

EINBLICK

CHEFGEDANKEN

MORGEN IST WIEDER
EIN TAG WENIGER!

SICHTWEISEN

„AB MORGEN“?
„AB JETZT“!

RECHTSWELT

DAS ÄRZTLICHE
ATTEST

rise

September/Oktober 2024 | N° 394

MORGEN IST WIEDER EIN TAG WENIGER!

AUSVERKAUFTER T.I.M. MIT DANIELA BEN SAID, DIE DIE TEILNEHMER MIT VIELEN KREATIVEN ANSTÖSSEN INSPIRIERTE, UM ZUM EIGENEN GLÜCK ZU FINDEN.

Schon mehrmals hat unser Haus mit Daniela Ben Said an Kongressen und Events zusammengearbeitet. Nun erlebten wir wohl ihren letzten Vortrag auf unserer Bühne, ehe die kurzweilige, inspirierende Referentin das Mikrophon aus der Hand legt, um mit ihrem Mann eine mehrjährige Weltreise anzutreten. Statt „morgen ist auch noch ein Tag“, „ist morgen schon wieder ein Tag weniger!“ Daniela Ben Said brachte es beim **ausverkauften** T.I.M. Ende September in Dinkelsbühl in puncto Motivation auf den Punkt.

„Du kannst **nie** so verrückt denken, wie das Leben manchmal kommt! Deswegen ist es immer wichtig, bei allen anstehenden Aufgaben immer in **Lösungen** zu denken! Bleib positiv! Andere haben es nicht verdient, dass Du Dich als schlechter Mensch verhältst! Dabei wird Dir nicht immer alles gelingen. Manchmal gewinnst Du – manchmal lernst Du!“, gibt Ben Said ihre Lebenserfahrungen wieder. Auch ihre **Lebensgeschichte** ist geprägt von Erfolgsmomenten und Rückschlägen und Lernprozessen.

„Finde das, was Dich **glücklich** macht!“
Jeden Tag erhältst Du ein **Geschenk** von 86.400 Sekunden, die Du verbrauchen oder nutzen kannst. Jede Sekunde wird gelebt und ist dann vorbei! Überlege Dir gut, wie Du dieses tägliche Geschenk nutzen willst, in **wessen** Gesellschaft sind diese Sekunden mehr wert, welche Menschen ziehen Dir einfach Lebenszeit ab? Sei so glücklich, wie Du nur sein kannst, dann kannst Du auch anderen helfen.

Für diejenige, die **angstgesteuert** eher vorsichtig sind, hat sie vor allem **eine** klare Empfehlung: Denk nie weiter als 24 Stunden! Die Ängste sind in der Regel zeitlich **sehr** weit weg und dadurch meist **unrealistisch**. Mache Deine allergrößte Angst zu Deiner **Antriebsfeder**. Sei Dir immer bewusst: Was verlierst Du, wenn Du aufgibst? Schau immer hinter den vermeintlich unüberwindbaren Berg, um zu erkennen, wie es Dir ergeht, wenn es geschafft ist. Lass Deine womöglich **schlechte** Vergangenheit **nie** Deine Zukunft bestimmen!

MANCHMAL
GEWINNST DU –
MANCHMAL
LERNST DU!

Daniela Ben Said hat auch eine **klare** Botschaft an alle Stylisten: „Seid stolz auf Euren Beruf! Ihr seid Tagverbesserer und Gute-Laune-Macher!“ Schenkt Euren Kunden und Mitarbeitern vor allem **Beachtung!**

Wie schafft Ihr es, Eure Kunden und Eure Mitarbeiter für Euch zu gewinnen und Euch deutlich von Mitbewerbern **abzuheben**? Mit **Kundenverblüffung**. „Eure ausgeführten Dienstleistungen sind Hygienefaktoren, diese erwartet der Kunde!“ Was aber passiert, wenn der Kunde mit etwas **Unerwartetem** überrascht wird?

Ein Beispiel aus meiner eigenen Erfahrung: Ich bin sehr häufig in der **Schweiz** unterwegs und habe vor vielen Jahren unter anderem ein Hotel am Zürichsee lieb gewonnen, weil dessen Mitarbeiter **besonders** aufmerksam waren. Man wurde mit Namen angesprochen, ich bekam immer mein Lieblingszimmer, man fühlte sich **fast** schon daheim. Nach einem Inhaberwechsel entwickelte sich dies alles in eine andere Richtung.

CHEFGEDANKEN

Der Service wurde immer „normaler“. Es wurden nur noch Hygienefaktoren gelebt. Bis im letzten Jahr der Inhaber verkündet hatte, dass er schließen muss. „Die Kunden haben sich verändert!“ war seine Begründung.

Nun hat das Hotel neue Besitzer und es weht wieder ein ganz **anderer** Wind. **Herzlicher** Umgang mit den Kunden, viele **kleine** Details im Hotel und Restaurant, **Interesse** für die Gäste. Bei meiner zweiten Übernachtung lag eine große Tüte mit Gummibären auf meinem Bett mit einer Karte „Schön, dass Sie wieder bei uns sind, Herr Müller!“ Sie haben wohl gesehen, dass ich mich das letzte Mal bei den Bonbonieren mit dem Süßzeug bedient habe. Das nächste Mal war wieder eine große Tüte „Haribo“ und eine Flasche Prosecco im Sektkühler. Dabei trinke ich keinen Alkohol, war aber umso überraschter als ich die Karte las: „Wir wünschen Ihnen süße, spritzige und alkoholfreie Tage bei uns!“ Kundenverblüffung pur!

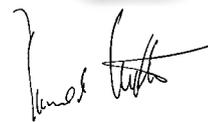
Daniela Ben Said regt an, mit dem eigenen Team einen **Jahresplan** mit drei bis vier Aktionen auszuarbeiten, die diesen Effekt bewirken und ließ dies auch gleich in **Gruppenarbeit** üben: Beispiele: Schokolade mit dem Text: „Je mehr Du wiegst, desto schwerer bist Du zu kidnappen!“, Kondome für die Mutter am Muttertag: „Damit ich immer Dein Lieblingskind bleibe!“, Schirmbegleitung bis zum Auto für frisch frisierte Kunden bei Regen. Text auf dem Schirm: „Unsere Frisuren haben es verdient“.

Was Dir auch immer einfällt, bringe Menschen zum Lachen, Erstaunen und mache sie zu Deinen Fans!

Der Tag mit Daniela Ben Said war ein **echter** Gewinn in puncto **Motivation, Inspiration, Ideen** und **Qualität**. Darin waren sich alle Teilnehmer einig. Wer noch die allerletzte Chance mit ihr nutzen möchte, kann diese in der Schweiz am **20. Oktober in Nottwil am Sempacher See** wahrnehmen.

Nutzen Sie jeden Tag, jede Stunde, jede Sekunde, um Ihr Glück und das Glück in Ihrem Umfeld zu steigern!

Herzlichst
Harald
Müller



„AB MORGEN“ - ODER DOCH LIEBER „AB JETZT“ ?

„Ab **morgen** gebe ich Beauty-Schecks aus.“
„Ab **morgen** berate ich alle meine Kunden vollumfänglich und nicht ‚wie immer‘.“
„Ab **morgen** arbeite ich effizienter.“

Diese und viele weitere Sätze – beginnend mit „ab morgen“ – kennen wir in der Schaefer Consulting von unseren Mandanten alle. Ob zum Jahreswechsel oder mitten im Alltag – die Vorstellung, etwas zu verändern, ist schließlich schnell gefasst. Und der Plan, das „ab morgen“ umzusetzen, erscheint verlockend. Schließlich liegt es ja nur einen Tag entfernt, die Idee fühlt sich greifbar an, aber nicht zu nahe. Es bietet uns die Illusion von Kontrolle und Planung. Doch was passiert, wenn dieses „morgen“ plötzlich wieder ein „morgen“ wird und wir die Entscheidung immer **weiter** verschieben?

DIE MACHT DER PROKRASTINATION

Der Gedanke, mit etwas **Neuem** zu beginnen oder alte Gewohnheiten abzulegen, ist oft von **Begeisterung** getragen. Aber genauso schnell schlägt diese Begeisterung in **Druck** um. „Morgen“ bietet einen **sicheren** Ausweg. Morgen ist nicht jetzt, nicht hier, nicht sofort. Es erlaubt uns, noch ein bisschen in unserer Komfortzone zu bleiben. Doch je öfter wir den Start auf morgen verschieben, desto weiter entfernen wir uns von unserem Ziel.

Es gibt ein psychologisches Phänomen, das dieses Verhalten erklärt: Die sogenannte **temporal discounting**. Das bedeutet, dass wir unmittelbare Belohnungen höher schätzen als zukünftige, selbst wenn die langfristigen Vorteile größer sind.

Der vertraute Tagesablauf gewinnt so **leicht** gegen die vagen Versprechungen des „morgen“.

VON „AB MORGEN“ ZU „AB JETZT“

Was wäre, wenn wir statt auf „ab morgen“ zu setzen, einfach „ab jetzt“ sagen würden? Die **Kraft** der Entscheidung im Moment ist **stark**. Wenn wir uns in genau diesem Augenblick entscheiden, etwas zu ändern, gibt es **keinen** Raum für Ausreden. Keine Zeit zum Aufschieben. Der **erste** Schritt ist getan, und jeder weitere fällt leichter, weil wir bereits begonnen haben.

Natürlich ist es nicht **einfach**. Der Wandel erfordert Mut und Konsequenz. Es geht darum, den inneren Schweinehund zu überwinden und im Hier und Jetzt aktiv zu werden. Doch die Belohnung, die daraus entsteht, ist oft unmittelbar: Das Gefühl, etwas **angepackt** zu haben, bringt uns sofort ein Stück **näher** an unser Ziel. Es gibt **keine** Frustration mehr über vertane Chancen, **keine** Schuldgefühle, weil wir uns wieder nicht an unsere eigenen Vorgaben gehalten haben.

SICHTWEISEN

TIPPS FÜR DEN „AB JETZT“-ANSATZ

1. Kleine Schritte planen

Anstatt das große Ganze zu sehen und sich zu überfordern, kann man mit kleinen, machbaren Schritten beginnen. Die Veränderung muss nicht von heute auf morgen perfekt sein. Der erste Schritt zählt – und den kann man sofort machen.

2. Selbstverpflichtung schaffen

Erzähle Kollegen von Deinem Vorhaben. Wenn andere davon wissen, steigt der innere Druck, es wirklich durchzuziehen. Auch kleine Belohnungen für erreichte Meilensteine können motivieren.

3. Perfektionismus ablegen

Es muss nicht immer alles perfekt sein. Das Wichtige ist, dass man anfängt, auch wenn es holprig ist. Aus Fehlern lernt man, und jeder Versuch bringt uns weiter als das Zögern.

4. Bewusst im Jetzt leben

Oft ist das „ab morgen“ eine Flucht vor der Gegenwart. Wer sich darauf fokussiert, bewusst im Moment zu leben und die Verantwortung für seine Entscheidungen sofort zu übernehmen, wird weniger geneigt sein, Dinge aufzuschieben.

FAZIT

Das „ab morgen“ bietet uns eine **verführerische** Ausflucht. Doch wer echte Veränderungen will, sollte lernen, das „ab jetzt“ zu **schätzen**. Denn der beste Zeitpunkt, etwas zu tun, ist immer **jetzt**. Anstatt darauf zu warten, dass sich morgen etwas ändert, können wir die Kontrolle über unser Leben übernehmen – Schritt für Schritt, ab **jetzt**.

Lasst uns also alle ein bisschen **weniger** „ab morgen“ und ein bisschen **mehr** „ab jetzt“ werden.

Herzlichst
Stefanie Schäfer-Dax

*Stefanie
Schäfer-Dax*



WEIHNACHTSAKTION

DREI TOOLS FÜR DEINEN SALON

Pssst... Die Vorweihnachtszeit steht kurz bevor! Und anstatt, dass Dich Weihnachten urplötzlich überrascht, solltest Du Dich jetzt darum kümmern. Plane Deine Aktionen und nutze die festliche Stimmung, um Kunden zu gewinnen, ausgebliebene Kunden zu reaktivieren und Deine Stammkunden zu begeistern. Schaffe so unvergessliche Erlebnisse, die in Erinnerung bleiben!

1. ANSCHREIBEN MIT GUTSCHEIN AN AUSGEBLIEBENE KUNDEN:

Schicke **personalisierte** Weihnachtsgrüße an ehemalige Kunden mit einem Gutschein für Januar und/oder Februar. Das Team von **Schaefer Digital** erstellt Dir hierzu gerne die passende Selektion; der **Graphics-Service** macht es Dir so einfach wie möglich. Wir drucken Deine Anschreiben und machen diese komplett versandfertig.

2. ERFOLG IST PLANBAR:

Mit einem **Anschreiben** an Deine Stammkunden, das **zwei Gutscheine über Waschen / Schneiden / Föhnen gratis** zum Weiterverschenken an Freunde oder Familie bereithält. Auch hier steht Dir das Team von Schaefer Digital für Deine Selektion zur Seite; die Schaefer Graphics übernimmt auch hier wieder die komplette Abwicklung, von Druck bis Versand.

3. GUTSCHEINE DIREKT ZUM MITGEBEN IM SALON:

Setze **Gutscheine** im Salon ein, die nicht nur Deine **Auslastung** im Januar und Februar steigern, sondern auch Deine **Stammkundenbindung** steigern. Schaefer Digital gibt Dir die Möglichkeit, die Gutscheinaktion einfach zu verwalten und Deinen Erfolg zu messen.

Nutze diese drei Ansätze zur **Reaktivierung** ehemaliger Kunden, zur **Neukundengewinnung** und zur **Kundenbindung**, um Deinen Salon erfolgreich durch die Feiertage zu bringen. Das Team von **Schaefer Digital** und die **Schaefer Graphics** unterstützen Dich bei der Umsetzung!

P.S.: Solltest Du unsicher sein, welche Aktion die sinnvollste für Deinen Salon ist, stehen Dir die Berater der Schaefer Consulting gerne zur Seite.

WIR SIND BEI
FRAGEN GERNE
FÜR DICH DA!
09845/989260



Anschreiben mit eingedrucktem Gutschein für ausgebliebene Kunden



Freude schenken
Anschreiben mit
zwei Gutscheinen



Gutschein
mit/ohne Lochung



Miee

DAS ÄRZTLICHE ATTEST

EIN MEHR ALS SENSIBLES THEMA

RECHTSWELT

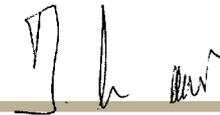
Wird ein Arbeitnehmer vom Arbeitgeber **nach** einer Kündigung freigestellt, wird der Resturlaub in der Regel als abgegolten angesehen. Dies tritt aber **dann** nicht ein, wenn der Arbeitnehmer in der Zeit der Freistellung **arbeitsunfähig** erkrankt, was leider gar **nicht** so **selten** vorkommt, so der DAV (Deutscher Anwaltsverein).

So hat das Landesarbeitsgericht Chemnitz (Az: 4Sa 17/23) entschieden, dass eine Freistellung nur dann den Urlaubsanspruch erfüllen könne, wenn der **Arbeitnehmer** auch **arbeitsfähig** war. Wer hingegen arbeitsunfähig erkrankt ist, hat Anspruch auf eine Urlaubsabgeltung in Geld.

Die Sensibilität dabei sind die Krankheitsatteste der deutschen Ärzte. Wir alle wissen, wie **einfach** es ist, beim Hausarzt ein Arbeitsunfähigkeitsattest zu bekommen, wenn man es nur will. Der Hausarzt schenkt dem Patienten/in in den meisten Fällen vollen Glauben, dass er/sie sich nicht arbeitsfähig fühlt, ohne große Untersuchungen anzustellen.

Die deutschen Gerichte messen aber einem solchen Attest immer noch einen „**hohen Beweiswert**“ zu, obwohl auch ihnen bekannt ist, wie **einfach** man zu einem solchen Attest kommen kann. Die Gerichte sind in solchen Fällen einem **Konfliktfeld** ausgesetzt, denn was können sie denn tun, wenn ein zugelassener Arzt eine Arbeitsunfähigkeit feststellt? Hier unterliegen die Ärzte jedoch einer sozialen Sorgfaltspflicht, der sie auch nachkommen müssten. Die Praxis zeigt leider ein etwas anderes Bild. Insofern ist eine solche Hinterfragung stets ein **hochsensibles** Thema und wird es auch noch lange sein. Aus meiner Sicht ist es immer auch eine **Charakterfrage** des Arbeitnehmers, wie er sich gegenüber dem bisherigen Arbeitgeber zu verhalten gedenkt, denn manchen Arbeitnehmern reicht bisweilen eine **bezahlte** Freizeit nicht aus.

Herzlichst
Bernd Werner



WILLKOMMEN IN UNSEREM SHOWROOM



Entdecken Sie die Welt von Maletti – Design trifft Innovation

Maletti steht für exklusive Salonmöbel, die nicht nur durch ihre Funktionalität, sondern vor allem durch ihr außergewöhnliches Design überzeugen. Mit über 10 einzigartigen Kollektionen, entworfen von renommierten Modedesignern, bietet Maletti die perfekte Verbindung von Stil, Komfort und Qualität.

Ob minimalistisch, luxuriös oder avantgardistisch – Maletti hat für jedes Salonkonzept das passende Mobiliar. Lassen Sie sich von den neuesten Trends und innovativen Designs inspirieren und gestalten Sie Ihren Salon zu einem wahren Hingucker.

**GERNE
SIND
WIR FÜR
SIE DA!**

Besuchen Sie unseren Showroom in Düsseldorf und tauchen Sie ein in die Welt des Salon-Designs. Vereinbaren Sie noch heute Ihren persönlichen Termin und lassen Sie sich von unseren Experten beraten.

MALETTI Deutschland ▪ Klosterstr. 49 ▪ 40211 Düsseldorf
info@maletti.de ▪ www.maletti.it/de
tel. +49 (0) 21 598 281 670 ▪ tel. +49 (0) 1 737 177 592

maletti.it/de/

SPC-KONGRESS 2025

HIGHLIGHT: YAËL MEIER

ÜBER DIE CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN DER GENERATION Z

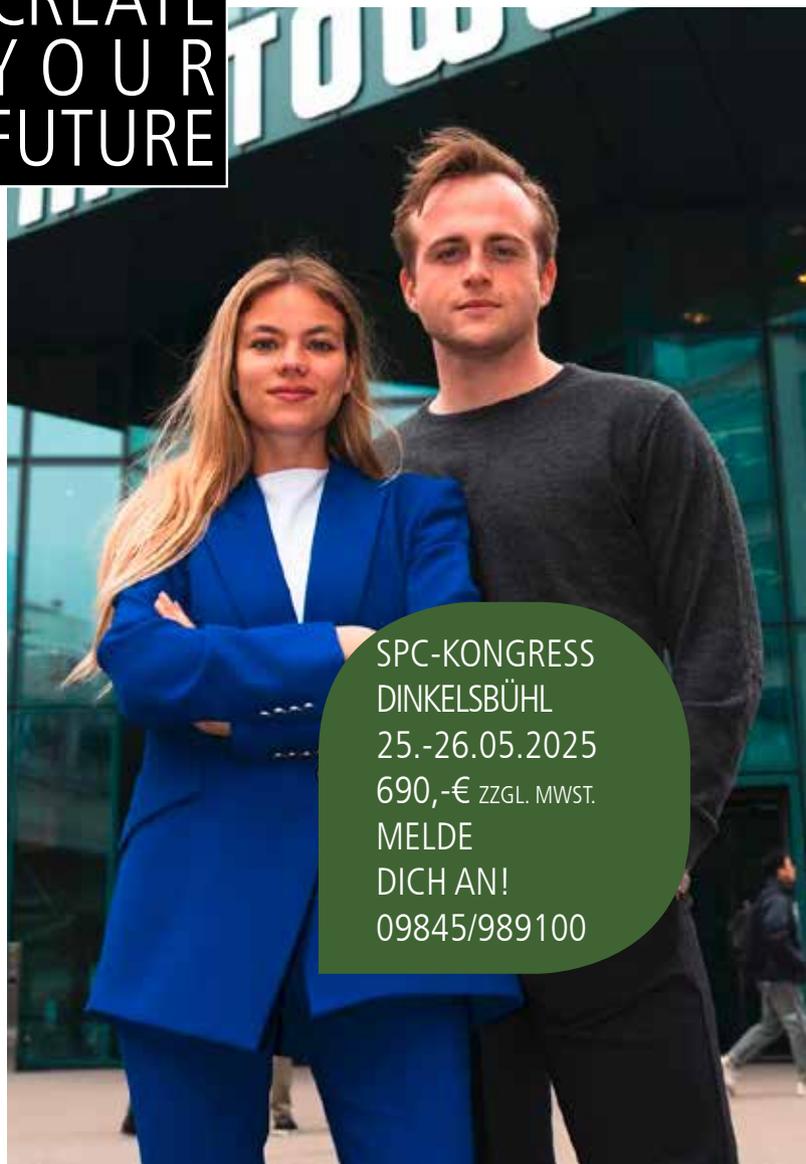
Freue Dich auf eine fesselnde **Keynote** von **Yaël Meier**, die tief in die Welt der Generation Z eintaucht. Sie zeigt auf, welche Chancen sich für Unternehmen in der Friseur-Branche bieten und wo mögliche Stolpersteine liegen. Entdecke, wie **Du die Zukunft** der Branche aktiv **mitgestalten**, die **Potenziale** der jungen Generation **optimal** nutzen und gleichzeitig den **Herausforderungen** souverän **begegnen** kannst. Lass Dich inspirieren und sei bereit, neue Wege für Deinen Erfolg zu gehen!

Yaël Meier, 24 Jahre alt, ist Mitgründerin von ZEAM, der führenden Gen Z Agentur im DACH-Raum. Gemeinsam mit einem 30-köpfigen Team berät sie Unternehmen wie Porsche, Migros und Allianz. Im Sommer 2023 lancierte sie als Co-Founderin die videobasierte Stellenplattform Jobshot. Zusätzlich ist Yaël Meier **SPIEGEL Bestseller** Autorin des Buches „Gen Z“ und wurde zweimal als **LinkedIn Top Voice** sowie als **Forbes 30 under 30** ausgezeichnet.

Wer sich einen Eindruck über sie machen möchte: QR-Code scannen und ARD Media Beitrag ansehen:



#CREATE
YOUR
FUTURE



SPC-KONGRESS
DINKELSBÜHL
25.-26.05.2025
690,-€ ZZGL. MWST.
MELDE
DICH AN!
09845/989100

EVENT

FREUE DICH AUF ...

- kurzweilige & inspirierende **Vorträge**.
- **Workshops** und **Kurzvorträge** am Sonntag-Nachmittag.
- das „**Get together**“ am Samstag mit Welcome-Bufferet, guter Laune und tollen Gesprächen.
- das **Dinner-Bufferet** am Sonntag-Abend mit anschließender Mottoparty.

- das **Team von Schaefer Digital**, das für Euch da ist und Euch gerne alle Fragen rund um den Salonmanager bzw. Online-Timer beantwortet.
- die über 30-köpfige Schaefer-Crew.

Weitere Infos sowie unsere Online-Anmeldung findest Du hier:



DAS BESONDERE GESCHENK

Ob Du Dein Salonmanagement perfektionieren möchtest oder auf der Suche nach neuen Strategien bist – unser Buch „Management im Friseurhandwerk“ ist genau das Richtige für Dich! Mit Beiträgen von 12 erfahrenen Branchenexperten deckt es sechs entscheidende Themenbereiche ab, die Dir helfen, Deinen Salon auf das nächste Level zu bringen.

Warum dieses Buch?

- **Umfassende Inhalte:** Von der Gründung bis zur täglichen Führung Deines Salons, dieses Buch beleuchtet alle relevanten Themen.
- **Praxisnahe Tipps:** Erfahre bewährte Strategien und nützliche Tipps, die Du sofort in Deinem Salonalltag umsetzen kannst.
- **Aktuell und relevant:** Bleib am Puls der Zeit – das Buch bietet wertvolle Einblicke zu Wettbewerbsstrategien und modernen Marketing-Tools wie Social Media.
- **Expertenwissen:** Profitiere von den Erfahrungen und Perspektiven von 12 Branchenexperten.
- **Leicht verständlich:** Auch komplexe Themen werden ohne Fachjargon vermittelt, sodass das Buch für Friseurunternehmer aller Erfahrungsstufen zugänglich ist.





Ein Geschenk für Dich
oder Deine Kollegen!
Suchst Du nach einem
wertvollen Geschenk für
einen Kollegen? Dieses
Handbuch ist die perfekte
Wahl für jeden Friseur-
unternehmer, der erfolg-
reich sein möchte.

SCANNE
HIER
FÜR EINE
LESEPROBE!



KUNDENVERBLÜFFUNG MIT TOP SPEAKERIN DANIELA BEN SAID

Danke, dass Ihr so zahlreich bei unserem Top Event T.I.M. team in motion mit dabei wart. Ihr wart sichtlich genauso begeistert von Top Speakerin Daniela Ben Said, wie wir. Bei blauem Himmel und Sonnenschein **begeisterte Daniela rund 190 Teilnehmer*innen aus Deutschland und der Schweiz** mit einem Motivationsvortrag zum Thema „Kundenverblüffung“.

Die Unternehmerin, Buchautorin und Female Speaker of the Year 2014 zog uns mit Humor, Energie und ihren lebhaft erzählten persönlichen Geschichten in ihren Bann. Ihrer Meinung nach genügt der klassische Verkauf schon lange nicht mehr. **Verrückt, anders und wirkungsvoll** müssen Kunden verblüfft werden. **Vergleichbarkeit und Austauschbarkeit muss durch Kundenbegeisterung und -beziehungen ersetzt werden.** Gemeinsam haben wir in Gruppen viele tolle Ideen erarbeitet, wie Kunden ganz einfach und mit wenig Geldaufwand verblüfft werden können.

Daniela Ben Said gab uns allen **konkrete Strategien, psychologische Kniffe in der Gesprächsführung** und unzählige Ideen an die Hand, um Kundenbeziehungen in Partnerschaften zu verwandeln.

Ihr habt aber nicht nur **neues Wissen getankt**, sondern den Tag auch genutzt, um gemeinsam mit dem gesamten Team einen besonderen Tag zu erleben und euch gleichzeitig mit anderen Friseur*innen auszutauschen.

Wir wünschen Euch viel Freude in der Umsetzung und freuen uns auf die nächste Veranstaltung mit Euch.

Herzlichst
Lisa Aceves

Lisa Aceves

Hol Dir kostenlos
den neuen
**SEMINARKALENDER
2025:**
[info@schaefer-
academy.com](mailto:info@schaefer-academy.com)





SEMINARTERMINE 2024/2025 D/A/CH



MELDE DICH
JETZT AN UNTER:

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

2024

CHEFSEMINAR II:

20.–21.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

27.–28.10. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

03.–04.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

04.–05.11. in Hamburg

10.–11.11. in Oberdachstetten & Eich/CH

ORGANISATION & REZEPTION:

27.–28.10. in Oberdachstetten

LEICHTFÜSSER:

10.–11.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2024:

T.I.M. - team in motion Schweiz

20.10. in Nottwil

T.I.M. - team in motion Österreich

17.11. in Salzburg

2025

CHEFSEMINAR I:

20.–22.07. in Dinkelsbühl

28.–30.09. in Dinkelsbühl

19.–21.10. in Österreich

CHEFSEMINAR II:

09.–10.11. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

06.–07.04. in Dinkelsbühl

26.–27.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II:

06.–07.07. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

06.–07.04. in Oberdachstetten

26.–27.10. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

09.–10.02. in Oberdachstetten

17.–18.03. in Oberdachstetten

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:

09.–10.03. in Oberdachstetten

14.–15.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

07.02. online

06.10. online

SHIATSU:

24.03. in Oberdachstetten

20.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

29.–30.06. in Dinkelsbühl

21.–22.09. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER:

16.–17.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2025:

Inspirationstage

20.01. Resilienz

in Oberdachstetten/D

24.02. Social Media

in Oberdachstetten/D

25.–26.05. 60. SPC-Kongress

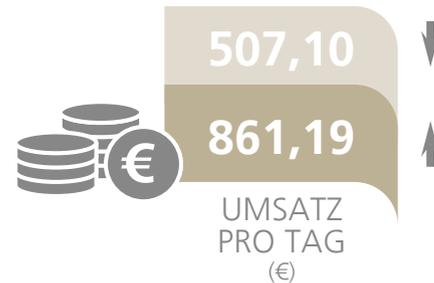
in Dinkelsbühl/D

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

in Dinkelsbühl/D

ZAHLEN IM EINBLICK SEPTEMBER 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 September 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: © SHOTPRIME STUDIO / Adobe Stock

Seite 8-9: © Vincenzo Esposito für Miée

Seite 12: © Yaël Meier / instagram