

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
DRANBLEIBEN
NICHT NUR EINMAL PLANEN

SICHTWEISEN
AUS VERMUTUNG
WISSEN MACHEN

RECHTSWELT
VERDIENSTGRENZE
MINIJOB & MIDIJOB

rise

Dezember/Januar 2025/2026 | N° 408

DRANBLEIBEN NICHT NUR EINMAL PLANEN

Viele Unternehmer starten voller Energie in ein neues Jahr: Neue Umsatzziele, neue Maßnahmen – sei es für Gewinnung neuer Mitarbeiter, deren Entwicklung und Motivation, neue Ideen für das Marketing und auch die Servicequalität. All die Aspekte sorgen dafür, dass der Gewinn steigt und der Kostendruck durch mehr Umsatz abgemildert wird.

Doch nach den ersten Wochen holt uns oft der Alltag ein – vollgepackte Tage im Salon, spontane Herausforderungen, Personalthemen wie Krankheit, Ausfall oder oder oder. Und dann sind da auch noch die Kundenwünsche, Besprechungen mit Lieferanten, Steuerberater, usw. Alle Punkte des täglichen Ablaufes drängen sich vor die eigentliche Planung. Und genau jetzt entscheidet sich, **ob ein Ziel Wirklichkeit wird oder nur Vorsatz bleibt.**

Planung ist eben kein einmaliger Akt. Viele Unternehmer planen intensiv das Jahr. Echte Kraft entwickelt die Planung aber nur durch Regelmäßigkeit. Erfolgreiche Unternehmer entwickeln einen Monatsrhythmus. Dabei ist nicht nur der Soll-Ist-Vergleich der Zahlen gemeint, sondern vielmehr auch die **Analyse der Maßnahmen.** Haben die Maßnahmen auf mein Ziel eingewirkt, hat es gereicht, um das Ziel zu erreichen oder gar zu übertreffen? **Haben mein Team und ich die Maßnahmen konsequent umgesetzt,** oder muss ich dies noch intensiver mit dem Team oder Einzelnen besprechen. Habe ich evtl. wöchentliche Miniplanungen gemacht, um den Fokus nicht zu verlieren in der Alltagshektik.

Die Zielsetzungen müssen präzise sein und greifbar. Ein Umsatzziel ist gut, mit dem Einzelnen darüber zu sprechen, welche Handlungen dies erfordert oder auch welche Verhaltensänderung beim einzelnen Kunden erfolgen muss, ist deutlich besser. Es ist greifbarer und lässt sich dann auch leichter umsetzen.

Die Konsequenz im Alltag ist der alles entscheidende Erfolgsfaktor. Es hilft die beste Planung nicht, wenn die Maßnahmen nicht umgesetzt werden. Seien es beispielsweise dauerhafte Optimierungen und Veränderungen der Beratungsgespräche, Durchführung der monatlichen Team- und Einzelgespräche, Umsetzung von monatlichen Werbemaßnahmen. Die Konsequenz schafft Verlässlichkeit für alle – das Team und den Unternehmer selbst. Konsequenz ist nicht Härte – es ist Klarheit. Der Fokus auf die Ziele muss so stark sein, dass die geplanten Ziele eben nicht in den Hintergrund rücken. **Ein wirksames Mittel ist die tägliche Sichtbarkeit.** Sind die drei wichtigsten Ziele des Monats jeden Tag für alle sichtbar, z.B. im Pausenraum? Erinnerungen schaffen Fokus und Fokus schafft Erfolge. Jeder sollte wissen, worauf es im Moment ankommt.

FORTSCHRITTE ZU MESSEN UND AUCH ZU FEIERN SICHERT DIE MOTIVATION. Wir alle bleiben leichter motiviert, wenn wir die Erfolge sehen. Auch kleine Fortschritte verdienen die Anerkennung. Sei es die Anzahl der Bewertungen auf den entsprechenden Plattformen, die tatsächliche Steigerung des Verkaufsumsatzes, die gestiegene Nachterminierungsquote ... Wenn bemerkt wird, dass Maßnahmen Wirkung zeigen, steigt auch die Bereitschaft weiterzumachen. Wenn Erfolge gefeiert werden, sind Siegerteams glücklich.

CHEFGEDANKEN

Als Chef muss ich mich damit intensiv beschäftigen. Diese „Büro“-Zeiten sind wichtiger als Kundentermine, deshalb sollten diese fest eingeplant sein, wie auch die Kundentermine. Und letztlich kann nur der konsequent bleiben, der auch die Kraft und Energie hat, etwas durchzusetzen. Jeder Unternehmer muss auch darauf achten, neben seiner Belastung mit den vielen Aufgaben auch die **Entlastung in Form von Pausen und Urlauben zu planen**. Dazu zählen dann auch die Routinen und stabile Strukturen sowie die Delegation von Aufgaben.

2026 wird also nicht nur das Jahr der großen Vorsätze, sondern das Jahr der täglichen Konsequenz! **Dranbleiben ist kein Talent, sondern die bewusste Entscheidung, die jeden Tag neu getroffen wird.**

Herzlichst
Stefan Dax



MELDEN SIE SICH
JETZT AN!
SPC-KONGRESS
26. – 27. APRIL
2026
09845/989100
schaefer-academy.com



UM AUS VERMUTUNG WISSEN ZU MACHEN, MUSS ICH MEINE ZAHLEN KENNEN!

Während ich diesen Artikel schreibe, ist das Weihnachtsgeschäft in den Salons im vollen Gange und natürlich gab es auch in diesem Jahr Herausforderungen für die Branche: **Steigende Kosten, Rückgang an Fachkräften und Auszubildenden**, u.v.m. Ein Artikel reicht daher nicht aus, um alle Themen, die das Jahr betreffen, zu beleuchten und zu erörtern. Deshalb habe ich mich entschieden, mit diesem Artikel einen Rückblick in Zahlen zu ziehen und Ihnen als Leser die Chance zu geben, sich selbst einzuordnen und Erkenntnisse daraus zu gewinnen.

Kurz noch etwas vorweg: Vor einigen Jahren hatten wir in unserer Firma ein Seminar und hieraus hat sich bei mir ein Zitat eingebrannt: „**Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für gute Leute**“! Was meine ich damit: Neben allen Herausforderungen in diesem Jahr und auch in den nächsten hilft es niemandem weiter Schuldzuweisungen zu machen, zu jammern oder die Verantwortung bei anderen zu suchen. Jeder macht seine eigene Konjunktur. Umso wichtiger wird es sein, wie Sie sich ausrichten, was Sie tun und wie Sie sich **positionieren**. Gerade, wenn es um den wirtschaftlichen Erfolg eines Salons geht, ist es unerlässlich zu wissen, was wichtig und relevant ist. Nicht die **gefühlte Wahrnehmung**, sondern die Realität. Diese kann auch mal wehtun. Es ist deutlich schwieriger selbstkritisch in den Spiegel zu sehen und bei Problemen bei sich selbst anzufangen, als diese Verantwortung zu verallgemeinern und zu jammern. Jedoch sind **Ihr Konzept**, Ihr Plan, Ihre Aktivitäten und Ihre Maßnahmen sozusagen Ihr **eigener Erfolg oder Misserfolg**. Das einzige, das sie unabhängig von allen anderen Geschehnissen am Markt wirklich selbst bestimmen und beeinflussen können.

Bevor wir aber nun einen gemeinsamen Blick in den Spiegel werfen, ist mir wichtig zu erwähnen, dass diese Zahlen und Fakten nicht einfach so entstehen, praktisch der Zahlen wegen. **Hinter jeder von uns erfassten Zahl steht ein Mensch**, eine Friseurin, ein Stylist, eine Saloninhaberin, die diese Zahlen verursachen. Zahlen ändern sich nicht von alleine. Es ist der **Mensch im Hintergrund**, der durch sein Tun und Handeln diese Zahlen bestimmt. Sie sind ein toller Wegweiser, um Entwicklungen zu beeinflussen und den **Fokus auf die richtigen Dinge zu lenken**.

Wie steht Ihr Salon im Vergleich da? Wo sind Sie gut aufgestellt? Wo haben Sie Defizite? Wo bieten sich Chancen? Ich habe für Sie hier eine Tabelle angefertigt, in der Sie sich gerne selbst ein **Feedback bilden** können. Basis dafür sind die aus unserem Betriebsvergleich erfassten Datenerhebungen (ca. 800.000 Kundenbesuche im Jahr 2025). Die folgende Tabelle gibt Ihnen einen **Umsatzüberblick über die in 2025 erzielten durchschnittlichen Leistungen**. Der Durchschnitt beschreibt im Endeffekt die von uns als „normal“ angesehene Leistung. Nicht die Spitzenleistung. **Sie müssen entscheiden**: wollen Sie Durchschnitt sein oder Spitze! **Durchschnittliche Leistungen verhelfen zu durchschnittlichem Erfolg**. Überdurchschnittliche Leistungen dagegen zu überdurchschnittlichem Erfolg. Das gilt für den einzelnen Mitarbeiter, wie auch für das Unternehmen.

SICHTWEISEN

Tragen Sie nachfolgend Ihre eigenen Zahlen ein und vergleichen Sie wie Sie stehen:

	Betriebsvergleich SPC	Ihr Salon
GESAMT		
Gesamtumsatz pro Mitarbeiter pro Tag (8 Stunden)	550,00 €	
Kunden pro Mitarbeiter pro Tag (8 Stunden)	6,2	
DAMEN		
Waschen/Föhnen Anteil	95%	
Haarschnittanteil	80%	
Farbanteil	65%	
Pflegeanteil	55%	
Dauerwelle	1,30%	
Dienstleistungen pro Dame	2,9	
Umsatz pro Damenkundin	100,00 €	
HERREN		
Waschen/Föhnen Anteil	80%	
Haarschnittanteil	100%	
Farbanteil	2%	
Pflegeanteil	14%	
Umsatz pro Herrenkunde	42,00 €	
Verkauf pro Mitarbeiter pro Tag (8 Stunden)	36,00 €	
Verkauf pro Kunde	6,00 €	
Monatsumsatz pro Vollzeitmitarbeiter (20 Arbeitstage)	11.000,00 €	
Nachterminquote	größer 50%	
Neukundenanteil	10%	
Neukundenbindung	größer 50%	
Stammkundenverluste	kleiner 30%	

Nehmen Sie sich die Zeit und prüfen Sie, ob Sie überhaupt alle Informationen vorliegen haben. Nur dann können Sie auch effektiv an Verbesserungen arbeiten. Es ist die Vielzahl der kleinen Veränderungen, die den großen Unterschied ausmacht.

Beispiel: Ein Salon mit 500 Stammkunden verbessert seine Nachterminquote um 20 %. **Das bedeutet 100 Kunden mehr als vorher vereinbaren gleich** im Salon den nächsten Termin. Laut unseren Erhebungen besuchen Kunden, die sofort den nächsten Termin vereinbaren, den Salon zweimal pro Jahr häufiger. **Das bedeutet in diesem Fall 200 Kundenbesuche mehr.** Bei einem Durchschnittsbö von 85 EUR sprechen wir hier von 17.000 EUR. Und das, ohne einen Neukunden mehr bedient zu haben, **nur durch effektivere Nachterminierung.**

SICHTWEISEN

Die richtigen Entscheidungen und Maßnahmen werden in diesen immer herausfordernden Zeiten immer wichtiger. Nicht irgendetwas zu tun, sondern genau das, was Ihnen hilft voranzukommen. Und dafür müssen Sie sich mit Ihrem Unternehmen noch mehr auseinandersetzen. Wenn Sie z.B. Kunden benötigen, weil die Kundenfrequenz zu gering ist, dann müssen Sie wissen, was los ist und was Sie tun. Brauchen Sie mehr Neukunden? Verlieren Sie zu viele Stammkunden? Wie viele der Neukunden kommen nur einmal und dann nie mehr? ... Ihr Umsatz ist natürlich ein wichtiger Bestandteil, denn davon bezahlen Sie Ihre Mitarbeiter und Kosten. Haben Sie hier den Überblick und gestalten diesen positiv, bieten sich dadurch selbstverständlich bessere Möglichkeiten in der Lohngestaltung, dem Gewinn, der Weiterbildung u.v.m. Prüfen Sie zum Jahresbeginn wo Sie stehen und treffen Sie Entscheidungen! Ergreifen Sie Maßnahmen und bestimmen Sie Ihren Erfolg selbst.

Ein weiterer wichtiger TIPP: Kümmern Sie sich ebenso um die Kostenbereiche in Ihrem Unternehmen. Legen Sie Budgets fest und kalkulieren Sie Ihre Preise. Definieren Sie Ihre Rhythmen und legen Sie den dazugehörigen Preis fest, der Ihnen und Ihren Mitarbeitern hilft, erfolgreich zu sein! Definieren Sie Ihre Standards und ziehen Sie Ihr Konzept durch. Regelmäßige Feedbackgespräche mit Ihren Mitarbeitern helfen die wichtigen Dinge im Fokus zu behalten und bringen Sie als Team voran. Doch wer gibt Ihnen regelmäßig Feedback zu Ihren Entscheidungen?

Gerne unterstütze ich Sie bei Fragen und Ihrem Vorhaben.

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK

FEEDBACK DER 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

„Einfach klasse, besser als in der Meisterschule. So gestaltet auf noch mehr Lust zum Lesen.“

Ralph Beilig

„Verständlich, auf den Punkt , sehr empfehlenswert.“

Judith Warmuth

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

Mona Zimmermann



Eine Leseprobe sowie unsere Autoren findest Du auf unserer Homepage:
www.schaefer-consulting.com/literatur.

P.S.: Gerne senden wir Dir das Buch-Set als liebevoll verpacktes Geschenk zu!

WIR WÜNSCHEN EUCH EIN SCHÖNES,
BESINNliches WEIHNACHTSFEST ...

UND EINEN GUTEN RUTSCH
IN DAS NEUE JAHR 2026!

Euer Miée Team

miee



2026 WIRD DEIN JAHR MIT UNS

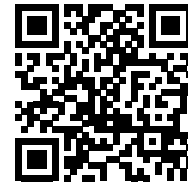


Mit dem Jahresende in Sicht ist es an der Zeit, einen **Blick** auf das kommende Jahr zu werfen. Hast Du bereits darüber nachgedacht, welche **Werbemaßnahmen** Du für 2026 ergreifen möchtest? Die Zeit verfliegt bekanntlich im Handumdrehen, und besondere Ereignisse wie der Valentinstag oder die WM stehen schneller vor der Tür, als man es sich vorstellen kann.

Wir bieten Dir die Möglichkeit, gemeinsam einen **maßgeschneiderten** Plan für Dein Marketing im Jahr 2026 zu erstellen. Egal, ob Du bereits konkrete Vorstellungen hast oder nach Inspiration für Deine individuelle Marketingstrategie suchst – **wir** stehen Dir gerne zur Seite. Lass uns gemeinsam **sicherstellen**, dass Du bestens vorbereitet und mit einer **durchdachten** Werbestrategie ins neue Jahr startest.

Möchtest Du mehr erfahren? Besuche unsere Website und entdecke, mit welchen Leistungen wir Dich bei der Planung und Umsetzung Deiner Werbemaßnahmen **unterstützen** können. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Dir erfolgreich ins Jahr 2026 zu starten!

Dein Team der
Schaefer Graphics



SCANNE
HIER FÜR
FÜR UNSERE
AKTIONEN



2026

HOHO HOTLINEZEITEN



Reminder: Denk an Deine Inventur!

Bevor Du startest, aktiviere unbedingt zuerst Deine aktuelle Preisliste – nur so läuft Deine Inventur korrekt und vollständig. Wenn Du dabei Unterstützung brauchst oder Fragen hast, melde Dich jederzeit gerne bei uns.

Newsecke

Im Laufe des Januars erscheint das Victory2-Update auf Version 800. Außerdem wird Termingo x Victory veröffentlicht.

Hierzu informieren wir Dich rechtzeitig.

19.12.	09 – 14 Uhr
22. & 23.12.	09 – 19 Uhr
24.12.	09 – 14 Uhr
29. & 30.12.	09 – 19 Uhr
31.12.	09 – 14 Uhr

Ab 02.01. sind wir wieder wie gewohnt für Dich da.



SPC-KONGRESS

26.–27. APRIL 2026



VORTRAG PHILIP KEIL WENN FÜHRUNG AUF DEN PUNKT FUNKTIONIEREN MUSS, UM GRAVIERENDE FEHLER AUSZUSCHLIESSEN

Auszug aus dem Video: Vom Mut, der Pilot seines Lebens zu sein. Er ist einer der internationalen Top-Redner, einer der außergewöhnlichsten Referenten im deutschsprachigen Raum.

- Wenn in 13 km Höhe Ihr Plan nicht funktioniert, können Sie nicht mal eben rechts ranfahren. Also müssen Sie eine Entscheidung treffen! Wenn ich irgendwas da oben gelernt habe, dann, dass eine Fehlentscheidung immer noch besser ist, als gar keine Entscheidung.

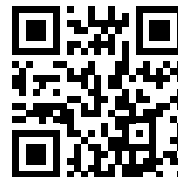
Vertrauen

Es ist genau dieses Vertrauen. Diese innere Stärke, von der ich glaube, dass sie den Unterschied macht. Einer guten Führungskraft geht es nicht darum, dass die Menschen ihr vertrauen. Eine gute Führungskraft schafft es, dass die Menschen sich selbst vertrauen. ...

Nicht unsere Fehler entscheiden über unsere Zukunft, sondern unsere Ziele. Wer Ziele erreichen will, muss es schaffen, Menschen zu erreichen. ...

Der innere Kompass

Das, was es für die Entscheidungs-Punkte des Lebens braucht, das ist dieser innere Kompass. Und wir alle kommen hin und wieder im Leben genau an diesen Punkt, wo wir zögern, wo uns irgendeine unsichtbare Kraft zurückhält, nach den Sternen zu greifen. Wir alle haben diesen Kompass. Was wir brauchen, ist der Mut, ihm auch zu folgen. 💙



**JETZT
REIN-
HÖREN**

26.– 27.
APRIL
2026



WERDE GEWINNER FÜR EINEN GUTEN ZWECK!

Einer der beiden Hauptpreise der Kongress-Tombola 2026 entführt Dich in das Herz der Schweiz an den Sempachersee mit traumhaftem Panoramablick. Der Hauptpreis beinhaltet zwei Übernachtungen in einer Romantic-Suite Loft-Design mit offenem Bad sowie privater Dachterrasse im 3. Stock mit Blick auf den Sempachersee und die Schweizer Alpen. Genieße den Welcome-Drink und Früchteteller auf Deinem Zimmer und freu Dich über die Möglichkeit der Halbpension. Das Hotel hält ein reichhaltiges Frühstücksbuffet für Dich bereit und serviert am Abend ein 3-Gänge-Menü mit exklusiven Getränken für zwei Personen. Das Zentrum der Stadt Luzern erreichst Du in 15 Minuten.

Wert: 1.000 €



HANDWERK MEETS KUNSTWERK

Lass Dir am Kongress-Samstag Dein Tattoo stechen! Du hast ein Wunsch-Motiv oder möchtest Dich gerne von Tessa und Helena inspirieren lassen? Komm gerne im Eingangsbereich zum Event-Preis vorbei.

Die Kosten für ein Tattoo mit dem Schriftzug der Marke Miée übernimmt die CCT GmbH. Im Gegenzug spendet der Gast 20 € pro Miée-Tattoo für einen guten Zweck.

Übrigens bringt Tessa erstmals den **Piercer** ihres Vertrauens mit zum SPC-Kongress.

DAS IST NEU

VERDIENSTGRENZEN IM MINIJOB UND MIDIJOB:

Minijobs

Durch die Kopplung der Minijobgrenze an den gesetzlichen Mindestlohn steigt im kommenden Jahr erneut die monatliche Geringfügigkeitsgrenze auf 603,00 Euro.

Die Grenze ist dynamisch gestaltet. Jede Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns führt automatisch zur Anpassung der Minijobgrenze. Basis für die Berechnung sind zehn Stunden pro Woche zu je 13,90 Euro.

Mit der Mindestlohnänderung und der neuen Geringfügigkeitsgrenze ist eine neue versicherungsrechtliche Beurteilung bei allen Beschäftigten mit einem geringfügig entlohnenden Minijob notwendig. Entscheidend für die sozialversicherungsrechtliche Beurteilung sind der Beschäftigungsbeginn, dauerhafte Änderungen und die neue Einkommensgrenze.

REGELMÄSSIGES ARBEITSENTGELT: DAS ZÄHLT DAZU

Für die Beurteilung, ob ein Minijob vorliegt, ist das regelmäßige Jahresarbeitsentgelt ausschlaggebend. Hierzu zählen:

- Das tatsächlich gezahlte **Arbeitsentgelt** beziehungsweise das Arbeitsentgelt, auf das Beschäftigte einen Rechtsanspruch haben.
- **Einmalzahlungen** (wie etwa Weihnachtsgeld), wenn sie mit hinreichender Sicherheit mindestens jährlich zufließen, etwa weil sie in einem für allgemeinverbindlich erklärten Tarifvertrag stehen oder sie im Betrieb aufgrund des Gewohnheitsrechts üblich sind.
- Schwankende Bezüge.

ACHTUNG:

Das **regelmäßige monatliche Arbeitsentgelt** darf im Durchschnitt einer Jahresbetrachtung 603,00 Euro nicht übersteigen. Die Jahresentgeltgrenze liegt bei maximal 7.236,00 Euro für eine durchgehende Beschäftigung.

Midijobs

MINDESTGRENZE: NEU 603,01 EURO

HÖCHSTGRENZE: BLEIBT BEI 2.000,00 EURO

Beschäftigungen in diesem Entgeltbereich gelten als Midijob. Beschäftigte zahlen reduzierte Beiträge bei vollem Sozialversicherungsschutz.

Die Regelungen des Übergangsbereichs sind verpflichtend. Ausbildungsverhältnisse sind bisher davon ausgenommen. Die Bundesregierung plant zurzeit, den Übergangsbereich auch auf Ausbildungen auszuweiten. Der Termin für das Inkrafttreten dieser Regelung und weitere Details stehen noch nicht fest.

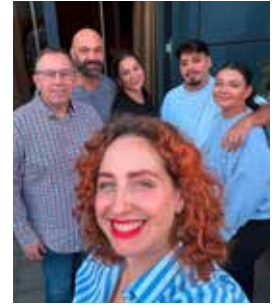
Neue Rechengrößen ab 1. Januar 2026 im Überblick

Rechengröße	Grenzwert Monat / Jahr
Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung	8.450 Euro im Monat / 101.400 Euro im Jahr
Beitragsbemessungsgrenze in der knappschaftlichen Rentenversicherung	10.400 Euro im Monat / 124.800 Euro im Jahr
Versicherungspflichtgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung	6.450 Euro im Monat / 77.400 Euro im Jahr
Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung	5.812,50 Euro im Monat / 69.750 Euro im Jahr
Vorläufiges Durchschnittsentgelt für 2026 in der Rentenversicherung	51.944 Euro im Jahr

Herzlichst
Gisela Hafner



Adobe Stock | #103938897



SCHÖN, DASS IHR
DABEI WART –
SEMINARE 2025





Vielen Dank für ein großartiges Jahr 2025 und für Euer Vertrauen in unsere Seminare!

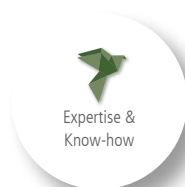
Wir freuen uns sehr über die vielen inspirierenden Begegnungen, den offenen Austausch und Euer kontinuierliches Feedback. Gleichzeitig werfen wir bereits einen Blick nach vorn: Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, um **Pläne und Gedanken für 2026** zu machen und sich die passenden Seminarplätze zu sichern.

Dein Team
der Schaefer Academy



ALLE
TERMINE
FINDET
IHR HIER

SEMINARTERMINE 2026 D/A/CH



★ CHEFSEMINAR I:

- ☐ 21.–23.06. in Dinkelsbühl
- ☐ 11.–13.10. in Österreich
- ☐ 11.–13.10. in Dinkelsbühl

★ CHEFSEMINAR II:

- ☐ 08.–09.11. in Dinkelsbühl

★ FÜHRUNGSSEMINAR I:

- ☐ 15.–16.03. in Dinkelsbühl
- ☐ 08.–09.11. in Dinkelsbühl

★ FÜHRUNGSSEMINAR II:

- ☐ 05.–06.07. in Dinkelsbühl

🌱 BUSINESS BEAUTY:

- ☐ 15.–16.03. in Oberdachstetten
- ☐ 10.–11.05. in Österreich
- ☐ 20.–21.09. in Oberdachstetten
- ☐ 15.–16.11. in Hamburg

🌱 BERATUNG & KOMMUNIKATION I:

- ☐ 09.–10.02. in Oberdachstetten
- ☐ 08.–09.03. in Hamburg
- ☐ 20.–21.04. in Oberdachstetten
- ☐ 07.–08.06. in Oberdachstetten
- ☐ 15.–16.11. in Oberdachstetten
- ☐ 13.–14.09. in der Schweiz

🌱 BERATUNG & KOMMUNIKATION II:

- ☐ 03.–04.05. in Oberdachstetten

🌱 ORGANISATION & REZEPTION:

- ☐ 08.–09.03. in Oberdachstetten
- ☐ 13.–14.09. in Oberdachstetten

🌱 SICHER AM TELEFON:

- ☐ 16.02. online
- ☐ 05.10. online

🌱 SHIATSU:

- ☐ 23.03. in Oberdachstetten
- ☐ 26.10. in Oberdachstetten

👤 TALENTFINDER:

- ☐ 01.–02.03. in Dinkelsbühl
- ☐ 15.–16.11. in Dinkelsbühl

INSPIRATIONSTAGE:

AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN

- ☐ 14.06. in Oberdachstetten
- ☐ 11.10. in Oberdachstetten

SOCIAL MEDIA:

- ☐ 23.02. in Oberdachstetten
- ☐ 18.05. in Oberdachstetten
- ☐ 19.10. in Oberdachstetten

MELDE DICH
JETZT AN UNTER:

+49 (0) 9845 / 989 100
info@schaefer-academy.com
schaefer-academy.com

schaefer-consulting.com

EVENTS

SPC-KONGRESS

- ☐ 26.–27.04.2026 in Dinkelsbühl

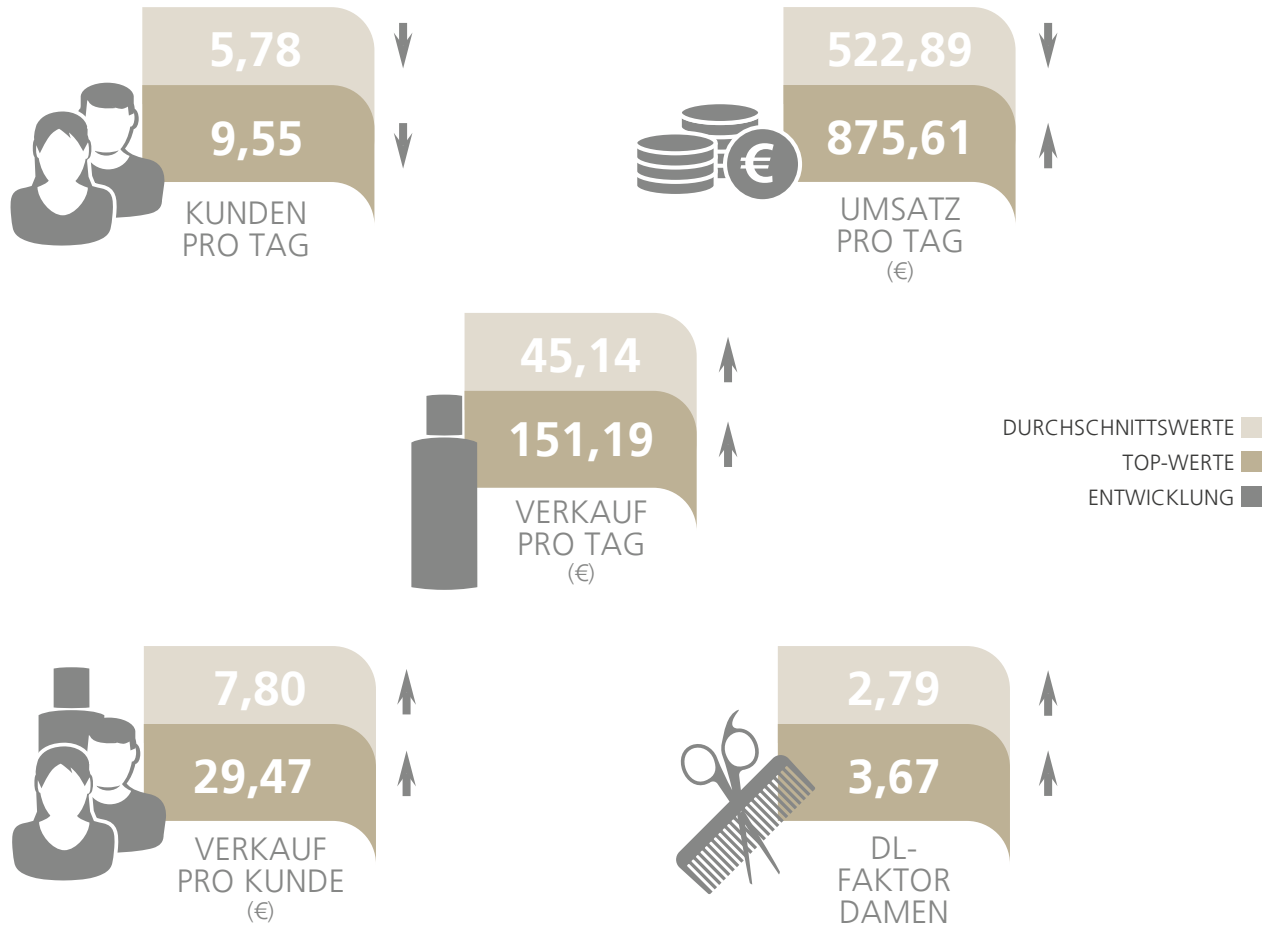
T.I.M.

- ☐ 27.09.2026 in Dinkelsbühl

ZAHLEN IM EINBLICK

NOVEMBER 2025

WISSENSWERTES



*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 November 2025.



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 989 218

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:

Tamara Felbinger, felbinger.tamara@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 / miewe.com

Seite 8 / 9: Floydine / Adobe Stock

Seite 11: © deagreetz / Adobe Stock

Seite 15: © weyo / Adobe Stock