



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
KANN MAN SICH
AUF SIE VERLASSEN?

SICHTWEISEN
DER VORTEIL EINER
GUTEN PLANUNG

RECHTSWELT
DIE
E-RECHNUNG

Oktober/November 2024 | N° 395

KANN MAN SICH AUF SIE VERLASSEN?

ERFÜLLEN SIE NICHT NUR DIE ERWARTUNGEN ANDERER MENSCHEN –
DEFINIEREN UND ERFÜLLEN SIE IHRE EIGENEN ANSPRÜCHE!

Was macht Sie aus? **Was** ist das Geheimnis Ihres Erfolges? Viele würden sagen: „Ich war immer **zielorientiert** und habe **alles** dem Erfolg unterstellt. Ich habe dabei oft den Nerv der anderen getroffen und ich habe **viel** gemacht, um anderen zu **gefallen**.“

Dies **kann** natürlich zum Erfolg führen, aber als Führungsperson sollen Sie vor allem für einen **beständigen** Erfolg agieren. Reicht dies dann aus?

Es kursiert eine interessante Geschichte im Internet: Dirk Nowitzki, gebürtiger Würzburger, war der erfolgreichste europäische Basketballer in der NBA und hat 21 Jahre für die Dallas Mavericks gespielt, hat später selbst auf **viel** Geld verzichtet, damit sein Verein andere starke Spieler engagieren kann, um das **oberste** Ziel zu erreichen: die Meisterschaft. Er wurde damals zum **besten** Spieler der Saison, zum **besten** Spieler der Meisterschaftsspiele und der Endspiele gewählt. Er war mehr als **zehn** mal im All Star Game, im Spiel der besten NBA-Spieler. Er hat **alles** erreicht und ist einer der **besten** deutschen Sportler, aber auch ein megafreundlicher, menschlicher „Superstar“, als welcher er sich gar nicht fühlt. Und nun die Geschichte: Er trainierte in einer neuen Halle, in der er sich gleich wohlfühlte. Auf der Heimfahrt bittet er den Fahrer zurückzufahren. Er hat etwas Wichtiges vergessen! Was ist so wichtig, was er sich als Weltstar nicht hinterherfahren lassen kann? Die Auflösung: Er hatte dem Hausmeister der Halle versprochen, ein gemeinsames Selfie zu machen - hatte es aber vergessen. Also fuhr er zurück, um sein gegebenes Wort zu halten.

Viele waren sicherlich sehr erstaunt, wenn nicht sogar überrascht. Warum macht er das? Viele Menschen hätten es vielleicht auch versprochen, aber hätten es dann nicht so schlimm empfunden, wenn sie es vergessen hätten und hätten es zumindest nicht als nötig empfunden, den Fehler zu korrigieren.

Dies macht den **Unterschied** zwischen Menschen, die entweder einer **Image-Ethik** oder einer **Werte-Ethik** folgen.

Bei der **Image-Ethik** stehen folgende Fragen im Mittelpunkt: **Gefalle** ich anderen? Werde ich den **Erwartungen** der anderen gerecht? Was **dient** meinem Erfolg am meisten? Bei der **Werte-Ethik** folge ich eher folgenden Fragen: **Welchen** Werten folge ich? **Was** ist mir im Leben wichtig? **Gefalle** ich mir? **Erfülle** ich meine eigenen Erwartungen, meine eigenen Ansprüche?

Viele Menschen überlegen bei ihren Handlungen, was diese für ihren späteren Erfolg bringen. Mit Sicherheit hat Dirk Nowitzki bei seiner Handlung nicht daran gedacht, wie ihn der Hausmeister in seiner **Karriere** weiterbringen kann. Ihm ging es um einen **wichtigen** Wert: Mein Wort zählt! Ich **halte** mein Versprechen. Auf mich können sich andere **verlassen**! Wenn ich eine Zusage gebe, dann **halte** ich mich daran. Wenn ich sage, dass ich morgens um 8:00 Uhr im Training bin, dann bin ich um 8:00 Uhr da und nicht um 8:01 Uhr. Sein Selbst-Respekt gebietet es, den eigenen Werten zu folgen.

CHEFGEDANKEN

Dies alles kann ich **genauso** unterschreiben! **Meine** Werte sind unumstößbar. **Mein** Wort zählt, andere sollen sich auf mich **verlassen**.

Entweder sind Sie verbindlich – und dann sind Sie es gegenüber **jedermann**. Oder Sie sind **nicht** verbindlich. Und dann kann sich **niemand** auf Ihr Wort verlassen, nicht einmal sie selbst!

Natürlich hat man sich bei mir schon gewundert, warum ich bestimmte Entscheidungen **durchgezogen** habe, obwohl man später wusste, dies hat **negative** Folgen für mich oder für die Firma, aber ich kann nicht anders: Mein Wort zählt!

Und um Dirk Nowitzkis Aktion noch mit einem Zitat zu untermauern:

„Der Charakter eines Menschen offenbart sich nicht an den grossen Taten, an Kleinigkeiten zeigt sich die Natur des Menschen.“

Jean-Jacques Rousseau

Bleiben Sie zuverlässig!

Herzlichst
Klaus Schaefer



DER VORTEIL EINER GUTEN PLANUNG

Das Jahresende rückt **näher** – für uns als Unternehmensberater heißt das: **Planungszeit!**

Für manche ist die Jahresplanung ein vertrauter Begleiter, für andere völliges Neuland. Einige planen mit Begeisterung, andere denken sich: „Warum **heute** den Kopf zerbrechen, wenn **morgen** sowieso alles anders sein kann?“

Warum also planen? Was steckt **hinter** dieser „Jahresplanung“, und **warum** solltest Du schon jetzt festlegen, was im **kommenden** Jahr ansteht? In diesem Beitrag erkläre ich Dir, warum **vorausschauendes** Planen unverzichtbar ist und **welche** Schritte Du bei der Planung berücksichtigen musst.



In der Betriebswirtschaft beziehen wir uns auf den **Managementkreis** nach Schubert, ein Planungsinstrument, das Struktur und Phasen einer erfolgreichen Planung zeigt. Sehen wir uns das an einem **alltäglichen** Beispiel an: Stell Dir vor, Du fährst ohne Plan in den Urlaub – ein echtes Abenteuer! Doch besonders mit Familie kann man nicht einfach losfahren und hoffen, dass alles gut geht. Also setzt Du Dir ein **Ziel**: „Dieses Jahr wollen wir verreisen!“ Es folgt die Planung: **Wann** ist der beste Zeitpunkt? **Wieviel** Geld steht zur Verfügung? **Wohin** soll es gehen? Die **Unterkunft** muss zu

den geplanten Aktivitäten passen. Dein **Budget** muss ausreichen, damit Du nicht plötzlich mit leeren Taschen dastehst.

Am Ende triffst Du eine **Entscheidung**, buchst und machst Dich auf die Reise – realisierst also Deinen Plan. Während des Urlaubs prüfst Du ständig, ob alles nach Plan läuft – etwa durch einen Blick in die Urlaubskasse. Nach dem Urlaub folgt die Kontrolle: War die Unterkunft schön? Ist der Urlaub gelungen? (Meist wird hier schon das nächste Ziel festgelegt und der Kreislauf beginnt erneut.)

Dieser Prozess wird durchgehend von Kommunikation begleitet - ob mit Familie oder Reisebüro – kaum jemand möchte alles allein entscheiden.

Genauso wie Du diesen **Managementkreis** bei der Urlaubsplanung unbewusst anwendest, musst Du ihn auch im **Unternehmen** nutzen. Als Unternehmer trägst Du, ähnlich wie für eine Familie, Verantwortung für Deine Mitarbeiter. Vorausschauende Planung hilft Dir, dieser Verantwortung gerecht zu werden und böse Überraschungen zu vermeiden.

REALISTISCHE UND MOTIVIERENDE ZIELE SETZEN

Ein zentraler Bestandteil der Planung sind klare Ziele. Diese sollten nicht nur **motivierend**, sondern auch **realistisch** sein, damit jeder im Team darauf **hinarbeiten** kann. **Wichtig** ist: Ein Ziel wird erst dann greifbar und verbindlich, wenn es **schriftlich** festgehalten ist. Nur so kann es konsequent verfolgt und umgesetzt werden.

SICHTWEISEN

ZUSAMMENARBEIT UND UMSETZUNG IM TEAM

Sobald die Ziele **klar** definiert sind, entscheidest Du – idealerweise **mit** Deinem Team – wie die Umsetzung im nächsten Jahr angegangen wird. Die Beteiligung der Mitarbeiter ist wichtig, denn: je **mehr** das Team in die Planung einbezogen wird, desto **stärker** identifizieren sich alle mit den Zielen. Es sind dann nicht mehr nur „Deine Ziele“, sondern „Eure Ziele“, die gemeinsam erreicht werden.

UMSATZPLANUNG

Ein wesentliches Element der Planung ist die individuelle monatliche Umsatzplanung für jeden Mitarbeitenden. Dabei sollte vierteljährlich eine Steigerung angestrebt werden – sei es durch Neukundengewinnung oder durch Umsatzsteigerung pro Kunde. Auf diese Weise erreichst Du eine motivierende und nachvollziehbare Entwicklung.

KOSTENPLANUNG UND BUDGETABGLEICH

Nachdem die Umsatzziele gesetzt sind, folgt die monatliche **Kostenplanung**. Berücksichtige hierbei **alle** relevanten Kosten wie z.B. Personalkosten, Materialkosten, Raumkosten etc. Definiere auch, **wie** die Umsätze **erreicht** werden sollen, ob beispielsweise durch **Marketingmaßnahmen** zur gezielten Kundenansprache oder durch **Schulungen** Deiner Mitarbeiter. Alle Maßnahmen müssen im Einklang mit dem Budget stehen. Ein gut durchdachter Budgetplan stellt sicher, dass Dein Unternehmen **wirtschaftlich** bleibt. Denke auch daran, Privatentnahmen und einen Puffer für unvorhergesehene Ausgaben einzuplanen.

REALISIERUNG UND KONTROLLE

Während des neuen Jahres, in der „**Realisierungsphase**“, kannst Du jeden Monat **genau** kontrollieren, ob Deine Planung eingehalten wird. Ein **Soll-Ist-Abgleich** der Monatsumsätze, beispielsweise **während** eines Mitarbeitergesprächs, und auch die Kontrolle der monatlichen Kosten sind dabei hilfreiche Instrumente.

Ändern sich bestimmte Parameter, beispielsweise die Teamgröße, kannst Du die Planung jederzeit **anpassen**.

Durch **gute** Planung kennst Du bereits **heute** die Stellschrauben für den Erfolg von morgen und kannst Dich gezielt auf kommende Aufgaben vorbereiten. So startest Du nicht nur vorbereitet ins neue Jahr, sondern legst die **Grundlage** für eine erfolgreiche Zukunft. Ich wünsche Dir viel Freude beim Planen und schon jetzt nur das Beste für das Neue Jahr!

Herzlichst

Natalie Billenstein



schaefer-consulting.com  



ERFÜLLE DEINE WÜNSCHE UND DIE DEINER KUNDEN

Stell Dir vor, Du hast drei Wünsche frei.
Und stell Dir vor, Du kannst Dir mit einer Aktion diese Wünsche erfüllen.
Dann bist Du hier genau richtig!

Wunsch 1: Stammkundenverluste reduzieren und Neukunden binden
Mit der Aktion „Wünsch Dir was“ bleiben Deine Stammkunden treu.
Durch einen individuellen und ausführlichen Austausch sowie maßgeschneiderte Angebote schaffst Du eine einzigartige Kundenerfahrung, die Kunden an Dich bindet und zu wiederholten Besuchen motiviert.

Wunsch 2: Dienstleistungsfaktor steigern
Die Aktion „Wünsch Dir was“ deckt die Bedürfnisse Deiner Kunden auf.
Erfahre ihre Wünsche und biete passgenaue Dienstleistungen an. Das steigert die Zufriedenheit und Qualität Deines Services und erhöht den Dienstleistungsfaktor.

Wunsch 3: Verkaufsumsatz erhöhen
Gezielte Produktempfehlungen während der Beratung sind zentral bei „Wünsch Dir was“. Individuelle Beratung und abgestimmte Produktvorschläge erhöhen den Mehrwert für Kunden und steigern Deinen Umsatz.
Nutze die Chance, hochwertige Pflegeprodukte und Styling-Tools zu empfehlen.

Warum soll es nur beim Wünschen bleiben, wenn Du sie Dir erfüllen kannst!

Deine Schaefer Graphics



EIN NEUANFANG FÜR DEINE KUNDEN

WÄHLE DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV!

Durch verschiedene Medien machen wir Deine Kunden darauf aufmerksam, dass sie eine Beratung erleben können, wie am ersten Tag. Diese umfassende und persönliche Beratung erinnert sie daran, warum sie sich für Dich entschieden haben, und zeigt ihnen, dass ihre Zufriedenheit für Dich oberste Priorität hat.

- Anschreiben
- Poster und Aufsteller
- Beratungsgarantiekärtchen
- Social Media Posts

Wähle das Layout, das Dir am besten gefällt.

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der
Schaefer Graphics & Solutions

LOS GEHTS!

LAST MINUTE
GESCHENKE
FÜR DEINE
KUNDEN!

JAAA!! ES IST SCHON WIEDER WEIHNACHTEN

Es ist noch nicht zu spät für:

- Anschreiben - zur Reaktivierung ausgebliebener Kunden
- Anschreiben - als Geschenk für Stammkunden
- Freude schenken - zur Neukundengewinnung
- Kaufgutschein-Aufsteller zur Neukundengewinnung

Für Fragen stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung.

Dein Team der
Schaefer Graphics & Solutions

LOS GEHTS!

Tel.: +49 9845 / 989 260



Nivea

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.



Miée

Ein ganz besonderes Erlebnis:
der neue Trendduft

RAUHNÄCHTE

Zauber der Zwischenwelten –
eisige Winterstürme
und mystischer Frieden



Auch mit diesem Miée-Duft kannst Du
Deine Miée-Pflege parfümieren und
Dich in seinen Zauber hüllen lassen.

Für zu Hause und unterwegs:
Das Rauhnächte Haarparfum und der
wunderbare Tee.

www.miee.de  

EINBLICK 9

Ab dem 1. Januar 2025 wird schrittweise die elektronische Rechnung (E-Rechnung) für Umsätze zwischen inländischen Unternehmen (B2B) eingeführt.

Was ist eine E-Rechnung?

Eine E-Rechnung ist eine Rechnung, die in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen wird (z. B. XML-Format, ZUGFeRD),

Dieses Format muss die elektronische Verarbeitung der Rechnung ermöglichen und den Vorgaben der Richtlinie 2014/55/EU und somit der CEN-Norm 19631 entsprechen.

Papierrechnungen und elektronische Rechnungen (PDF-Format), die nicht die genannten Anforderungen erfüllen, fallen unter den neuen Begriff „sonstige Rechnung“.

Welche Fristen gelten?

- Ab Januar 2025 müssen alle Unternehmen in der Lage sein, elektronische Rechnungen zu empfangen. Für den Empfang reicht die Bereitstellung eines e-mail-Postfachs aus.
- Ab Januar 2027 sind Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von mehr als 800.000 Euro verpflichtet, an unternehmerische Leistungsempfänger ausschließlich elektronische Rechnungen auszustellen.
- Ab Januar 2028 sind auch alle Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von bis zu 800.000 Euro verpflichtet, an unternehmerische Leistungsempfänger ausschließlich elektronische Rechnungen auszustellen. Quelle: ZDH

Die E-Rechnung stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen, zumal eine Reihe von technischen Fragen noch ungeklärt sind. Acht Spitzenverbände der Wirtschaft haben deshalb in einem Schreiben an das Bundesfinanzministerium auf praxisnahe Lösungen und auf großzügige Übergangsregelungen gedrungen.

Herzlichst
Gisela Hafner





Die Marke Maletti umfasst in ihrem Portfolio Einrichtungslinien für Friseure, die von den größten Designern der Welt entworfen wurden.



GERNE
SIND
WIR FÜR
SIE DA!

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/

MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK



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

KOMPLETTPREIS
250 €
JE EINZELBAND
60 €

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.

BUCHBEWERTUNG

DAS SAGEN UNSERE LESER



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



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



Super interessante Bände mit tollen Beispielen. Alles ist gut erklärt und man kann es gut auf den eigenen Salon anwenden.

Mona Zimmermann

SPC-KONGRESS 2025 ANDERS INDSET

LEISTUNG UND WERTE

Der in Norwegen geborene ehemalige Spitzensportler, Spiegel-Bestseller-Autor und Verfasser der Philosophie der Enkel-fähig-Initiative Anders Indset wurde von Thinkers50 als einer der zukunftsweisenden Denker in Technologie und Führung ausgezeichnet.

Anders ist Brückenbauer zwischen Mensch und Technologie und gestaltet mit seiner praktischen Philosophie die Wirtschaft von morgen. Er blickt auf 20 Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit multinationalen Unternehmen zurück. Anders bringt als Investor in Technologien wie KI und Quantentechnologie seine Ideen zum Leben und unterstützt Unternehmen dabei, ihre Produkte und Dienstleistungen zu skalieren. Mit Vorträgen in über 60 Ländern gehört Anders Indset derzeit zu den gefragtesten Rednern.

Wer sich einen Eindruck über Anders Indset machen möchte: QR-Code scannen und Presse-Talk Interview ansehen:



#CREATE
YOUR
FUTURE

SPC-KONGRESS
DINKELSBÜHL
25.- 26.05.2025
690,-€ ZZGL. MWST.
MELDE DICH AN!
09845/989 100



UND DAS ERWARTET DICH

EVENT

LINA BÓ LIVE

Lina Bó ist in der deutschen Musik eine der spannendsten Neuentdeckungen mit einer Mischung aus südamerikanischer Exotik der köl'schen Kubanerin und deutschem Folk-Pop Flair. Mit ihren Songs wollen Lina Bó Hoffnung bringen und den Menschen wieder mehr Anreiz bieten, für etwas zu brennen. Schaut hin, engagiert Euch, sprecht laut aus, was Ihr denkt.

GET TOGETHER

Freut Euch außerdem auf das „Get together“ am Samstag mit einem Welcome-Bufferet von 18.00 bis 21.30 Uhr, a cappella Musik, guter Laune und tollen Gesprächen. Unsere beiden Tätowiererinnen Tessa und Tony werden auch wieder zum Event-Preis dabei sein. Seid zudem gespannt! Denn eine geheimnisvolle Mission wartet auf Euch!

JUBILÄUMS-MOTTOPARTY

Der Sonntag-Abend startet mit dem Abend-Bufferet und geht über in unsere Mottoparty „Glamour & Glitzer“. Lasst uns zusammen 40 Jahre Schaefer Academy feiern!



Credit: Marcel Brell

schaefer-academy.com  

EINBLICK 15

WAS TREIBT DICH PERSÖNLICH AN?

Eine kurze und zugleich sehr **entscheidende** Frage. Ich denke ..., guter Ansatz. Nein im Ernst, Du hast Dir sicherlich auch schon mal die Frage gestellt, **wozu** mache ich das alles hier? Die Frage nach dem berühmten **Sinn** des Lebens. Ich kann Dir persönlich diese Frage nicht beantworten, denn im Grunde gibt es da so viele verschiedene Antworten, wie es Menschen auf unserem schönen Planeten gibt. Also ist die Antwort doch sehr **individuell**. Für einen philosophischen Exkurs ist die hier vorgegebene Zeichenanzahl dann auch zu gering. Doch für einen ersten Einblick in das von mir favorisierte **Persönlichkeitskonzept**, das Reiss Motivation Profile, werden die Zeichen reichen.

Worum geht es? Es geht um die Werte eines Menschen und um die wissenschaftliche, durch viele Feldexperimente auf verschiedenen Kontinenten, mit unterschiedlichen Geschlechtern und Altersgruppen entwickelte, Erkenntnis, dass uns alle genau 16 Werte vereinen. Jeder von uns lebt genau nach diesen 16 Werten. Jedoch lebt eben nicht jeder Mensch jeden Wert gleichstark, sondern in unterschiedlicher Ausprägung, von sehr stark über stark, durchschnittlich, schwach bis zu sehr schwach. Wobei hier keine der Ausrichtungen für gut oder schlecht bzw. für richtig oder falsch steht. Sondern lediglich dafür, wie **intensiv** ist Dein Bedürfnis in dem einen oder anderen Wert oder wie wenig benötigst Du von dem einen oder anderen Wert. Aus der Kombination von all diesen Werten mit all seinen unterschiedlichen Ausprägungen ergeben sich weit mehr als 6 Milliarden Kombinationen und somit hätten wir eine Verbindung zu all den verschiedenen Antworten auf die Frage, nach dem Sinn Deines Lebens.

In einem früheren Sichtweisen Artikel habe ich die 16 Werte schon einmal aufgeführt. Gerne wiederhole ich das für Dich. Wir sprechen über folgende **16 Werte**:

MACHT, UNABHÄNGIGKEIT, NEUGIER, ANERKENNUNG, ORDNUNG, SPAREN, EHRE, IDEALISMUS, BEZIEHUNG, FAMILIE, STATUS, RACHE, SCHÖNHEIT, ESSEN, KÖRPERLICHE AKTIVITÄT UND RUHE.

Ich fasse das immer zusammen unter dem Hinweis: „Das ist der Motor Deines Lebens!“ Ob das jetzt ein Verbrenner-Motor, E-Motor oder Wasserstoff-Motor ist, wäre ein anderes Thema

Kommen wir zurück zum **Reiss Motivation Profile**. Dein persönliches Profil hast Du schon in den ersten Jahren Deines Lebens entwickelt. Daran ändert sich auch im Laufe Deines Lebens nur sehr gering etwas. Dass Du heute Dein Leben **anders** erlebst, als vielleicht in der Kindheit, der Pubertät, der Berufsergreifung, den ersten Berufsjahren, der Gründung Deiner Familie oder den folgenden Jahren, hat nur etwas mit den Umständen von außen, mit den jeweiligen Lebensumständen zu tun, nicht aber mit Deinem Profil. Das steht schon lange fest.

Dass Du dementsprechend mal glückliche und mal weniger glückliche Zeiten erlebst oder erlebt hast, ist „nur“ ein Ausdruck, dass Du Dein persönliches Reiss Motivation Profile unterschiedlich leben konntest oder musstest und mal so wie Du es willst und mal so, wie es von Dir verlangt wird. Falls Du Dich schon mal gefragt hast, warum bin ich gerade glücklich oder gerade nicht glücklich, dann darfst Du davon ausgehen,

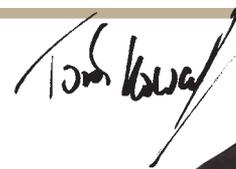
dass Du im glücklichen Moment Deine Werte mit Deinen Ausprägungen gelebt hast und im anderen Fall Deine Werte oder einen Wert nicht leben konntest. Wenn Dir Dein persönliches Profil mit all seinen Ausprägungen in den unterschiedlichen Werten bekannt ist, dann spreche ich davon, dass Du Deine **Mitte** kennst und wenn Du sie kennst, dann brauchst Du sie nur noch leben, damit Du **glücklich** bist. Die Arbeit mit dem Reiss Motivation Profile, bei dem ich übrigens den Titel „Reiss Motivation Profile Master“ tragen darf, ist eine Aufforderung an **jeden** Einzelnen:

„WERDE, DER DU BIST!“.

Es ist faszinierend zu sehen, wie gut Du Dich selbst kennst oder auch wie gut Dich jemand anderer kennt. Dieses Profil kannst Du anhand einer Anleitung auch als Selbsteinschätzung oder Fremdeinschätzung vornehmen. Dieses durfte ich jetzt schon öfter auch mit Gruppen machen. Jeder lernt sich und den Anderen schon in diesem Schritt besser kennen und vor allem auch in seinen Werten kennen. Dann ist es auch gar nicht mehr verwunderlich, warum z.B. für den einen ein ordentlich aufgeräumter Schreibtisch so wichtig für sein Wohlfühlgefühl ist und für den anderen genau das Gegenteil wichtig ist, um sich wohlzufühlen. Das nur ein kleiner Ansatz, welches Potenzial darin für die Kommunikation, die Aufgabenverteilung z.B. im Salon oder eben auch die Motivationspunkte jedes Einzelnen liegt. Am Ende liegt die Wahrheit natürlich in der wissenschaftlichen Auswertung, die anhand eines empirischen Fragebogens vollzogen werden kann und die ich dann auch mit Dir auswerten werde.

Ich bin gespannt auf Dein Interesse und Dein Profil, und wie gut Du Dich schon selbst kennst. Werde, der Du bist!

Herzlichst,
Torsten Kowalsky



FINDE DIE
PASSENDEN
SEMINARE
FÜR DEINE
ENTWICKLUNG
BEI UNS!



SEMINARTERMINE 2025 D/A

MELDE DICH
JETZT AN UNTER:

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



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 OKTOBER 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 Oktober 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: © LIGHTFIELD STUDIOS / Adobe Stock

Seite 7: © Krakenimages.com / Adobe Stock

Seite 8: © Vincenzo Esposito für Miée

Seite 12: © Evrymmnt / Adobe Stock

Seite 14: © Anders Indset / andersindset.com

Seite 15: © Marcel Brell / NinaBó