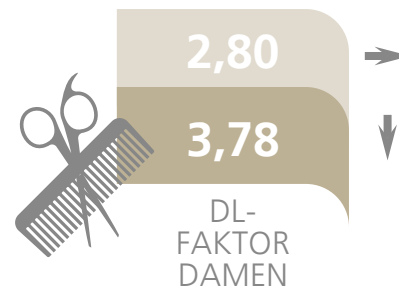
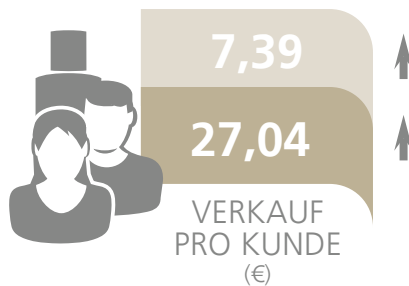
+49 (0) 9845 / 989 100
INFO@SCHAEFER-ACADEMY.COM
SCHAEFER-ACADEMY.COM

ZAHLEN IM EINBLICK MÄRZ 2025

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 März 2025.



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

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:

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: © Vincenzo Esposito für Miée

Seite 15: © Bilal Ulker / adobe stock