

EINBLICK

40
JAHRE
SCHAEFER
& PARTNER



CHEFGEDANKEN
IF YOU CAN
DREAM IT ...

SICHTWEISEN
DIE REINSTE FORM
DES WAHNSINNS

DARSTELLUNG
MIT HERZ
UND VERSTAND

IF YOU CAN DREAM IT, YOU CAN DO IT!

Ein Interview mit unserem Unternehmensgründer
Klaus Schaefer anlässlich unseres 40-jährigen Jubiläums

40 Jahre Unternehmensberatung für die Friseurbranche
– es gibt wohl kaum einen erfahreneren Branchenkenner im Bereich Betriebswirtschaft als **Klaus Schaefer**, der mit seiner Beratungsfirma in vielen Bereichen neue Maßstäbe in puncto Rentabilität und Effizienz geschaffen hat. Viele Friseurunternehmer im deutschsprachigen Raum durften vom Engagement und der Qualität seiner Beratungsfirma profitieren und blicken mit großer Dankbarkeit auf die letzten Jahrzehnte zurück.

Wie denkt er selbst über diese lange Zeit seiner Tätigkeit? Wir haben Klaus Schaefer anlässlich seines Jubiläums befragt:

Wie bist Du vor 40 Jahren auf die Idee gekommen, als Unternehmensberater nur die Friseurbranche zu betreuen?

Klaus Schaefer: „Ich war in einer allgemeinen Unternehmensberatung beschäftigt, hatte aber zu wenig Branchenwissen, um Lösungen liefern zu können. Also wollte ich aufhören, um noch einmal zu studieren. Dann hat mich der Friseurunternehmer Günter Käser aus Büchenbach angerufen und wollte von mir weiter betreut werden. Da war die Idee geboren: Ich bin lieber in einem kleinen Reich König, als in einem großen Reich Herzog!“

Welche Widerstände musstest Du mit Deiner Idee anfänglich überwinden?

Klaus Schaefer: „Geht nicht, geht nicht, geht nicht!“ Sowohl die Banken, als auch viele andere „Experten“ hatten nicht daran geglaubt und mir abgeraten. Den Satz: „Wie willst Du davon leben?“, habe ich unzählige Male gehört.“

Was bedeutet für Dich Erfolg?

Klaus Schaefer: „Geht doch!“

Nach 40-jähriger Beratungsleistung in der Friseurbranche – wie würdest Du eine Erfolgsformel für Friseurunternehmen formulieren?

Klaus Schaefer: „Geht nicht – gibt’s nicht! Nicht jammern, sondern Lösungen suchen. Umgebe Dich mit Menschen, die lösungs- und nicht problemorientiert sind und mit Dir nach vorne gehen wollen!“

Was hat Dich und Deine Firma in den 40 Jahren am meisten nach vorne gebracht?

Klaus Schaefer: „Das Wichtigste ist, den eigenen Weg zu finden und zu gehen!“

Warum sind neben der Unternehmensberatung noch weitere Tochterfirmen in den Bereichen Seminare, EDV, Grafik und Produkte entstanden?

Klaus Schaefer: „Es war einfach notwendig. Für viele unserer Ideen gab es in der Branche keine passenden Antworten. Wir wollten aber unseren Mandanten praktisch die besten Lösungen bieten! Also: machen!“

Was waren Deine herausforderndsten Momente?

Klaus Schaefer: „Vertrauen zu lernen, anstatt Misstrauen zu leben!“

CHEFGEDANKEN

Was waren für Dich Deine bewegendsten Momente?

Klaus Schaefer: „Mit und für viele, viele tolle Menschen arbeiten zu dürfen!“

Wo siehst Du die Herausforderungen für die Friseurbranche in der Zukunft?

Klaus Schaefer: „Das Brett vor dem Kopf zu beseitigen! If you can dream it, you can do it!“

Gibt es einen Moment in Deiner beruflichen Karriere, der Dir besonders positiv in Erinnerung geblieben ist?

Klaus Schaefer: „Momente gab es sicher viele! Der wichtigste dabei liegt in der Person meiner Assistentin Gunda Schmidt, die mich vorbehaltlos, mit einer hohen Qualität unterstützt, ertragen und nie im Stich gelassen hat. Danke, Gunda!“

Welchen ultimativen Rat gibst Du gerne interessierten Menschen mit auf den Weg?

Klaus Schaefer: „Geld folgt der Energie, sei Du selbst, mit allen Ecken und Kanten, aber bleib am Ball!“

Was steht bei Dir in den nächsten Jahren auf dem Programm. Wofür nimmst Du Dir jetzt mehr Zeit?

Klaus Schaefer: „Gute Frage – nächste Frage!“

Nun haben wir keine mehr und bedanken uns für die Antworten und vor allem für 40 Jahre Engagement und Herzblut für die Friseurbranche. Im Namen aller Mitarbeiter bedanken ich mich für Deine Vision, Deine Ideen, Deinen Tatendrang, Deine menschliche Zuwendung und Dein unermüdliches Handeln,

das vielen Menschen unzählige berufliche Chancen und tolle Karrieren ermöglichte!

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!

40 JAHRE
SCHAEFER
& PARTNER

DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS

Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu belassen und zu hoffen, dass sich etwas ändert. Albert Einstein

Die Punkte Mindestlohn, zu niedrige Tariflöhne und nicht ausreichende Bezahlung sind **immer wieder Thema** in den sozialen Netzwerken und diversen Friseurgruppen. Mittlerweile bekomme ich jedoch schon beim Lesen dieser Kommentare **Schnappatmung!**

Das Zitat von Albert Einstein trifft es meines Erachtens daher auf den **Punkt!** Will ich Veränderung, muss ich etwas ändern. Ähnlich wie bei einer Waage und beim Abnehmen. Finde ich mich zu dick, ist nicht die Waage schuld! Ich kann so viel jammern wie ich will und beten, dass die Waage **endlich** ein niedrigeres Gewicht anzeigt. Dies wird nicht passieren, solange der Mensch auf ihr sein Verhalten nicht **ändert**. Und genauso verhält es sich doch mit vielen Themen; wie auch mit dem Verdienst in der Friseurbranche. Ob als Angestellter oder auch als Unternehmer: Ich muss zuerst einmal **wissen**, was ich wirklich **will!**

WER WILL ICH EIGENTLICH SEIN?
WAS MUSS ICH DAFÜR TUN?
UND WAS WILL ICH DAFÜR HABEN?

Wer hat das denn für sich **klar** definiert? Viele Friseure erzählen, dass sie die Leidenschaft für den Beruf schon im Kindesalter hatten. Keine Barbiepuppe war sicher ... Die Frage „**Was** will ich sein?“ war somit klar.

Momentan geht es aber nicht mehr um den **Sinn** oder das, was meiner **Passion** entspricht. Es geht oft nur noch um das Thema **HABEN!** Was bekomme ich eigentlich dafür? Und auch hier ist es legitim Ansprüche zu definieren und dieses auch nach oben zu korrigieren! Aber bitte in der **richtigen** Reihenfolge! Wenn ich mit dem, was ich habe, nicht zufrieden bin, gibt es nur zwei Möglichkeiten: **Angriff** oder **Flucht!**

Viele wählen hier den einfachen Weg! **Jammern**, die Schuld bei anderen suchen oder dann die Flucht in andere Branchen. Doch ist das wirklich der **richtige** Weg? Zu definieren, was ich haben will, sich dann den Job, der das hergibt suchen, um dann jemand zu sein, der ich **nie** sein wollte? Meines Erachtens absoluter Blödsinn!

Viele haben doch ihre Passion im Friseurhandwerk gefunden. Das **SEIN** und der **SINN** der Arbeit ist klar. Bin ich jetzt mit dem, was ich **HABE** unzufrieden, kann ich das nur verändern, indem ich mein **TUN** anpasse! Hierzu ist es enorm wichtig zu wissen, **wo** ich gerade stehe und wo ich **hin** will. Dann weiß ich ganz genau, was ich **verändern** muss.

Wenn es um den eingangs erwähnten Verdienst geht, ist eines doch klar: **Verdienst** kommt von **verdienen** und **nicht** von bekommen. Das bedeutet, wenn ich mehr verdienen will, brauche ich mehr Umsatz, denn irgendwo muss das Geld am Ende des Tages ja **herkommen**. Das ist übrigens nicht nur in der Friseurbranche so, sondern in **jedem** Unternehmen! In jedem! Und sollte ein Mitarbeiter mehr bekommen, ohne etwas dafür zu leisten, könnt Ihr Euch sicher sein, ein anderer hat die Kohle

SICHTWEISEN

für ihn verdient! Mehr Einnahmen als Ausgaben ist die langfristige **Überlebensformel** für jedes Unternehmen der Welt.

Sich zu beschweren und das TUN und HANDELN aber nicht entsprechend anzupassen, ist der **einfachste** Weg.

Andere sind Schuld ...

Der Tarifvertrag, der geizige Kunde, der Chef ... **Quatsch**.

Wenn ich weiß, was ich will, kann ich mein Handeln anpassen und wenn ich mich damit auseinandersetze, werde ich vielleicht feststellen, dass Aussagen wie ...

... meine **Kunden** wollen das nicht,
... ich muss bei meinen Kunden alles **selber** machen,
... den **Preis** kann ich nicht verlangen,
... meine **Mitarbeiter** setzen nichts um,
... ich lasse mir für jeden Kunden **extra** lange Zeit,
... **Mitarbeitersuche** ist schwierig,
... ich bin Friseur, aber kein **Verkäufer**,
... ich will nicht mehr **ausbilden**,

absolut im Gegensatz dazu stehen, was viele **eigentlich** wollen. Nämlich mehr **Geld**!

Die „eierlegende Wollmilchsau“ (**wenig** arbeiten, es jedem recht machen, sich **unendlich** Zeit nehmen und dabei noch richtig **gut** verdienen) ist nicht real! Auch nicht in anderen Branchen!

Flucht ist sicher der **einfachste** Weg, aber ist es der richtige? Oder bin ich bereit, die Ärmel hochzukrempeln und endlich mal

da anzusetzen, wo es **Sinn** ergibt? Dass dies funktioniert, beweisen Friseurkollegen von Euch tagtäglich. Tolle **Umsätze**, tolle **Verdienste**, tolle **Kunden**.

Also überlegt Euch welche Schritte **nötig** sind für das, was Ihr wirklich wollt. Denn eins ist klar:

Jeder hat am Ende des Tages den Erfolg, die Kunden, die Mitarbeiter und auch das Leben, das er verdient.

Herzlichst
Frank Greiner-
Schwed



Miée

TURMALIN
für gelocktes Haar

A woman with voluminous, curly hair is seen from the back, wearing a black dress. She is looking towards a large, multi-story building with a classical architectural style, featuring arched windows and doorways. The scene is set in an open square or courtyard. The lighting is soft, suggesting an overcast day.

Du willst uns kennenlernen?

Ruf doch an!

09845/989-110

INSTAGRAM-POWER FÜR DEINEN SALONACCOUNT



Möchtest Du wissen, wie Du Deine Instagram-Posts effektiv boosten und bewerben kannst? Du wünschst Dir beispielsweise Deine Stellenanzeigenposts optimieren zu können, sodass potenzielle Bewerber mit nur einem Klick unkompliziert auf Deine Website gelangen?

Dann haben wir genau das Richtige für Dich! In unserer umfangreichen Social Media Guideline zeigen wir Dir Schritt für Schritt, wie sich mit Deinen Posts maximale Reichweiten erzielen lassen und Du Deine Follower zu gezielten Aktionen bewegen kannst.

Du kannst Dich auf unserer Homepage für den Newsletter anmelden. Dazu scannt Du einfach den QR-Code und erhältst exklusiven Zugriff auf diese wertvolle Ressource.

Nutze die Chance, Dein Instagram-Marketing auf ein neues Level zu bringen und beeindruckende Resultate für Dein Friseurunternehmen zu erzielen!

Dein Team
der Schaefer Graphics & Solutions

MIETNEBENKOSTEN, DIE „ZWEITE MIETE“

Was kann umgelegt werden und was nicht.

Einmal im Jahr fällt die Abrechnung an und wird nicht selten zum **Zankapfel**. Zunächst muss der Vermieter die Abrechnung innerhalb von 12 Monaten nach Ende des letzten Abrechnungszeitraumes vorlegen. Wird die Abrechnung **verspätet** vorgelegt, besteht zunächst **keine** Verpflichtung zur Zahlung, begründete Ausnahmen sind jedoch **möglich**, so der Deutsche Mieterbund.

Wichtig: Die Höhe der Vorauszahlungen kann **nicht** grundlos angepasst werden, allerdings leben wir in einer Zeit **hoher** Energiekosten. Um einer hohen Nachzahlung im nächsten Jahr vorzubeugen, hat der Vermieter das Recht, diese Vorauszahlungen angemessen anzuheben. Silvia Jörg vom Interessenverband Mieterschutz in Hamburg, setzt bei einer Erhöhung voraus, dass dem Mieter eine **aktuelle** Kostenkalkulation vorgelegt wird.



Aber nicht **alle** Kosten können auf den Mieter umgelegt werden. Umlegbare Kosten sind in der Betriebskostenordnung aufgezählt. Da ist es bereits wichtig, bei Abschluss des Mietvertrages zu prüfen, ob die Kosten überhaupt umlegbar sind. Manche Kosten dürfen **nicht** umgelegt werden, dazu gehören z.B. Verwaltungskosten, Bankgebühren oder Reparaturkosten. Auch bei den Hausmeisterkosten ist **genau** hinzusehen, denn neben den üblichen Arbeiten wie Überwachung und Kontrolle von haustechnischen Anlagen, übernehmen diese auch Verwaltungstätigkeiten oder führen Instandsetzungen durch, was nicht umlegbar ist.

Gerade in Zeiten, in denen man zum allgemeinen Heizkosteneinsparen aufgerufen wird, kann man zwar die Heizungen drosseln, ganz abstellen ist aber **nicht** erlaubt. Tagsüber muss in den Räumen der Mietwohnungen eine Temperatur von mindestens **20 Grad** gewährleistet sein, so Silvia Jörg. Auch bei den „sonstigen Kosten“ bitte genau hinsehen.

Kosten für eine Dachrinnenreinigung oder für die Reinigung der Haussauna dürfen nur umgelegt werden, wenn diese im Mietvertrag vereinbart sind. Und noch eines: Der Vermieter ist nicht berechtigt, Verteilerschlüssel **eigenmächtig** zu ändern. Das kann nur im gegenseitigen Einvernehmen geschehen. Es ist wie so oft im Leben, nachprüfen und rückfragen, also ganz einfach Aufklärung verlangen, dieses Recht steht jedem Mieter zu.

Herzlichst
Bernd Werner

schaefer-consulting.com  

SAMTWEICH

Der neue Trendduft
auch als Haarparfum



Die Prosa eines Duftes.
Verwoben mit Kerzenschein
in märchenhaften langen Nächten.

www.miee.de

VICTORY CHEF-SEMINAR



Das Victory Team nahm kürzlich am Chefseminar I der Schaefer Academy teil. Mit dem Fokus darauf, welche Rückschlüsse aus den **Victory-Zahlen** gezogen werden können, tauchten die Teilnehmer **intensiv** in die Analyse ein. Im Seminar wurden die jeweiligen **Ist-Situationen** ermittelt, um das Steigerungspotenzial in den Salons zu erkennen. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wurden kritisch betrachtet, um effiziente und nachhaltige Lösungen zu fördern. Für viele Teilnehmer war dieses Seminar eine Gelegenheit, **konkrete** Schritte zur Stär-

kung und Verbesserung ihres Unternehmens zu entwickeln. Es steckte voller Praxiserfahrung und lieferte Ansätze, um ihre Betriebe zu **stärken** und zu **optimieren**. Ausserdem bot das Seminar eine ideale Plattform für einen regen Austausch unter den Teilnehmern – gemeinsames Wissen teilen und die Perspektiven erweitern. Ein lehrreiches und produktives Miteinander für alle Beteiligten!

Dein Schaefer Digital Team



SPC-KONGRESS
09. – 10. JUNI 2024



#CREATE
YOUR
FUTURE

Meiser
Design Hotel
Dinkelsbühl

#spckongress

2024

DEINE REFERENTEN



„KÜNSTLICHE INTELLIGENZ!“

Frank Eilers

Frank Eilers ist Keynote Speaker und Podcaster. Er beschäftigt sich seit zehn Jahren mit dem Wandel unserer Arbeitswelt. Die Künstliche Intelligenz ist dabei in aller Munde. ChatGPT und Co. werden unsere Arbeit und Geschäftsmodelle massiv beeinflussen. Wo geht die Reise hin? Was bleibt uns, wenn die Maschinen immer mehr Arbeit übernehmen? Eilers blickt dabei positiv und optimistisch auf das Thema.



„RAUS AUS DEM STRESS! WIE WIR AUSGLEICH UND ENTLASTUNG FINDEN.“

Prof. Dr. med. Volker Busch

Facharzt für Neurologie sowie für Psychiatrie und Psychotherapie, Leiter der wissenschaftlichen AG Psychosozialer Stress und Schmerz, Universitätsklinik Regensburg.

Auf seine sehr sympathische Art und Weise zeigt er auf, wie Du leistungsfähig und dennoch gelassen bleibst, in einer Welt, die sich immer schneller dreht.

2022 wurde er für seine besondere Fähigkeit ausgezeichnet, die Welt von Geist und Gehirn verständlich und praxisnah, sowie humorvoll und spannend darzustellen.



„MEGATRENDS. DIE ZUKUNFT DER DIENSTLEISTUNGSBRANCHE.“

Marcel Aberle

In seiner Keynote „Die Zukunft der Dienstleistungsbranche“ beleuchtet der Trendforscher Marcel Aberle die neuesten Trends, von Technologie und Hyperpersonalisierung bis Klimaschutz. Erfahre, wie Unternehmen erfolgreich in einer sich wandelnden Branche agieren können.

Neben zehn Jahren Erfahrung in der IT-Industrie, ist der Startup-Gründer getrieben von einer tiefen Faszination für die Trends unserer Zeit, die unsere Wirtschaft und Gesellschaft maßgeblich verändern.



„ENERGIE FOLGT DER AUFMERKSAMKEIT - WENN SICH MITARBEITER DEIN LOGO TÄTOWIEREN LASSEN!“

Lena Sterle

Lena ist Unternehmerin, Master Stylistin und Live-Coach. Sie liebt es, Menschen von innen und außen zum Strahlen zu bringen. Seit fast 20 Jahren ist sie in der Beauty Branche tätig und seit 14 Jahren Inhaberin eines Friseursalons. Durch die Erfahrungen im eigenen Unternehmen, ihre eigene Persönlichkeitsentwicklung und durch zahlreiche Ausbildungen hat sie einen vollen „Werkzeugkoffer“, Führungskräfte zu unterstützen, Menschen mit ihren Bedürfnissen zu sehen, zu verstehen, zu fühlen und mit Klarheit, Freude und Empathie zu führen.



**HOL DIR
JETZT DEINE
TICKETS!**
09845/989100
schaefer-academy.com

GET TOGETHER

Freut Euch außerdem auf das „Get together“ am Samstag mit einem Welcome-Buffet von 18.00 Uhr bis 21.30 Uhr, a cappella Musik mit The Superflys, guter Laune und tollen Gesprächen.

WORKSHOPS UND KURZVORTRÄGE

Am Sonntag-Nachmittag warten Kurzvorträge und Workshops auf Euch. Auch das Victory²-Team ist für Euch da und beantwortet Euch gerne alle Fragen rund um den Salonmanager bzw. Online-Timer.

DEINE INVESTITION

- Kongresspreis: 650,- EUR
- Mandats-/Miée-/FSC-Victory-Kunden-Preis: 580,- EUR

40 JAHRE
SCHAEFER
&PARTNER

JUBILÄUMSPARTY

Der Sonntag-Abend startet mit dem Abend-Buffet und geht über in unsere Mottoparty rund um die 80er Jahre mit der Band Chicolores. Lasst uns zusammen 40 Jahre Schaefer & Partner feiern!

RAHMENPROGRAMM

Die Bochumer Schleiftechnik wird am Sonntag vor Ort sein; bringt gerne Eure Scheren zum Schleifen mit. Freut Euch bei unserer großen Tombola für einen guten Zweck über tolle Gewinne! Weitere Überraschungen warten auf Euch! Wir lassen den Jubiläums-Kongress am Montag mit dem Mittagessen am frühen Nachmittag gemütlich ausklingen.

ZIMMERBUCHUNG

Buche Dein Zimmer jetzt unter dem Stichwort „SPC-Kongress“!

Übernachtung mit Frühstück: EZ 135 €, DZ 185 €

Meiser Design Hotel

- Neue Allee 4 ■ D-91550 Dinkelsbühl
- Tel.: +49 (0)9851 – 529 170 6670
- tagung.design@meiser-hotels.de ■ designhotel-meiser.de

FEEDBACK IST DAS FRÜHSTÜCK DER CHAMPIONS

Große Veränderungen bewegen uns aktuell in **allen** Bereichen des Lebens. Für unsere Branche heißt dies explizit:

- Die Preise (müssen) **steigen**. Dabei ist die optimale Terminsteuerung ein **wesentliches** Instrument der Preisbildung. D. h. die Organisation der Termine sowie der Einsatz der Assistenten, usw.
- Wir werden von unseren Kunden (noch mehr) gemessen am Ergebnis und am Erlebnis! Und wenn das nicht passt, dann werden Kunden **abwandern**.
- Die Frequenz der Kunden wird **sinken**. Das bedeutet, dass wir die Lücken **schließen** müssen, die durch die weniger Besuche des einzelnen Kunden entstehen.
- Die **Wechselwilligkeit** der Mitarbeiter ist in der Pandemie gesunken und die Unsicherheit war extrem hoch. Dieser **Sicherheitsgedanke** hat in den vergangenen Monaten jedoch deutlich **abgenommen**.

Aus den oben genannten Gründen geht also hervor, dass wir uns alle mit **zwei** zentralen Bereichen, welche sich beide rund um das Thema **Mensch** drehen, auseinandersetzen müssen. Zum einen ist dies die zukünftige **Entwicklung** im Bereich Human Resources, sprich der Bereich der Arbeitskräfte, deren Verfügbarkeit und Wichtigkeit. Zum anderen ist dies ganz bestimmt die **Veränderung** im Bereich der Kunden und deren Gewohnheiten.

Aber jede Herausforderung bietet auch **Chancen**, auf die es sich jedoch entsprechend vorzubereiten gilt. Aus diesem Grund möchten wir Dir gerne unser **Friseur-Informationssystem**

(**FIS**) vorstellen. Mit diesem digitalen und professionellen Online-Tool ...

- ... erhältst Du Wissen darüber, **was** Deine Kunden und Mitarbeiter bewegt.
- ... erhöhst Du die **Beratungsleistung** von Dir und Deinen Mitarbeitenden.
- ... schaffst Du **Begeisterung** für alle.

Das FIS besteht daher aus **vier** wichtigen Bausteinen und einer dieser Bausteine ist die **Mitarbeiterbefragung**.

Damit Du als Unternehmer ein erstes großes Gesamtbild bekommst, **wo** Dein Unternehmen und Dein Team gerade stehen und **wie** die Stimmung im Allgemeinen gerade ist, empfehlen wir Dir die Durchführung der **anonymen** Mitarbeiterbefragung. Hierdurch erhältst Du Antworten auf die Wichtigkeit und Zufriedenheit in Bereichen der Arbeit & Aufgaben, der Führung & kollegialen Verhaltens und beispielsweise der Durchführung von Aktionen.

Denn die Auswirkungen der Mitarbeiterbegeisterung auf das Verhalten der Mitarbeiter im Kundenkontakt sind von **zentraler** Bedeutung. Je **höher** die Mitarbeiterbegeisterung, desto **positiver** ist der Einfluss auf:

- die **Identifikation** der Mitarbeiter mit dem Unternehmen.
- das **Sich-Einbringen** (Involvement) der Mitarbeiter in die Belange des Salons.
- die **kundenbezogenen** Einstellungen.
- das **Verhalten** der Mitarbeiter gegenüber den Kunden.
- die **Leistung** der Mitarbeiter.
- die **Kundenbegeisterung**.

Durch den Beginn des Dialoges, welcher durch jährliche Durchführung der Mitarbeiterbefragung entsteht, signalisierst Du ganz klar: Wir wollen **gemeinsam** besser werden und dazu ist uns **Deine** Meinung wichtig! Das heißt in keiner Weise, dass mit einer Mitarbeiterbefragung nun eine Basisdemokratie Einzug erhält. Nein, es geht darum zu eruieren, was sind **sinnvolle** Veränderungen, die uns **gemeinsam** im Einklang mit unserer **Firmenphilosophie** voranbringen.

Nutze daher das **Friseur-Informationssystem (FIS)** und plane schon heute Deinen Erfolg von morgen. Denn mit diesem digitalen Tool bist Du **bestens** gerüstet, um den aktuellen Herausforderungen in der Friseurbranche erfolgreich zu begegnen.

Und denke daran: Durch **konstruktives** Feedback entsteht für Dich ein **Handlungsauftrag**. Natürlich wird eine Umfrage nicht immer **NUR** positiv ausfallen und ein Bild vom gelobten Land malen. Dabei werden auch unerfreuliche Dinge herauskommen. Aber sich diesen Herausforderungen zu stellen und menschliche Größe zu zeigen, Veränderung einzuläuten, und zwar **gemeinsam**, das kann dann zu einer richtig **tollen** Story werden. Zur Unterstützung beim Umgang mit den Ergebnissen Deiner Umfrage steht Dir gerne Dein Team der Schaefer Consulting zur Verfügung.

P.S: Als Mandant der Schaefer Consulting nutzt Du das Online-Tool **selbstverständlich** kostenfrei. Du hast noch keine Zugangsdaten und / oder findest diese nicht mehr? Dann wende Dich ebenfalls an Dein Team der Schaefer Consulting.

Bei Fragen wende Dich gerne an mich.
Tel.: 09845 / 989 – 218
E-Mail:
schaefer-dax.stefanie@schaefer-consulting.com

Herzlichst,
Stefanie Schäfer-Dax

*Stefanie
Schäfer-Dax*



MIT HERZ UND VERSTAND

Im Ganzen betrachtet sind die Friseure **nicht** das erfolgreichste Handwerk. Weit abgeschlagen liegen sie in der Skala der Wertschöpfung ganz am **unteren** Ende. Wir reden von meist herzensguten, tüchtigen Frisuren/innen, die täglich ihr Bestes geben, wegen günstiger Preise auch (noch) gut gefragt sind, denen aber **kaum** etwas zum Leben bleibt. Auch beim Einkommen gibt es **deutlichen** Nachholbedarf – für Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer.

In unseren Salons erleben wir Mitarbeiter mit technisch großer **Perfektion**, die aber nur schwer eine Kundenbindung aufbauen. Friseurin Linda hingegen, die ihre Kundinnen bei jeder Begrüßung umarmt und anlacht, fachlich eher Durchschnitt, ist ständig ausgebucht. Ihr fehlt es aber am **kaufmännischen** Denken, um einen akzeptablen Pro-Kopf-Umsatz zu erzielen.

Beide haben das **gleiche** Problem: ihre notwendigen Umsatzziele zu erreichen. Die Einen arbeiten vorwiegend über Kopf, ihnen fällt es schwerer, eine **emotionale** Bindung aufzubauen. Die Anderen hören auf ihr Gefühl und vergessen darüber kaufmännische Notwendigkeiten.

Den richtigen Weg mit einer Symbiose aus Herz und Verstand zu finden, ist das eigene Erkennen und Entwickeln der Persönlichkeit. Für Persönlichkeitsentwicklung ist in erster Linie jeder Einzelne **selbst** verantwortlich. Aber auch als Chef kann ich in Gesprächen Anstoß geben oder sogar durch Seminare zur **Persönlichkeitsbildung** unterstützen. Das muss nicht einmal uneigennützig erfolgen: Der Erfolg einer solchen Entwicklung

lässt sich letztlich auch im täglichen Kassenbericht verfolgen. Begrüßt die Mitarbeiterin ihre Kundin **nicht nur** mit Namen, sondern erinnert sich an Details des letzten Besuches (weil sie vom Verstand gesteuert vorher in die Kundenkartei geschaut hat), so ist es ein positives Erlebnis für die Besucherin, wenn sie sich derart **persönlich** wahrgenommen fühlt.

Sicher haben Sie es selbst schon einmal erlebt: Sie suchen Ihr Stammrestaurant auf und werden persönlich mit Namen und Handschlag begrüßt – welch ein Gefühl der **Wertschätzung!**

Mit **Verstand** werden Gewohnheiten und Informationen in der Kundenkartei notiert – um sich zu erinnern, um beim nächsten Besuch zu kontrollieren, auch weil der Einzelaufzeichnungspflicht Genüge getan werden muss. Aber auch weil einem die Kundin am Herzen liegt – und man das Ergebnis kontrollieren möchte – und: weil es der ideale Ansatzpunkt für das Beratungsgespräch beim nächsten Besuch ist.

Letztlich ist auch die **Verabschiedung** mit Herz und Verstand genauso wichtig wie ein solcher Empfang. Geschäftstüchtig wird der nächste Termin direkt vereinbart und damit der Besuchsrhythmus positiv gesteuert.

Bevor dann das Herz wieder zur Sprache kommt, der Kundin bestätigt, wie gut sie jetzt aussieht und aufzählt, was mit Liebe und Sorgfalt gemacht wurde. Der Verstand schaltet den Preis dazwischen, nennt diesen. **Herzlich** verabschiedet sich die Friseurin mit der Bemerkung, dass sie sich über diesen Besuch **gefremt** hat und sich auch auf den nächsten freut

DARSTELLUNG

Eigentlich recht **simpel**? Stellt sich die Frage, warum so etwas in unseren Salons nicht die Regel ist.

Vielleicht auch weil zu viele noch nicht erkannt haben, wer sie selbst sind und wie sie ticken. Damit wird dann meist auch klar, wo **Schwächen** versteckt sind – wir Menschen sind nun einmal so strukturiert, dass wir zwei unterschiedlich ausgeprägte Gehirnhälften haben und dadurch eher rational oder emotional handeln.

Wer seine „Schwächen“ kennt, kann daran arbeiten

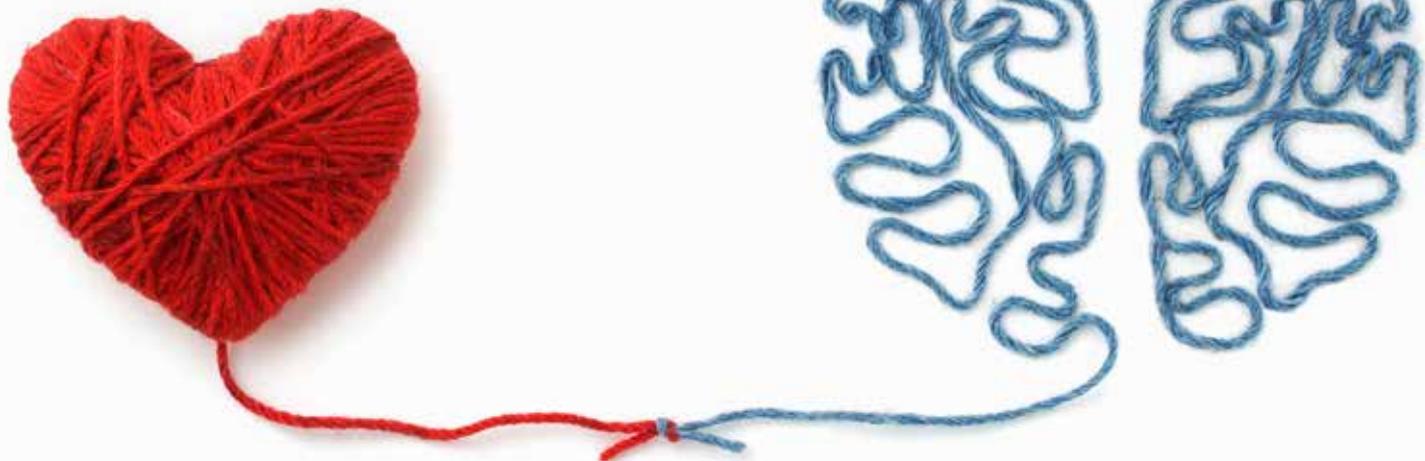
Viel Erfolg dabei.

Herzlichst

René Krombholz



René Krombholz



NEUE AUFLAGE DES BUCHES MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK



Du bist noch auf der Suche nach einem **exklusiven** Weihnachtsgeschenk für Dich, Deine Partner, Deine Salonleiter oder Deine Mitarbeitenden? Verschenke doch eines der **wertvollsten** Geschenke: **Wissen**. Denn Wissen ist eine einzigartige Ressource, die das Leben von Menschen in vielerlei Hinsicht bereichert. Und hier kommt unser Buch-Set „Management im Friseurhandwerk“ ins Spiel, das nach 3 Jahren intensiver Arbeit von 12 erfahrenen Branchenautoren präsentiert wird.

Gönne Dir und Deinen Partnern ein wertvolles Geschenk – ein **unverzichtbares** Werkzeug für jeden, der in der Friseurbranche nachhaltigen Erfolg anstrebt.

Das Buch-Set behandelt auf über 550 Seiten fundiert und umfassend 6 Schwerpunkte. Dabei sind 40 Jahre Beratungserfahrung der Schaefer Consulting im Friseurhandwerk in jedes Wort geflossen. Unser exklusives haptisches Wissens-Erlebnis kann ebenso als Auszeichnung für besondere Leistungen oder für den erfolgreichen Meisterabschluss verschenkt werden. Erfahre mehr und entdecke eine Leseprobe sowie die Vorstellung unserer Autoren auf unserer Homepage.

Gerne senden wir Dir das Buch-Set als Geschenk verpackt zu. Scanne einfach den Code zum Bestellen!



BUCHBEWERTUNG

DAS SAGEN UNSERE LESER



Verständlich, auf den Punkt,
sehr empfehlenswert.

Judith Warmuth



Einfach Klasse! Besser als in der Meisterschule.
Die Gestaltung macht noch mehr Lust aufs
Lesen.

Ralph Beilig



Ich durfte das Buch-Set als Branchenfremder
im Vorfeld lesen. Und ich war erstaunt, denn:
Auch ich als Oberstudienrat in den Fächern
Deutsch & Latein und somit nicht BWL'ler
verstehe jetzt mehr von der Betriebswirtschaft.

Daniel Sieber

SEMINARTERMINE 2024 D/A/CH



CHEFSEMINAR I:

07.–09.04. in Dinkelsbühl
29.09.–01.10. in Dinkelsbühl
13.–15.10. in Salzburg/A
20.–22.10. in Eich/CH

CHEFSEMINAR II:

10.–11.03. in Oberdachstetten
20.–21.10. in Oberdachstetten

FÜHRUNGSSEMINAR I:

14.–15.01. in Eich/CH
28.–29.04. in Dinkelsbühl
01.–02.09. in Eich/CH
27.–28.10. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR II:

23.–24.06. in Dinkelsbühl

DURCHSTARTER:

21.–22.04. in Oberdachstetten
03.–04.11. in Oberdachstetten

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

04.–05.02. in Oberdachstetten
10.–11.03. in Siegburg
15.–16.04. in Oberdachstetten
05.–06.05. 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:

28.–29.04. in Oberdachstetten
15.–16.09. in Siegburg

ORGANISATION & REZEPTION:

17.–18.03. in Oberdachstetten
15.–16.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:

19.02. online
07.10. online

CUT BASIC:

22.–24.01. in Eibelstadt
26.–28.08. in Eibelstadt

SHIATSU:

04.03. in Oberdachstetten
14.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:

14.–15.04. in Dinkelsbühl
13.–14.10. in Dinkelsbühl

LEICHTFÜSSER:

25.–26.02. in Dinkelsbühl
10.–11.11. in Dinkelsbühl

EVENTS 2024:

SPC-Kongress

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

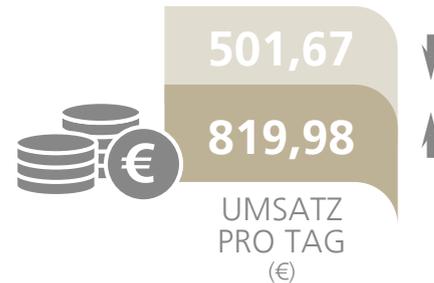
T.I.M. - team in motion

22.09. im Meiser Design Hotel
in Dinkelsbühl/D

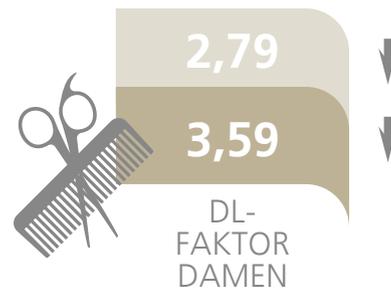
Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com  

ZAHLEN IM EINBLICK OKTOBER 2023

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 Oktober 2023.



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

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.