

# EINBLICK

CHEFGEDANKEN  
ICH WILL EIN  
GUTER CHEF SEIN!

SICHTWEISEN  
ZWISCHEN FREIRAUM  
UND VERANTWORTUNG

ACADEMY  
VOM GUTEN  
GESPRÄCH  
ZUM ECHTEN  
ERFOLG

Mai/Juni 2025 | N° 401

# ICH WILL EIN GUTER CHEF SEIN!

Das ist der Wunsch ganz **vieler** Unternehmer. Dieser Wunsch hat eine **immense** Bedeutung für die Bindung der Mitarbeiter. Und hier zeigt der Gallup Engagement Index 2024 eine dramatische Entwicklung in den letzten Jahren auf:

Nur noch 9 % aller Beschäftigten haben eine hohe **emotionale** Bindung zum Unternehmen (-6 %-Punkte im Vergleich zu 2020), 78 % eine geringe (+10 %-Punkte) und 13 % keine Bindung zum Unternehmen. Einzig guter Aspekt ist, dass der Anteil der Mitarbeiter mit keiner Bindung zum Unternehmen um 4 %-Punkte gesunken ist.

Viele Unternehmer denken bei dem Wunsch dann an einen Chef, bei dem sie **früher** gearbeitet haben, nach dem Motto: so will ich auf **keinen** Fall werden. Oft haben wir Unternehmer solche negativen Beispiele im Kopf – nur selten höre ich von **positiven** Erinnerungen. Doch bleibt die Frage, **was** macht einen guten Chef aus? Ist es die Harmonie? Ist es ein angenehmes Betriebsklima? Ist es wenig Stress mit viel Kreativität? Egal, wen man fragt, ob sogenannte Führungsexperten im direkten Gespräch, ob man googelt oder neuerdings ChatGPT zu Rate zieht, am Ende kommen immer mehr oder weniger die gleichen Merkmale mit dem einen bzw. einzigen Ergebnis: „Ein **guter** Chef schafft ein Umfeld, in dem Menschen **gerne** arbeiten und ihr **Bestes** geben.“ Und dabei schaffen die folgenden Merkmale und Eigenschaften die Voraussetzung:

## 1. VISION

**Gute** Führungskräfte haben eine klare Vision und **sprechen** über diese und zwar ständig. Darüber entstehen Prioritäten und dadurch zielgerichtetes Arbeiten und damit stellt sich Erfolg ein.

## 2. KLARHEIT UND KOMMUNIKATION

Es bedeutet, dass ich mir **selbst** im Klaren sein muss hinsichtlich der Erwartungen (an das Unternehmen und die Mitarbeiter) und diese auch **glasklar** formuliere. Dazu gehört dann auch, **regelmäßig** Feedback zu geben im Positiven – wie im Konstruktiven (Negativen).

## 3. VERTRAUEN UND VERANTWORTUNG

Hier ist oftmals Vorleistung ganz wichtig. Ich vergleiche das mit der Schule: Wenn ich einen Aufsatz schreiben musste, arbeitete ich mich von der Note 6 auf eine bessere Note nach vorne. Hier ist es genau umgekehrt. Ich vertraue zu 100 % und der Mitarbeiter kann durch seine Taten die Note eins festigen oder durch Nichtstun sich nur verschlechtern. Ich muss den Menschen **Verantwortung** zutrauen, und die Delegation von Verantwortung und Aufgaben auch **richtig** nutzen: Nicht der Weg ist das Entscheidende, es ist das **Ziel**. Dazu muss man auf Nachfrage auch unterstützen. Fehler sind Chancen, sie dürfen nicht als Vorwurf formuliert werden. Einen Fehler zu machen ist nicht schlimm, den Fehler ein zweites oder gar drittes Mal zu begehen – naja!

## 4. EMPATHIE UND MENSCHLICHKEIT

Zunächst muss ich mich für die Menschen **hinter** der Arbeit interessieren und auf deren persönliche Situation Rücksicht nehmen. Ich muss mit allen fair und respektvoll umgehen. Dazu zählt aber nicht, immer und alles harmonisch regeln zu wollen. Harmonie ist wichtig, weil es die Zusammenarbeit fördert, Loyalität und Bindung erzeugt und natürlich auch motiviert. Harmonie bedeutet aber **nicht** Konfliktvermeidung,

# CHEFGEDANKEN

sondern vielmehr **konstruktive** Lösung von Konflikten. Offen und ehrlich mit den Konflikten umgehen ist mehr Harmonie als sie totzuschweigen und dann die Spannungen immer weiter wachsen zu lassen „bis der letzte Tropfen das Fass zum Überlaufen bringt“. Hier zählt auch die **Ansprechbarkeit** des Chefs für die Mitarbeiter dazu. Es gilt eben nicht ausschließlich viele Kunden gut zu bedienen und den besten Umsatz zu haben, Du bist immer auch ansprechbar für Deine Mitarbeiter.

## 5. VORBILDFUNKTION

Ich muss **vorleben**, was ich von meinen Mitarbeitern erwarte und darf mich dann nicht hinter meinem Chefstatus verstecken und diesen gar als Ausrede nutzen. Und natürlich muss ich auch mit Kritik an meiner Position offen umgehen. Die **werteorientierte** Führung spielt dabei eine wesentliche Rolle.

## 6. FÖRDERUNG UND WEITERENTWICKLUNG

Ich muss mit meinen Mitarbeitern auch über die möglichen **Entwicklungen** sprechen und die dazu notwendige Weiterbildung ermöglichen. Dazu muss ich natürlich auch die **Talente** in den Menschen erkennen. Oftmals muss ich Mitarbeiter auch zu neuen Aufgaben ermutigen. Jede Veränderung ist zunächst Unsicherheit und damit auch Unbehagen.

Am Ende zählt eben die **Leistung** jedes einzelnen Mitarbeiters und sein Erfolg. Erfolg ist definiert als das Erreichen der gesteckten Ziele.

## 7. TEAMGEIST

Natürlich müssen die Erfolge **gemeinsam** gefeiert werden. Das „gemeinsam“ vergessen dabei viele und auch die Erfolge einzelner gehören entsprechend gewürdigt. Gute Chefs sind absolute **Teamplayer**. Das Team steht im Vordergrund und dafür schätzen Dich Deine Mitarbeiter.

Wird all das berücksichtigt, sagt bestimmt jeder Mitarbeiter: Das ist ein **guter** Chef. Aber Achtung: Eigenbild und Fremdbild **weichen** ganz oft **voneinander** ab. Dies gilt es, im Gespräch herauszufinden und nötigenfalls nachzujustieren.

Herzlichst  
Stefan Dax



# ZWISCHEN FREIRAUM UND VERANTWORTUNG

**Freiheit** – ein großes Wort, das in der modernen Arbeitswelt immer **häufiger** fällt. Flexible Arbeitszeiten, eigenverantwortliches Arbeiten, flache Hierarchien. Was einst als **Privileg** galt, wird heute zunehmend zur Norm – auch in der Friseurbranche. Doch während viele nach Freiheit rufen, zeigt sich in der Praxis: **Nicht** jeder kann mit ihr **umgehen**.

**FREIHEIT BRAUCHT STRUKTUR** – Gerade in einem kreativen Berufsfeld wie dem Friseurhandwerk ist **Eigenverantwortung** essenziell. Doch Freiheit heißt nicht Beliebigkeit. Sie erfordert klare Strukturen, Selbstdisziplin und das Verständnis für betriebliche Abläufe. Wer seine Zeiten frei einteilen darf, muss pünktlich, zuverlässig und planbar bleiben – für Kolleginnen wie für Kundinnen. Wer seinen eigenen Stil leben darf, muss dennoch im Rahmen des **Salonkonzepts** arbeiten.

**VERANTWORTUNG STATT KONTROLLE** – Führung verändert sich. Weg von der Kontrolle, hin zur Verantwortung. Teams, die mitdenken und mitgestalten, sind Gold wert. Doch das funktioniert **nur**, wenn Freiheit nicht als Einladung zur Bequemlichkeit verstanden wird, sondern als **Vertrauensvorschuss**. Wer Verantwortung übernimmt, gewinnt Einfluss. Wer sie scheut, steht sich und dem Team oft selbst im Weg.

**FREIHEIT ZEIGT DEN CHARAKTER** – Freiheit wirkt wie ein **Brenn- glas**: Sie zeigt, wie jemand wirklich arbeitet. Wer intrinsisch motiviert ist, blüht auf. Wer nur funktioniert, wenn jemand kontrolliert, verliert den Halt. In der Friseurwelt zeigt sich das etwa an der Frage: Komme ich morgens, weil ich Lust auf den

Tag habe – oder weil ich Angst habe, Ärger zu bekommen? Ein **gutes** Team erkennt, wer Freiheit nutzt – und wer sie ausnutzt.

**FREIHEIT WILL GELERNT SEIN** – Nicht jeder kann sofort mit Freiheit umgehen. Das ist kein Makel, sondern ein **Entwicklungs-schritt**. Junge Talente brauchen oft noch Anleitung, bevor sie selbstverantwortlich agieren können. Die **Aufgabe** von Führungskräften ist es, diesen Weg zu begleiten – mit klaren Regeln, ehrlichem Feedback und der Bereitschaft, auch mal Grenzen zu setzen. Freiheit ohne Führung endet sonst im Chaos.

**EIN KULTURWANDEL, DER MUT ERFORDERT** – In vielen Salons findet gerade ein **Kulturwandel** statt. Die klassische „Ansprache von oben“ hat ausgedient. Gefragt sind Mitdenken, Mitentscheiden, Mitverantworten. Das braucht **Mut** – auf beiden Seiten. Saloninhaber\*innen müssen loslassen können. Mitarbeitende müssen **bereit** sein, sich einzubringen. Wer das schafft, erlebt echte Augenhöhe – und eine Arbeitswelt, in der Freiheit nicht nur möglich, sondern produktiv ist.

**FAZIT:** Freiheit ist ein Geschenk – aber **kein** Selbstläufer. Freiheit in der Arbeitswelt ist **kein** Selbstzweck, sondern ein **Versprechen**: auf Vertrauen, Selbstbestimmung und Wertschätzung. Doch wie jedes Versprechen fordert sie etwas ein – Reife, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. In der Friseurbranche, die von Persönlichkeit und Leidenschaft lebt, kann Freiheit ein echter Erfolgsfaktor sein. Aber eben nur für die, die damit umgehen können.

# SICHTWEISEN

## FREIHEIT IN DER PRAXIS – AUS PERSÖNLICHER ERFAHRUNG

Als ich vor 13 Jahren bei Schaefer & Partner begonnen habe, erhielten alle „Neulinge“ eine Philosophie-Schulung mit Klaus Schaefer. Darin erzählte er seine persönliche Geschichte von Freiheit. In der Schulzeit **geprägt von Kontrolle** – durch Eltern, Lehrer, Extemporalen – erlebte er an der Universität einen krassen Gegensatz: Niemand kontrollierte, niemand prüfte nach. Man konnte das Leben genießen – bis zum ersten Vordiplom. Dann hieß es: bestehen oder gehen. Was er uns damals sagen wollte, habe ich damals mit Mitte 20 noch nicht ganz verstanden. Heute – 13 Jahre später – ist es mir vollkommen klar.

„Steffi, wir geben dir die Bühne – was du daraus machst, ist deine Entscheidung.“ Diesen Satz habe ich ziemlich zu Beginn gehört. Und was habe ich getan? Ich habe sie genutzt. Gestartet als Beraterassistentin, wurde mir schnell klar: **Ich will mehr.** Mehr Verantwortung, mehr Mitgestaltung, mehr Wirkung. Ich habe bei Projekten „hier“ gerufen, mich **einggebracht, gelernt, ausprobiert.**

Meine Leidenschaft für Social Media habe ich nicht nur privat gelebt, sondern beruflich weiterentwickelt. Ich habe Seminare besucht, mich **fortgebildet**, ein nebenberufliches Studium im Bereich PR- und Öffentlichkeitsarbeit erfolgreich abgeschlossen. Heute betreue ich unsere Firmenaccounts – und darf sogar selbst **Seminare zum Thema Social Media geben.**

Nicht, weil es mir jemand gesagt hat. **Sondern weil ich es wollte.** Weil mir Freiheit gegeben wurde – und ich Verantwortung übernommen habe. Aber: Ich habe auch erlebt, dass es

Menschen gibt, die mit dieser Freiheit nicht umgehen können. Die ohne klare Vorgaben ins Straucheln geraten. Das heißt nicht, dass sie schlecht sind. Ganz im Gegenteil. Es gibt Menschen, die brauchen **klare Anweisungen**, feste Strukturen und tägliche Kontrolle. Das ist legitim – aber es passt eben nicht zu unserer Philosophie. Denn bei uns steht **Eigenverantwortung** an oberster Stelle.

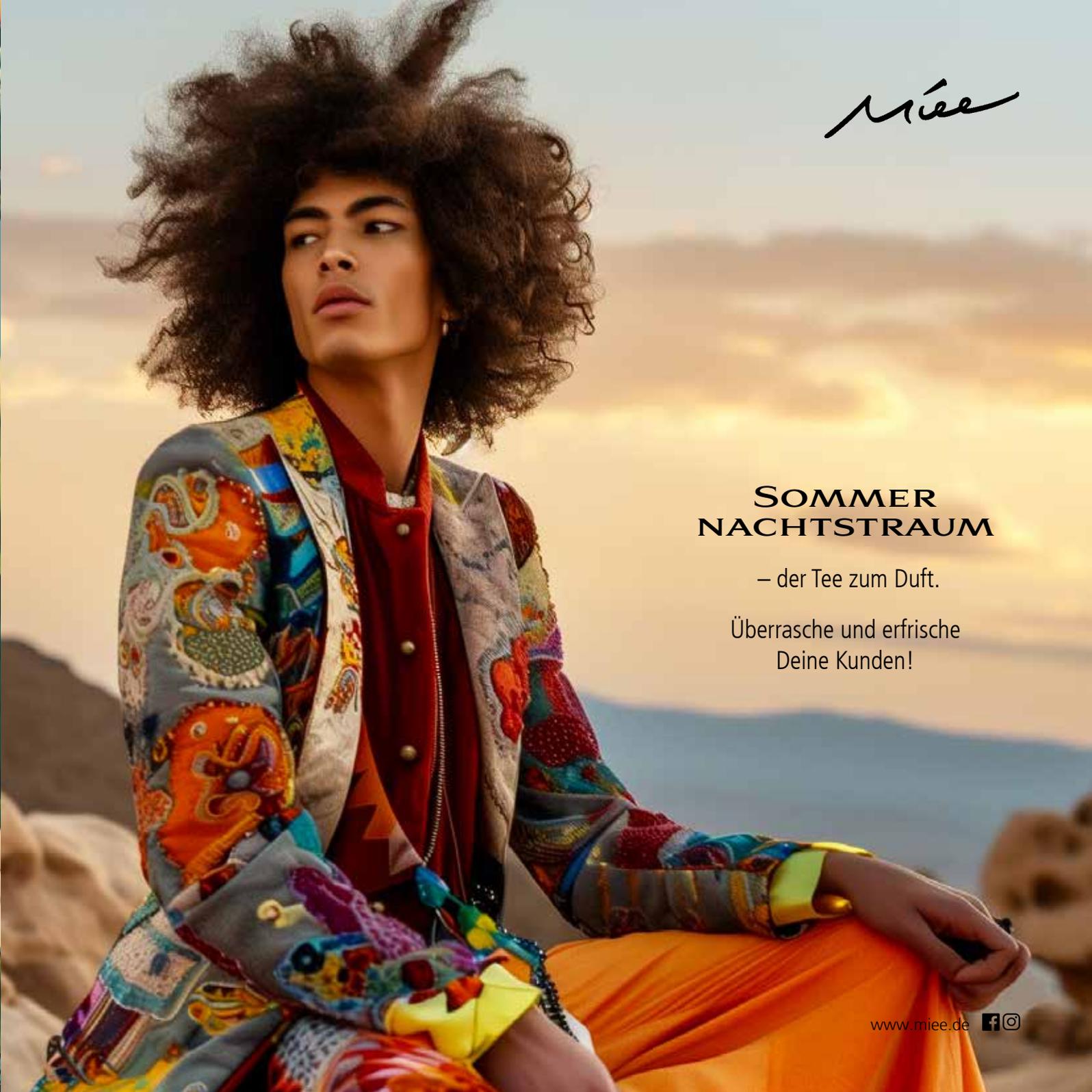
In diesem Sinne wünsche ich Ihnen den Mut, Freiheit nicht nur zu gewähren, sondern auch zu leben – mit Klarheit, Vertrauen und echter Haltung. Für ein Arbeitsumfeld, das inspiriert, stärkt und wächst.

Herzlichst  
Stefanie Schäfer-Dax

*Schäfer-Dax  
Stefanie*







*miee*

**SOMMER  
NACHTSTRAUM**

– der Tee zum Duft.

Überrasche und erfrische  
Deine Kunden!

SPC-KONGRESS 2025  
25.–26. MAI 2025

EVENT

Wenn Wiedersehen Freude macht!

Wir stehen in den Startlöchern und  
freuen uns jetzt schon riesig,  
Dich am SPC-Kongress endlich  
wiederzusehen!

Dein komplettes  
Kongress-Programm  
findest Du hier:



SPC  
6  
Kongress



WIR FREUEN  
UNS AUF DICH!

# SPC-KONGRESS 2025

## 25.–26. MAI 2025 - PROGRAMM

# EVENT

### SAMSTAG, 24. Mai 2025

- ab 16.00 Uhr      Handwerk meets Kunstwerk  
Lass Dir Dein Tattoo stechen! EG
- ab 18.00 Uhr      Get together! EG
- 18.00 - 21.30 Uhr      Welcome-Bufferet EG
- ab 21.45 Uhr      Live-Band Lina Bó EG

### Raum der Mysterien

17.00-22.00 Uhr Zimmer 133 im 1. OG

### SONNTAG, 25. Mai 2025

- 07.00-07.30 Uhr      Power-Tanz mit Lena Sterle 5. OG
- 08.00-09.45 Uhr      Styling-Lounge „Wunderbürste“ EG
- 09.00 Uhr              Einlass Vortragssaal 5. OG
- 10.00-10.30 Uhr      Begrüßung 5. OG
- 10.30-12.00 Uhr      **Anders Indset**  
„Possibilismus. Hochleistungskultur und  
Werte. Wie geht das?“ 5. OG
- 12.00-13.30 Uhr      Mittagspause EG
- 13.30-14.30 Uhr      **Frank Greiner-Schwed**  
„ZDF - Zahlen Daten Fakten“ 5. OG
- 14.30-15.30 Uhr      **Oliver Schmidt**  
„GO College – die neue Antwort auf das  
Personalproblem“ 5. OG
- 15.30-16.00 Uhr      Pause EG
- 15.30-17.00 Uhr      Kaffee & Kuchen Kitchen Bereich EG

### Workshops/Kurzvorträge

jeweils um 16.00 / 17.00 Uhr EG

**Miée** „Praxisworkshop by Miée –  
Aus Technik entsteht Marke!“  
mit Christopher Langer EG

**Schaefer Academy** „Aufblühen statt  
ausbrennen“ mit Lisa Aceves EG

**Schaefer Consulting meets Schaefer  
Graphics** „Social Media“ mit Stefanie  
Schäfer-Dax und Tamara Felbinger EG

### Raum der Inspirationen

16.00-18.00 Uhr EG

**HOLSTA® Friseurtasche** mit Timon  
Schneider

**ARTWAVE CUT Lockenschere** mit Astrid  
Schmidt-Hock

**Olivenhain - in Handarbeit auftanken**  
mit Aniello Giordano

### Infostände

16.00-18.00 Uhr EG

**Styling-Lounge „Wunderbürste“**  
mit Babette Ortman EG

**Victory**  
Dein digitaler Unternehmensberater EG

**Neuaufgabe Buch**  
„Management im Friseurhandwerk“  
mit Schaefer Consulting EG

### Raum der Mysterien

20.30-22.00 Uhr Zimmer 133 im 1.OG

19.30-21.00 Uhr Abend-Bufferet EG

ab 21.00 Uhr Losverkauf EG

ab 21.30 Uhr Mottoparty Glitzer & Glamour  
mit Live-Band Chicolores EG

### MONTAG, 26. Mai 2025

09.00 Uhr Einlass Vortragssaal 5. OG

09.15 Uhr Gewinnauslosung der Tombola 5. OG

09.30-10.15 Uhr **Joe Weissbacher**  
„Ziele & Erfolg“ 5. OG

10.15-11.15 Uhr **Lars Cordes**  
„Über Höhen und Tiefen“ 5. OG

11.15-11.45 Uhr Pause 5. OG

11.45-13.15 Uhr **Yaël Meier**  
„Generation Z“ 5. OG

13.15 Uhr Verabschiedung 5. OG

13.30 Uhr Mittagessen und Ausklang EG



RAUM  
DER  
*Mysterien*

WIR FREUEN UNS AUF DICH  
AM SPC-KONGRESS!

# SOMMER SPECIAL FÜR MEHR ERFOLG



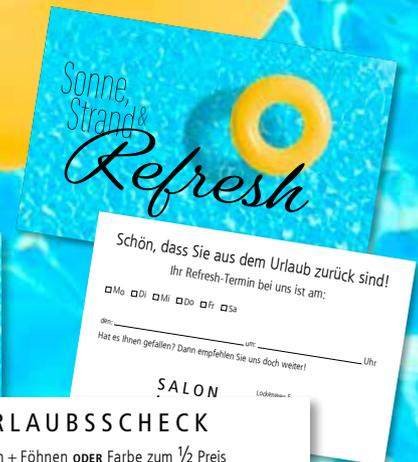
## Sonne, Strand & Style

SCANNE  
HIER FÜR  
MEHR SOM-  
MERFEELING



Der Sommer bringt die Herausforderung, die Auslastung und somit auch den Umsatz Deines Salons in der oft ruhigeren Urlaubszeit aufrechtzuerhalten. Hierfür haben wir für Dich die perfekte Lösung!

Unsere Sommerkampagne bietet Dir kreative Ideen, um mehr Besuche in den Sommermonaten zu generieren und gleichzeitig die Terminierung von Nachterminen für den Herbst zu unterstützen.



**APRÈS URLAUBSSCHECK**

über Waschen + Schneiden + Föhnen **ODER** Farbe zum 1/2 Preis

Gültig für Neukunden. Pro Person ein Gutschein einlösbar. Nicht in bar auszahlbar. Nicht gültig in Verbindung mit anderen Aktionen. Für Personen ab 16 Jahren. Alle weiteren Dienstleistungen werden zum Normalpreis verrechnet.

Ein Geschenk für	einzulösen bei
Ein Geschenk von	einzulösen bis

Vereinbaren Sie gleich Ihren Termin.

SALON  
LOGO

# DIE NUSS GEKNACKT BEIM KUNDEN ZU HAUSE – AUSGEBLIEBENE KUNDEN SELEKTIEREN UND ZURÜCKGEWINNEN



Ist Dir aufgefallen, dass Dir bekannte Kunden schon länger nicht mehr Deinen Salon besucht haben? Dann wird es höchste Zeit, Dir einen Überblick über die ausgebliebenen Kunden zu verschaffen.

Mit Deinem Kassensystem kannst Du nun gezielt diejenigen Kunden selektieren, die schon länger nicht mehr bei Dir waren, verlorene Kunden zurückgewinnen und möglichen Stammkundenverlusten vorbeugen.

So findest Du heraus, welche Kunden in Deinem Salon seit längerem ausgeblieben sind:

- Starte Victory
- Wähle in der Kategorie „Auswertungen“ den Button „Marketing“ aus
- Klicke „Filter hinzufügen“ an
- Wähle „Letztbesuchsdatum“ und „freier Zeitraum“ aus
- Trage den relevanten Zeitraum ein (z.B. 01.01.-30.09.2024)
- Bestätige mit dem Haken-Symbol den Zeitraum. Nun werden alle Kunden angezeigt, die den letzten Salonbesuch innerhalb des ausgewählten Zeitraums hatten. Nach Belieben kannst Du die Kundenliste nach bestimmten Kriterien (wie z. B. Nachname, Adresse, letztes Besuchsdatum) sortieren, indem Du auf „Sortierung hinzufügen“ klickst.

NEU SEIT 2025: VEREINFACHTES HANDLING, UM MEHRERE MITARBEITERAUSWERTUNGEN AUSZUWÄHLEN. WENN DU HIERZU AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN MÖCHTEST, DANN WENDE DICH GERNE AN DIE HOTLINE.

Die Auswertung kannst Du nun abspeichern oder ausdrucken:

- „Selektierte Adressen als CSV exportieren“ (Papiersymbol mit CSV-Schriftzug) anklicken
- Dateipfad auswählen, Datei benennen und Speichern anklicken
- Anschließend die Datei im Dateipfad öffnen und ausdrucken

Mit Hilfe der selektierten Kundenliste kannst Du ihnen beispielsweise ein einzigartiges Weihnachtsanschreiben zukommen lassen, das sie einlädt, im Januar und Februar zu Dir zurückzukehren und sich mit einem Friseurbesuch verwöhnen zu lassen.

Alles klar?

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

Als FSC-Kunde übernehmen wir gerne das Selektieren von ausgebliebenen Kunden kostenfrei für Dich.

Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 Euro zzgl. MwSt. pro Serviceleistung „Support bei Auswertung“.

Dein Schaefer Digital Team

**HOTLINE**  
**09845/989-333**

MO - FR 9-19 Uhr  
SA 9-14 Uhr

# QUICK TIPP WISSEN IST MACHT. NICHTS WISSEN KOSTET GELD



Wer noch mehr zum Thema Produkte, Marke und geeignete Werbestrategien wissen möchte, dem empfehlen wir das Buch-Set „Management im Friseurhandwerk“. Es behandelt eine Vielzahl von Themen, die für Saloninhaber und Friseurunternehmer relevant sind, darunter die Bedeutung einer starken Markenidentität, die Entwicklung effektiver Werbestrategien und die Kunst der Kundenbindung.

Basierend auf bewährten Konzepten und praktischen Anleitungen bietet das Buch einen umfassenden Leitfaden, um Deinen Salon erfolgreich zu positionieren und sich von der Konkurrenz abzuheben. Egal, ob Du ein etablierter Salonbesitzer bist oder gerade erst in die Branche einsteigst, dieses Buch kann Dir helfen, Deine Ziele zu erreichen und Deinen Salon auf die nächste Stufe zu heben.



# 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 Kund\*innen 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 Stylist\*innen 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. Kund\*innen 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 Friseur\*innen 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 Kund\*innen spüren, ob Du meinst, was Du sagst.



OHNE WIE  
EIN VERKÄUFER  
ZU KLINGEN!

MELDE DICH AN!  
BERATUNG &  
KOMMUNIKATION I  
02. – 03.06.  
OBERDACHSTETTEN  
09845/989100  
schaefer-academy.com

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 ERHÄLTST 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 KUND\*INNEN 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 zweitrangig 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 Schaidler, Österreich*



Bestes Beratungsseminar, das ich je hatte.

*Sarah Cafaro, Trillion Hair, Braunschweig*

# 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:

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. Resilienz**   **03.11. Social Media**  
in Oberdachstetten/D   in Oberdachstetten/D

**25.–26.05. 60. SPC-Kongress**  
in Dinkelsbühl/D

**19.10. T.I.M. - team in motion**  
in Dinkelsbühl/D

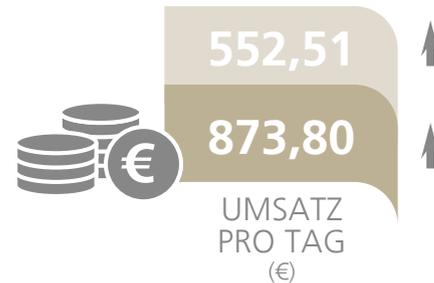
MELDE DICH  
JETZT AN UNTER:

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

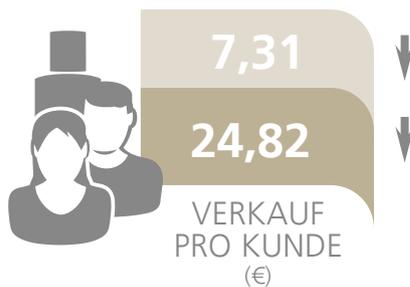
# ZAHLEN IM EINBLICK

## APRIL 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 April 2025.

# IMPRESSUM



## 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](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 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](mailto: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