



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
OHNE FLEISS
KEIN PREIS!

SICHTWEISEN
#LIEBLINGS-
KUNDE

RECHTSWELT
WACHSTUMS-
CHANCENGESETZ

OHNE FLEISS KEIN PREIS! GESELLSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG STIMMT BEDENKLICH!

In den 40 Jahren Tätigkeit als Unternehmensberater hatte ich auch **immer** ein **überdurchschnittliches** Interesse an der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung unseres Staates. Deutschland war über viele Jahrzehnte eine der führenden Wirtschaftsnationen der Welt, der Wohlstand hat sich in den letzten Jahrzehnten immer positiver entwickelt und hat uns unseren heutigen Lebensstandard ermöglicht. Dies ist in erster Linie der **Verdienst** der Nachkriegsgenerationen, die die Grundlage einer echten Leistungsgesellschaft waren, in der viele Menschen ihren Generationenvertrag sehr ernst genommen haben. Und auch ich selbst sehe dies so. Ich durfte zehn Semester in Deutschland studieren, wovon ein Semester damals den deutschen Steuerzahlern ca. 50.000,- DM gekostet haben dürfte. So stand ich bei der Gesellschaft mit rund 500.000,- DM in der Schuld, die ich durch meine Leistung als Unternehmer sicher **mehrfach** zurückgezahlt habe.

Ich beobachte aber mit **Sorge**, dass sich in der Gesellschaft immer mehr eine andere Denkweise verbreitet. Hier lautet das Credo: Immer weniger Wochenstunden arbeiten, bei gleichem Lebensstandard und Wohlstand! Nur, **wie** soll dies wirtschaftlich funktionieren? Da verlangen Gewerkschaften, aber auch politische Gruppierungen, eine Vier-Tage-Woche bei mindestens gleichem Monatslohn, was einer „versteckten“ Lohnerhöhung von 25 % gleichkommt. Wie soll dies wirtschaftlich funktionieren, zumal man ja bestrebt ist, die Inflation bei maximal 2 % zu halten? Diese Rechnung geht schon aus diesem Aspekt **nicht** auf.

In einer Zeit, in der wir durch die Entwicklung der Bevölkerungspyramide immer weniger arbeitende Menschen zur Verfügung haben, bleibt Arbeit auf der Strecke, wenn die geringere Anzahl an arbeitenden Menschen noch weniger arbeitet. Wie soll dies funktionieren? Vielleicht könnte man national damit noch klarkommen, doch im internationalen Vergleich wird sich Deutschland immer weiter von der Spitze wegbewegen. Natürlich kümmert dies viele Menschen – zunächst kurzfristig gedacht – erstmal wenig, „man muss doch nicht immer die Wirtschaft in den Vordergrund stellen“. Doch wenn Deutschland im internationalen Vergleich immer **leistungsschwächer** wird und dadurch an Bedeutung **verliert**, gehen nicht nur die Exporte, sondern auch die Binnen-Nachfrage zurück, die Unternehmen entwickeln sich negativ und dadurch gehen Arbeitsplätze verloren. Der jetzige Wohlstand und Lebensstandard gerät dadurch sehr wohl in Gefahr.

Und dafür sind die Menschen dann doch **nicht** bereit. Dies merkt man jetzt schon, in einer Zeit, in der jeder die Klimakrise verhindern will, aber selbst dafür nicht bereit ist, auf gewohnte Dinge zu verzichten, oder gewohnte Leistungen teurer zu bezahlen. Doch auch dies müssen wir uns **leisten** können. Deutschland liegt jetzt schon mit durchschnittlich 34,7 Arbeits-Wochenstunden **unter** dem europäischen Durchschnitt (37,0 Stunden). In der EU liegen wir damit auf dem 25. Platz, nur in Dänemark und den Niederlanden wird weniger gearbeitet. Noch sind wir die viertgrößte Wirtschaftsnation der Welt, aber

CHEFGEDANKEN

alle aktuellen Konjunkturprognosen zeigen an, dass wir immer weiter an Boden **verlieren**.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch, auch ich habe vor einigen Jahren ein **4-Tages-Modell** als mögliches Arbeitszeitmodell für die **Friseurbranche** vorgeschlagen, da die Branche ein Auslastungsproblem hat. Ich bin überzeugt, dass der Großteil der Stylisten die Wochenleistung von fünf mal acht Stunden auch mit vier mal zehn Stunden generieren kann. Auch ich weiß sehr wohl, die Bedeutung einer angemessenen **Work-Life-Balance** zu schätzen.

Im Moment bekommt man aber immer mehr das Gefühl, dass es dabei nicht zu einem ausgewogenen Verhältnis kommt, sondern dass von Seiten der Gewerkschaften – auch aus Gründen der Rechtfertigung der eigenen Daseinsberechtigung – immer noch mehr Lohn bei weniger Leistung gefordert wird. Hier wird vermittelt, dass die Arbeitgeber und der Staat in einer **Bringschuld** gegenüber den Bürgern sind und scheinbar den Menschen zu wenig Bezahlung, Sicherheit, etc. gewähren. Der Staat ist aber nicht ein „anonymer Wunscherfüller“, der Staat ist auch nicht „die da oben“. So hatte damals schon der US-Präsident John F. Kennedy in seiner legendären Amtsantrittsrede 1961 die US-Bürger aufgerufen: „Frage nicht, was Dein Land für Dich tun kann, frage Dich, was Du für Dein Land tun kannst!“. Der **Staat** sind wir **alle**, mit unseren Werten, unserem Engagement, unserem sozialen Verständnis, aber auch mit unserer Leistungsbereitschaft.

Vielleicht bin ich einfach nur ein Mitglied der „Old Economy“. Vielleicht erschließt sich mir noch nicht, welche anderen

Finanzierungsmöglichkeiten eines Staates und unseres Wohlstandes sich durch die erwarteten Auswirkungen der künstlichen Intelligenz in der Arbeitswelt ergeben. Ich denke aber schon, dass ich während meiner Schul- und Studienzeit sehr gut rechnen lernen durfte. Und mit dem **Wissenstand** von heute erschließt es sich mir einfach nicht, wie die Welt funktionieren soll, wenn wir immer weniger zu Leisten bereit sind, aber dennoch die Vorzüge einer Leistungsgesellschaft genießen wollen.

Ich freue mich schon auf unser Wiedersehen am Kongress.

Herzlichst
Klaus Schaefer


40 JAHRE
SCHAEFER & PARTNER

schaefer-consulting.com  



#LIEBLINGSKUNDE

SO ERSTELLST DU DEINEN WUNSCHKUNDEN!

Deine **Vorteile** auf einen Blick:

- Du bietest Dienstleistungen und Produkte an, die Dir regelrecht aus den Händen gerissen werden.
- Du sparst Zeit und entwickelst sofort effektive Marketing-Kampagnen für Deine Produkte und Dienstleistungen.
- Du sparst Geld durch effektives Marketing und Werbung.
- Du baust eine Marke auf, die von den Fans geliebt wird.
- Du hast Spaß und Freude mit Deinen Lieblingskunden.

Bevor Du mit dem Erstellen Deiner Wunschkunden und der Definition der Zielgruppe beginnst, musst Du Dich mit Deinem eigenen **Angebot** und Deinem **Unternehmen** auseinandersetzen. Dies dient dazu, dass die Zielgruppendefinition nicht im „luftleeren Raum“ stattfindet. **Leitfragen** hierzu sind zum Beispiel:

- Was können wir richtig gut?
- Wofür stehen wir als Unternehmen?
- Wo haben wir besonders große Erfahrung?
- Worin sind wir Experte?
- Was können wir besser als andere?
- Welchen Nutzen liefern wir?
- Was haben Kunden konkret von unserer Dienstleistung und unserem Produkt?

Des Weiteren rate ich Dir dazu, im Vorfeld eine **Bestandsanalyse** Deiner Stammkunden anhand einer **Kundenbefragung** durchzuführen. Hierzu kannst du das **Friseurinformationssystem** von Schaefer Consulting nutzen.

Des Weiteren solltest Du Dich zu Beginn Deiner **Zielgruppendefinition** unbedingt mit folgenden Fragen beschäftigen:

- Mit welchen Kunden möchten wir liebend gerne arbeiten?
- Mit welchen Kunden wollen wir absolut nichts zu tun haben?
- Wer passt zu uns?
- Wer passt gar nicht zu uns?
- Welche Kunden sollten zum Mitbewerber gehen?

Wenn Du dies geklärt hast, kannst Du weiter ins Detail gehen und Deinen persönlichen **Wunschkunden** der jeweiligen Zielgruppe erstellen. Je nach Salongröße, Mitarbeiteranzahl und der daraus resultierenden individuellen Stärken und auch Altersstrukturen, gibt es natürlich nicht nur den einen Wunschkunden. Dieser soll stellvertretend für die jeweilige Zielgruppe stehen, um diese optimal zu erreichen und zielgerichtete Lösungen zu finden. Es ist somit durchaus möglich, dass in Deinem Salon **mehrere** Wunschkunden existieren.



SICHTWEISEN

Hast Du ein Kundenprofil erstellt, kannst Du **zielgerichtet** Lösungen anbieten und Angebote für Deine Lieblingskunden entwickeln. So entsteht bei der entsprechenden Zielgruppe ein **WOW-Effekt** („Das ist ja wie für mich gemacht“). Ausserdem kannst Du Dir beispielsweise **bewusst** darüber Gedanken machen, **wo** diese Kunden anzutreffen sind.

Dementsprechend sind auch **Kooperationen** mit anderen Firmen denkbar. Auch die Ansprache auf Werbeanzeigen oder in Deinen Social-Media-Posts, richtest Du in Zukunft immer direkt an die erstellte Wunschperson. So ist es Dir möglich, auch den Sprachgebrauch dieser Zielgruppe genau zu treffen, was eine noch **individuellere Kundenansprache** ermöglicht. Sei kreativ, binde Dein Team mit ein und gewinne die Herzen Deiner Kunden.

Ich wünsche Dir viel Spaß mit Deinen Lieblingskunden!

Solltest Du detailliertere Informationen zum Vorgehen wünschen, kontaktiere uns bitte und Du erhältst ein Hand-out mit weiteren wichtigen Fragen und Vorgehensweisen zur Erstellung Deines Wunschkunden. Eine tolle Möglichkeit gemeinsam mit Deinem Team kreativ zu werden und Euch noch besser zu positionieren.

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



HERZLICH WILLKOMMEN, NATALIE BILLENSTEIN

Herzlich Willkommen bei Schaefer & Partner; genauer gesagt bei Schaefer Consulting.

Magst Du was zu Dir erzählen?

Ich bin Natalie, 24 Jahre alt, Konditormeisterin und Betriebswirtin des Handwerks. In meiner Freizeit gehe ich gerne auf Konzerte – ich bin ein absoluter Metal- und Techno Freak 😊. Außerdem liebe ich Bergsteigen, Klettern und gute Gespräche mit Freunden.

Wie bist Du zu uns gekommen bzw. warum hast Du Dich für uns entschieden?

Schon lange wollte ich Unternehmensberaterin werden, die Weiterbildung zur Betriebswirtin gab mir hierfür den perfekten Einstieg. Durch eine persönliche Empfehlung und den super Webauftritt bin ich dann zu Schaefer & Partner gekommen. Ich finde es super spannend, dass hier alle Bereiche eines Unternehmens beraten werden; also nicht nur der Kostenbereich sondern auch Marketing, Personalführung usw.

Was machst Du genau bei Schaefer & Partner?

Ich befinde mich gerade in der Ausbildung zur Unternehmensberaterin und werde zukünftig Unternehmer*innen bei allen Anliegen unterstützen und beraten.

Was liegt Dir bei der Zusammenarbeit mit Deinen Kollegen und Kunden besonders am Herzen?

Wertschätzung, Kommunikation auf Augenhöhe und Empathie. Jeder Mensch ist einzigartig, von jedem kann man lernen.

Jeder braucht Inspiration – gerade in einem solchen Beruf wie Deinem. Was inspiriert Dich am meisten?

Der Philosoph und Schriftsteller Martin Buber sagte einmal „Du kannst dein Leben nicht verlängern, nur vertiefen, nicht dem Leben mehr Jahre, sondern den Jahren mehr Leben geben.“. Genau das inspiriert mich, jeden Tag neues Wissen zu erlernen und neue Menschen kennenzulernen. Eben wo und wie es nur geht das Leben zu vertiefen.

Wie würdest Du Dich mit 3 Worten beschreiben?

- empathisch
- weitsichtig
- enthusiastisch

Was ist für Dich wirklich wichtig?

Achtsam und dankbar durchs Leben zu gehen und nie die Freude an kleinen Dingen zu verlieren.

Wenn Du ein Tier wärst, welches wäre das?

Ich wäre ein Esel!

Nicht nur weil ich diese Tiere absolut toll finde; sie sind sehr feinfühlig und entgegen der weitläufigen Meinung sehr intelligent. Sie lassen sich nur nicht alles gefallen 😊.

Liebe Natalie, herzlich Willkommen bei uns! Wir wünschen Dir viel Spaß und eine wundervolle Zeit bei und vor allem mit uns!

Unternehmens-
beraterin

Betriebswirtin
Handwerk

empathisch
weitsichtig
enthusiastisch

dabei seit
15.04.2024



WIE DU DEINE DIENSTLEISTUNGSPREISE IN VICTORY ZU EINEM BESTIMMTEN STICHTAG ERHÖHEN KANNST

Damit Deine neuen Preise zu einem bestimmten Stichtag in Deiner Kasse hinterlegt sind, empfehlen wir Dir folgendes Vorgehen:

Alle Dienstleistungen, deren Preise erhöht werden, sollen übersichtlich zusammengefasst sein (nach Dienstleistungsgruppen sortiert, z. B. Farbe, Schnitte, Kosmetik, etc.). Hilfreich ist es, Dir Deine aktuelle Dienstleistungstabelle aus Victory auszudrucken. Klicke hierzu unter „Stammdaten“ auf den Button „Service“ und anschließend auf das Druckersymbol. Diese pdf-Datei schickst Du uns mit Deinen neuen Preisen zu.

WICHTIG: Sende uns die Daten hierzu bitte **spätestens 14 Tage vor der geplanten Preiserhöhung** zu und vereinbare mit uns einen Termin, um die neuen Preise bei Dir einzuspielen. Denk dran: Mache wöchentlich eine Datensicherung an Deinem Rechner, damit auch nichts verloren geht 😊.

Alles klar?

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

Als **FSC-Kunde** übernehmen wir gerne die Preisanpassung **kostenfrei** für Dich.

Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 Euro zzgl. MwSt. pro **Serviceleistung** „Preislisten Update“ – je nach Aufwand.

Dein Victory Team

HOTLINE
09845/989-333

MO - FR: 8 - 18 Uhr
SA 9 - 14 Uhr



WACHSTUMSCHANCENGESETZ: ENDLICH KLARHEIT FÜR UNTERNEHMEN

Nach langem Hin und Her hat der Bundesrat am 22. März 2024 das Wachstumschancengesetz (auch WCG genannt) schließlich angenommen. Es beinhaltet zahlreiche Steueränderungen für Unternehmen. Welche Regelungen das Wachstumschancengesetz beinhaltet, erfahren Sie in diesem Artikel.

SONDERABSCHREIBUNG

Die Sonderabschreibung für abnutzbare, bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens nach Paragraph 7g Absatz 5 EstG wurde von 20 Prozent der Investitionskosten rückwirkend zum 01.01.2024 auf 40 Prozent angehoben. Sie kann nur von Betrieben genutzt werden, die im Jahr vor der Investition einen Gewinn von maximal 200.000 Euro erwirtschafteten. Die Neuregelung gilt für Wirtschaftsgüter, die ab dem 1. Januar 2024 angeschafft wurden oder werden.

PRIVATE NUTZUNG VON FIRMENFAHRZEUGEN

Bei der sogenannten 1-Prozent-Regel, die bei der privaten Nutzung eines betrieblichen Kfz und bei der Überlassung von Firmenfahrzeugen an die Mitarbeiter zugrunde gelegt wird, galt bisher, dass bei Elektrofahrzeugen nur ein Viertel des Bruttolistenpreises zugrunde gelegt wird, wenn der Bruttopreis 60.000 Euro nicht übersteigt. Nach dem Wachstumschancengesetz wird dieser Grenzwert auf 70.000 Euro angehoben. Er gilt dann auch bei der Anwendung der Fahrtenbuchregelung. Diese Regelung gilt für alle Fahrzeuge, die seit dem 01.01.2024 angeschafft wurden.

EINNAHMEN-ÜBERSCHUSSRECHNUNG-GRENZEN ANGEHOBEN

Die Grenzen, bis zu denen die Einnahmen-Überschussrechnung erlaubt war, wurden angehoben:

	Umsatz	Gewinn
Bisherige Grenze	600.000,00 €	60.000,00 €
Neue Grenze	800.000,00 €	80.000,00 €

Weiterhin gilt, dass schon das Überschreiten einer der beiden Grenzen ausreicht, um bilanzieren zu müssen.

IST-BESTEUERUNG

Die Ist-Besteuerung, nach der der Steuerzahler die Umsatzsteuer erst nach Geldeingang begleichen muss, soll nach dem Wachstumschancengesetz möglich sein, wenn der Vorjahresumsatz 800.000 Euro im Jahr (statt 600.000 Euro) nicht überschreitet.

IM B2B-BEREICH (BUSINESS TO BUSINESS) AB 2025 NUR NOCH E-RECHNUNGEN

Ab 2025 werden Unternehmen verpflichtet, elektronische Rechnungen auszustellen, wenn es sich bei dem Abnehmer ebenfalls um ein Unternehmen handelt. In welchem Format die elektronischen Rechnungen erstellt werden müssen, muss noch endgültig von den Finanzbehörden geregelt werden. Die Formate ZuGFeRD und XRechnung werden aller Wahrscheinlichkeit nach den Anforderungen entsprechen. Nicht zulässig werden auf jeden Fall PDF-Dokumente sein.



FREIGRENZEN FÜR GESCHENKE

Durch das Wachstumschancengesetz steigt die Grenze für Geschenke an Kunden, Geschäftspartner und deren Mitarbeitenden von 35 Euro auf 50 Euro. Die Anhebung gilt ab den Wirtschaftsjahren, die am 1. Januar 2024 oder später beginnen.

PRIVATE GESCHÄFTE

Private Veräußerungsgeschäfte bleiben steuerfrei, wenn sie insgesamt in einem Kalenderjahr einen Gewinn von maximal 1.000 Euro nicht überschreiten. Hierbei handelt es sich um eine Freigrenze – bei Überschreiten muss also der gesamte Betrag versteuert werden.

VERSTEUERUNG VON RENTEN

Mit Wirkung des Jahres 2023 wird für jeden Rent Jahrgang der zu versteuernde Rentenanteil um 0,5 Prozent gesenkt. Dadurch verschiebt sich der Zeitpunkt, ab dem eine Rente komplett versteuert werden muss, vom Renteneintritt im Jahr 2040 auf das Jahr 2058. Gleichzeitig wird ab 2023 der Altersentlastungsbetrag (Paragraf 24a Satz 5 EstG) angepasst, indem der jährlich anzuwendende Prozentsatz von 0,8 auf 0,4 Prozentpunkte verringert wird. Auch der Höchstbetrag wird halbiert.

Herzlichst
Gisela Hafner





Fruchtige Blütenpracht,
geträgt von einem Waldrauch.

Mise
Mise Apricosa

Im hüftigen Arealia erschaffen sich mit diesem Spitzensort
wie er ist fröhlich, aber besonders hat ein forstlicher
Geschmack. Der Saft ist süßere und natürlich aromatisiert.

Fühlen Sie sich einfach gut!

Zubereitung:

Pro Tasse zwei Teelöffel mit in die Tasse geben, mit
sprudelnd kochendem Wasser übergießen, das Ge-
fäß bedecken und ca. 8-10 Minuten ziehen lassen.

Zutaten:

Apfelschnitz, Birnenstück, Amandolade (Amandl),
Zucker, Saunagrosche, Zitronenschmelze, Pflanzliche
Flecken, Zucker, Bienenwachs, Glucose, Kakao, Kakao,
Zucker, Amandl, Kakaoschips, Glucose, Kakao, Kakao,
Zucker, Mandarinen, Mandarinen, Zucker, Saunagrosche,
Zitronenschmelze, Zitronenschmelze, Zitronenschmelze,
Mante, Mandarinen, Saunagrosche, Zitronenschmelze

100 Gramm - An der Hochstraße 14
31617 Oberackerhof

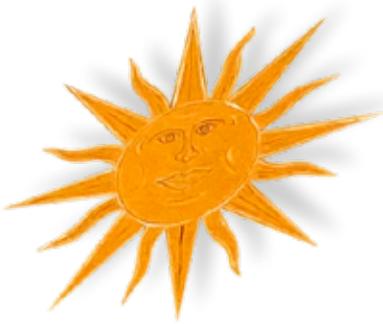
SERVICE GEDANKE

Eine Freude für die Sinne
– der Tee zum Duft

APRICOSSA

Fruchtige Blütenpracht,
getragen von einem Windhauch.

Passend zum Haarparfum.



Fröhliche Morgensonne

Auf unsere Adresse, die schon eine ganz besondere Leichtigkeit hat, werden wir immer wieder angesprochen.

Der Ursprung liegt weniger leicht und wie in dieser Gegend üblich, im Bergbau. Die Zeche "Fröhliche Morgensonne" war ein Steinkohlebergwerk im Bochumer Stadtbezirk Watten-scheid, das von 1878 bis 1963 förderte.

Aber schon 20 Jahre vor dem Abbau schlossen sich mehrere Eigentümer zusammen und der Name "Fröhliche Morgensonne" wurde gewählt, weil einer der Partner – Gutsbesitzer Fröhlich – darauf bestand, dass sein Name weiter geführt wird. Morgensonne war der Name eines der fünf Felder, die zusammengeschlossen wurden. So wird es erzählt.

Wer schon bei uns war, konnte sich davon überzeugen, dass der Adressname sehr gut zu uns passt.

Fühl Dich eingeladen und komm vorbei.
Dein Boris Bächle



Bächle GmbH • Fröhliche Morgensonne 1 • 44867 Bochum
info@interpartner.de •   • www.interpartner.de
tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950 • fax +49 (0) 23 27 - 99 10 959



SPC-KONGRESS
09.– 10. JUNI 2024

EVENT



#CREATE
YOUR
FUTURE

Meiser
Design Hotel
Dinkelsbühl
#spckongress

2024

SPC-KONGRESS

09.– 10. JUNI 2024



DEIN PROGRAMM

SONNTAG, 09. Juni 2024

- 08.00-18.00 Uhr Scherenschleifer vor dem Hotel
- 08.00-09.45 Uhr Lieblingseinrichter interpartner EG
- 09.00 Uhr Einlass Vortragssaal 5. OG
- 10.00-10.30 Uhr Begrüßung 5. OG
- 10.30-12.00 Uhr **Prof. Dr. med. Volker Busch**
„Raus aus dem Stress! Wie wir Ausgleich
und Entlastung finden.“ 5. OG
- 12.00-13.30 Uhr Mittagspause EG
- 13.30-14.45 Uhr **Marcel Aberle**
„Megatrends! Die Zukunft der Dienstleistungsbranche“ 5. OG
- 14.45-15.00 Uhr Pause EG

Workshops/Kurzvorträge

jeweils um 15.00 / 16.00 / 17.00 Uhr EG

Miée „Lass Dich in die Welt der Locken
und Wellen entführen!“
mit Astrid Schmidt-Hock EG

Schaefer Academy „Auf die Marke
kommt es an!“
mit Stefan Dax und Torsten Kowalsky EG

Biophilic Design „Mit Natur und Pflanzen
Gäste überraschen und begeistern!“
mit Gerhard Zemp EG

HEro4me „Von Heißhunger bis
Foodkoma!“
mit Heike Stangl EG

Infostände 15.00-18.00 Uhr

interpartner „Variolore Space“
mit Boris Bächle, Torsten Gläser und
Jens Reichenbach EG

Bochumer Schleiftechnik
mit Dominik Waide EG

Neuaufgabe Buch
„Management im Friseurhandwerk“
mit Schaefer Consulting EG

Victory
Dein digitaler Unternehmensberater EG

außerdem **Losverkauf** EG
Mit dem Erlös unterstützen wir den
Hospizverein Ansbach e.V.

19.30-21.00 Uhr Abend-Bufferet EG

ab 21.30 Uhr Chicolores mit 80er Jahre Mottoparty EG

MONTAG, 10. Juni 2024

09.00 Uhr Einlass Vortragssaal 5. OG

09.15 Uhr Gewinnauslosung der Tombola 5. OG

09.30-10.15 Uhr **Lena Sterle**
„Energie folgt der Aufmerksamkeit –
wenn sich Mitarbeiter Dein Logo tätowieren lassen!“ 5. OG

10.15-11.00 Uhr **Harald Müller**
„Er-folgt!“ 5. OG

11.00-11.30 Uhr Pause 5. OG

11.30-13.00 Uhr **Frank Eilers**
„Künstliche Intelligenz“ 5. OG

13.00 Uhr Verabschiedung 5. OG

13.30 Uhr Mittagessen und Ausklang EG

DIE EM NUTZEN!

Wann hast Du Deine ausgebliebenen Kunden zum letzten Mal angeschrieben? Die Europameisterschaft bietet hierfür einen tollen Anlass, dies JETZT wieder zu tun.

Die Schaefer Graphics hat hierfür einen ansprechenden Text ausgearbeitet, der etwas aus dem Rahmen fällt und zum Schmunzeln anregt.

Wir empfehlen einen Gutschein in Höhe von 10 EUR (Deutschland) bzw. 30 CHF (Schweiz) um die ausgebliebenen Kunden auch anzulocken. Einlösbar bis zum 14.07.2024 (Tag EM-Finale).

Wichtig: Bitte sprich den Gutscheinbetrag mit Deinem Berater-Team ab. Wir können die Kundenadressen gerne eindringen. Hierfür brauchen wir folgende Selektion aus Deinem EDV-Programm als Excel-Datei:

Alle Kunden, die mindestens bereits zweimal im Salon waren, und die ihren letzten Besuch vom 01.01.2023 bis 31.12.2023 hatten.

Übrigens, unter www.schaefer-fis.com findest Du einen Button TUTORIALS, unter dem auch eine Erklärung zur EM-Aktion hinterlegt ist.

Hierfür benötigst Du lediglich Deinen Benutzernamen und Dein Passwort.

Herzlichst
Dein Schaefer Graphics Team





Salonname - Straße Nummer - PLZ Ort
 Art
 Vorname Nachname
 Straße Nummer
 PLZ Ort
 LAND

**RUF UNS
 GERNE AN!
 + 49 (0) 9845
 989 260**

EINTRITT (FAST) FREI!

Du möchtest Deinen aktiven und / oder ausgebliebenen Kunden ein besonderes Anschreiben zukommen lassen? Dann nutze jetzt die Chance, Deine Kunden mit einem Ticket zu überraschen.

Schenke Deinen Kunden einen Gutschein als Einladung für ihre Treue, den sie beim nächsten Besuch einlösen können. Die Tickets werden anhand Deiner Selektion (durch SPE.Victory oder von Dir geliefert) personalisiert und an Deine Kunden verschickt.



Lieber Kunde, Liebe Kundin,

wir haben festgestellt, dass Sie unseren Salon auf die Ersatzbank verwiesen haben. Deshalb waren wir für Sie im Trainingslager!
 Lassen Sie sich von unserem Service und unseren Leistungen überzeugen und machen Sie uns zu Ihrem Stammsalon!

Vereinbaren Sie jetzt Ihren Termin!

Format 21,0 x 10,5 cm
 Farbe 4/4 farbig
 Papier 300 g/m2
 Bilderdruckpapier matt

BESSERE TEAMS MACHEN (SCHEINBAR) MEHR FEHLER

Das glaubst Du jetzt **nicht**? Es gibt aber eine wirklich interessante Erklärung dafür. Dass der Erfolg eines Teams **nicht** unbedingt von der Kompetenz eines jeden einzelnen abhängt, sondern eher mit der **Teamzusammenstellung** zu tun hat – darüber hatte ich schon öfter berichtet. Was nutzt es, wenn das Fussballteam nur aus Stürmern oder nur aus Abwehrspielern besteht? Aber wenn die **Basis** gelegt ist und ein gutes Team zusammengestellt wurde, dann geht es in einem zweiten Schritt darum, die richtige **Atmosphäre** zu gestalten, damit Teams gute Leistungen erbringen können. Der Fachausdruck dafür heißt „**Psychologische Sicherheit**“. Ein Konzept aus den 90er Jahren. Es beschreibt die Überzeugung, dass das Arbeitsumfeld vor **zwischenmenschlichen** Risiken sicher ist. Wenn Menschen sich trauen, ihre Meinung **frei** zu äußern und Fehler zugeben, dann hat das **direkten** Einfluss auf die **Performance** im Team. Sich völlig angstfrei einbringen können – das ist das **Geheimrezept**, das Teams erfolgreicher macht als andere. Jetzt wird der ein oder andere Chef bzw. die ein oder andere Chefin denken: „Klar können meine Mitarbeiter immer ihre Meinung sagen!“. Aber können sie das wirklich? Traut sich **JEDER** im Team, auch die eher schüchternen Beobachter, seine Meinung zu teilen, egal wie abstrus sie ist? Egal wie verrückt die Idee ist? Ich denke eher nein.

Das liegt meist nicht daran, dass Vorgesetzte kein offenes Ohr dafür hätten. Es liegt eher in der **Natur** des Menschen, Angst vor Fehlern zu haben. Es macht uns meist mehr Spaß mit einer Gruppe übereinzustimmen, anstatt **offen** zu widersprechen. In einer Studie von Harvard Professorin Amy Edmondson sollte

herausgefunden werden, wie Mitarbeitende weniger Fehler machen können. Die Annahme vorab lautete: Bessere Teams machen weniger Fehler. Das Ergebnis zeigte jedoch genau das **Gegenteil**. Das irritierte die Forschenden. Weitere Untersuchungen ergaben, dass die besseren Teams nicht mehr Fehler machten, sondern einfach **offener** darüber sprachen und so das gesamte Team aus den Fehlern der anderen lernen und sich dadurch immer weiter **verbessern** konnte.

WELCHE FEHLER
SIND DIESE WOCHE
PASSIERT UND WAS
KÖNNEN WIR ALLE
DARAUS LERNEN?

Über Fehler sprechen können, sich einzugestehen, dass etwas **nicht** optimal gelaufen ist, fällt **schwer**. Hier braucht es eine **Kultur** im Unternehmen, in der sich alle Teammitglieder **sicher** fühlen, darüber zu reden.

Wie wäre es mit einer wöchentlichen Frage in der Teamsitzung: „Welche Fehler sind diese Woche passiert und was können wir alle daraus lernen?“. Vorne weg auf jeden Fall die **Vorgesetzten**. Wenn diese es schaffen, eigene Fehler vor dem Team zuzugeben, dann trägt das **enorm** zu einem sichereren Gefühl für die Mitarbeitenden bei. Wir sind zum Glück alle keine Maschinen und Fehler gehören **immer** dazu. Wenn ich aus jedem gemachten Fehler etwas lerne und alle Teammitglieder aus meinem Fehler etwas mitnehmen können, dann entwickeln wir uns kontinuierlich weiter und werden immer **besser** und **besser**.

Aber nicht nur eine offene Fehlerkultur, sondern auch die **Stärkung** des **WIR**-Gefühls trägt enorm zur psychologischen Sicherheit in Teams bei. Und hier geht es nicht nur um gemeinsame Teamausflüge, sondern um das **Auseinandersetzen** mit dem Team auf einer tieferen Ebene: Welche Werte sind jedem Einzelnen wichtig? Was sind unsere **gemeinsamen** Leitsätze? Was ist unsere **gemeinsame** Vision? Welche Rolle übernimmt jeder Einzelne im Team? Welche Stärken und welche Schwächen haben wir als Team? Wie interessiert kommunizieren wir miteinander? Wie selbstreflektiert sind wir und wie gehen wir mit Konflikten um?

Vieles wird heutzutage von der KI und Maschinen übernommen. **Aber wir bleiben trotzdem immer Menschen!** Menschen, die miteinander interagieren und gemeinschaftlich etwas erreichen möchten.

Deshalb ermutige ich Euch, in die **Selbstreflexion** zu gehen und Euch mit Euch als **Menschen** auseinanderzusetzen. Weil das **WIR** so **WERTVOLL** ist.

Herzlichst
Lisa Aceves

Lisa Aceves



SEMINARTERMINE 2024 D/A/CH



CHEFSEMINAR I:

29.09.–01.10. in Dinkelsbühl
13.–15.10. in Salzburg/A
20.–22.10. in Eich/CH

CHEFSEMINAR II:

20.–21.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

01.–02.09. in Eich/CH
27.–28.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II:

23.–24.06. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

03.–04.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

30.06.–01.07. in Eich/CH
08.–09.07. in Oberdachstetten
09.–10.09. in Oberdachstetten
06.–07.10. in Siegburg
10.–11.11. in Oberdachstetten & Eich/CH

BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

15.–16.09. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION:

27.–28.10. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

07.10. online

CUT BASIC:

26.–28.08. in Eibelsstadt

SHIATSU:

14.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

28.–29.07. in Eich/CH
13.–14.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER:

10.–11.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2024:

SPC-Kongress

09.–10.06. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

T.I.M. - team in motion **AUSGEBUCHT!**

22.09. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

T.I.M. - team in motion Österreich

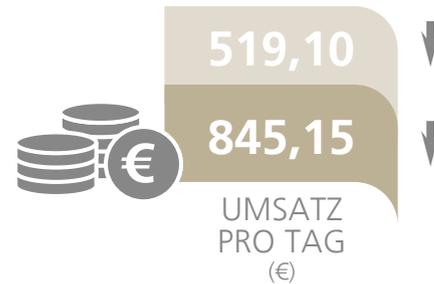
17.11. in Salzburg

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

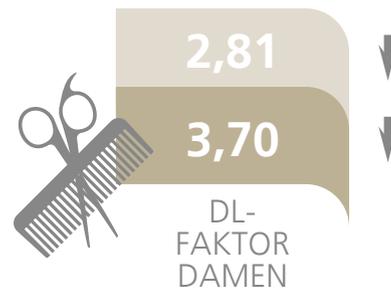
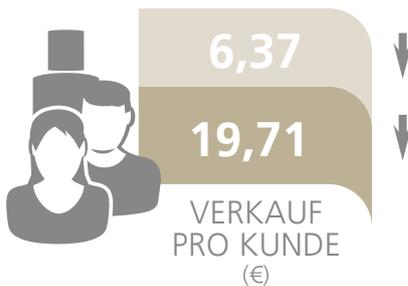
ZAHLEN IM EINBLICK

APRIL 2024

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 April 2024.



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: © xartproduction / Adobe Stock

Seite 7: © Amer / Adobe Stock

Seite 10/11: © Steffen Kögler / Adobe Stock

Seite 20: © Zarya Maxim / Adobe Stock