

EINBLICK

CHEFGEDANKE

EINE WM ALS SPIEGEL DER ZEIT

SICHTWEISEN

KOPF AN, GELDBEUTEL AUS!

RECHTSWELT

BEFRISTETE ARBEITSVERTRÄGE, RICHTIG GEMACHT.

Juli/August 2026 | Nº 415

ZWISCHEN FUSSBALLFREUDE UND FIFA-MILLIONEN:
EINE WM ALS SPIEGEL DER ZEIT

Fußball ist die „schönste Nebensache der Welt". Dies gilt bei jeder laufenden Fußball-WM für die Sportler und die mitfeiernden und mitleidenden Fans und trifft auch für die diesjährige Fußball-Weltmeisterschaft in den USA wieder zu. 104 gut besuchte Spiele, die die Welt fernab von Krieg, Klima und anderen negativen Themen miteinander fünf Wochen verbinden, die Menschen zum Lachen, Jubeln, Weinen, Diskutieren und miteinander Erleben bringen.

Doch oft ist der Sport ein Spiegelbild der Gesellschaft. So auch bei der aktuell noch laufenden Fußball-Weltmeisterschaft. Es ist eine Monster-WM mit 104 Spielen insgesamt, die nicht nur geballte Fußball-Freude bedeuteten, sondern auch geballte Einnahmen für die Veranstalter, allen voran den mächtigen Verband FIFA.

Nicht nur die Tickets waren nur zu extrem hohen Preisen erhältlich, auch mussten die Fußball-Fans für alles andere megatief in die Tasche greifen. Parkplätze am Stadion für 300 Dollar, Zugfahrten zum Stadion, die sonst 5 Dollar kosten, wurden für 150 Dollar angeboten, Preise für Getränke und Snacks in den Stadien unverschämt teuer, Hotelkosten, und, und, und. Doch anscheinend lassen sich die echten Fußball-Fans auch davon nicht zurückschrecken und investieren dann schon einmal für sich und die Familie ein Netto-Jahreseinkommen für das Erlebnis „Fußball-Weltmeisterschaft". So gut, wie die Stadien waren und sind, scheinen die Fans das Spiel auch mitzuspielen, was natürlich den Organisatoren und der FIFA auch noch Recht gibt.

Traurig genug, dass es vielen Fans aus bestimmten Nationen aufgrund Visa-Formalitäten (inclusive einem Schiedsichter!!!) erst gar nicht ermöglicht wurde, die Spiele vor Ort zu verfolgen. Erfreulich, dass bis zum Abschluss des Achtelfinales der amerikanische Präsident dies nicht zu einer Trump-Show genutzt hat. Doch was noch nicht ist, kann ja noch…
Kaum geschrieben kommt schon die Meldung vor dem Achtelfinale, dass die rote Karte eines amerikanischen Spielers nun doch nicht zu einer Sperre führen soll, da sich wohl US-Präsident Trump mit dem FIFA-Präsidenten Infantino kurzgeschlossen haben soll. Ein Skandal, der hoffentlich noch Konsequenzen haben wird. Aber was hat bei der FIFA schon Konsequenzen.

Auffallend, das anfänglich heftigst kritisierte große Teilnehmerfeld mit 48 Teams hat nun doch unter Beweis gestellt, dass es vielen sogenannten „kleinen Fußball-Nationen" möglich ist, sich gegen die vermeintlich arrivierteren Teams durchzusetzen und für zahlreiche Überraschungen zu sorgen.

So scheitert auch das deutsche Team an Paraguay, die aber schon in der südamerikanischen Qualifikationsgruppe Brasilien und Argentinien bezwungen haben und später auch Frankreich nur ein Elfmetertor erlaubten. So schaut der deutsche Fußball-Fan zum dritten mal in Folge ab dem Achtelfinale ins Leere. Aber was sollen da die Italiener sagen? Zumindest atmeten alle deutschen Friseure auf, die das WM-Spiel mit ihren Kunden durchführten und es jetzt „nur" um 1 Jahr kostenlos zum Haareschneiden geht. Es gab aber auch neben vielen mitreißenden Fußballspielen auch spezielle Lichtblicke. Der österreichische Trainer Ralf Rangnick bewies als Führungsperson Ruhe und Überblick in einer außerge-

CHEFGEDANKE

wöhnlichen Stresssituation. Die Algerier schossen in der vorletzten Minute der Nachspielzeit den vermeintlichen 3:2-Siegtreffer. Während für alle österreichischen Anhänger die Welt zusammenstürzte, weil dies das Aus schon vor der Endrunde bedeutet hätte, wechselt der Trainer für den letzten Angriff der Österreicher noch einen Spieler ein. Nur noch eine Minute, ein Angriff, warum? Dieser Spieler schoss mit seinem einzigen Ballkontakt den 3:3-Ausgleich, was für einen ausflippenden Fernseh-Moderator und echte Straßenfeste in unserem Nachbarland sorgte.
Da sind die feierwütigen Norweger, die mit ihren rudernden Fans für weltweite Sympathie sorgten, aber auch mit Leistung überzeugten. Allen voran Erling Haaland, der gegen Brasilien mit zwei Aktionen für die Entscheidung sorgte und am Ende der Partie wieder den Takt für das Rudern vorgab.

Egal, wer gewinnen wird, diese fünf Wochen waren trotzdem wieder einmal eine kleine „heile, analoge" Welt im „Hier und Jetzt". Die deutsche Mannschaft kann wohl unter der neuen Führung von „Trainer-Messias" Jürgen Klopp auf erfolgreichere Jahre in der Zukunft hoffen. Vielleicht hatte auch der DFB schon eine weise Vorahnung und hat deswegen den Ausrüster-Vertrag mit Nike abgeschlossen, um die finanziellen Ausfälle aus der Weltmeisterschaft auszugleichen. Doch auch hier stellt sich wieder die Frage: Wenn wir in Deutschland zwei der größten Sportausrüster haben, warum muss man dann auf einen „externen" Anbieter umsteigen. Natürlich spielt auch hier wieder das Thema Geld die entscheidende Rolle. Dies ist in der heutigen Zeit bei Entscheidungen im Profisport das Maß aller Dinge. Nicht zuletzt deswegen dürfen wir uns schon heute wieder auf eine Fußball-WM in 2034 in Saudi-Arabien freuen.

Es bleibt zu hoffen, dass die Aktiven, in Form von Sportlern und Fans die Freude am Sport beibehalten und wir trotz aller Begleiterscheinungen solche Feste noch lange feiern dürfen.

Herzlichst
Harald Müller



KOPF AN, GELDBEUTEL AUS
WARUM MINDSET DARÜBER ENTSCHEIDET, OB DU VERKAUFST – ODER NICHT

Kennst Du den Moment, wenn Du morgens in den Spiegel schaust und denkst „heute wird ein anstrengender Tag"? Glückwunsch – Du hast Deine Tagesprognose erfüllt, bevor der erste Kunde überhaupt die Tür aufgemacht hat.

So funktioniert Mindset. Es ist wie ein unsichtbarer Föhn, der entweder warme Luft verteilt – oder eisigen Wind. Und das Verrückte: Dein Gegenüber spürt das, ganz ohne dass Du ein Wort sagst.
Denkst Du positiv, strahlst Du das auch aus. Du wirkst offener, lockerer, ansprechbar. Deine Kundin spürt das und wird selbst entspannter, gesprächiger, zugänglicher. Denkst Du negativ – über den Tag, die Kundin, den Umsatz, das Wetter, die Kaffeemaschine, die schon wieder streikt – passiert exakt das Gegenteil. Beides funktioniert übrigens gleich gut. Nur eben in unterschiedliche Richtungen.
Das Beste daran: **Du entscheidest jeden Morgen neu, welche Version Du heute spielst.**

DENKEN MIT DEM EIGENEN GELDBEUTEL

Jetzt wird's persönlich. Kennst Du das: Du hältst ein Pflegeprodukt in der Hand und denkst innerlich „33 Euro? Das ist mir privat auch zu teuer" – und genau in diesem Moment hast Du den Verkauf schon vergeigt. Bevor Du ihn überhaupt angefangen hast. **Das nennt man Denken mit dem eigenen Geldbeutel, und es ist einer der größten unsichtbaren Umsatzkiller im Salon.**
Du projizierst Dein eigenes Preisempfinden auf Deine Kundin – ohne sie überhaupt zu fragen, was ihr ihre Haare wert sind. Spoiler: oft mehr, als Du denkst.

Deine Kundin hat einen anderen Geldbeutel, andere Prioritäten, ein anderes Leben. Vielleicht gibt sie locker 150 Euro für den Friseurbesuch aus, spart dafür bei anderen Dingen. Oder umgekehrt. Geht Dich im Grunde auch gar nichts an. Deine Aufgabe ist nicht, den Preis zu bewerten – sondern den Nutzen zu erklären.

EMPFEHLEN IST PFLICHT – KAUFEN IST KÜR

Hier kommt die gute Nachricht, die Dich hoffentlich entlastet: Du musst niemanden zu etwas überreden. Du bist Fachmann oder Fachfrau – das heißt, **Du hast die fachliche Pflicht, ehrlich zu beraten und das passende Produkt oder die passende Leistung zu empfehlen. Punkt.**
Was Deine Kundin daraus macht, liegt komplett in ihrer Hand. Ob sie kauft oder nicht, ist nicht Dein Bauchgefühl, sondern ihre Entscheidung. Du bist nicht der Verkäufer mit Provisionsdruck, Du bist der Mensch, der sagt: „Das würde Deinem Haar jetzt richtig gut tun." Mehr nicht. Mehr braucht's auch nicht.

UND JETZT?

Mindset ist kein einmaliges Motivationsposter, das Du Dir an die Wand hängst und dann nie wieder anschaust. Es ist tägliches Training – wie Hände waschen, nur eben für den Kopf. Am besten morgens, noch vor dem ersten Kaffee: kurz innehalten und Dich fragen, mit welcher Energie Du heute an den Bedienplatz gehst. Und falls die Antwort heute mau ausfällt – kein Drama, auch das darf sein. Aber wenigstens weißt Du dann, warum sich der Tag zäh anfühlt.

SICHTWEISEN

Und übrigens: **Das alles gilt nicht nur im Salon.** Ob beim Elternabend, beim Familienstreit über die Steuererklärung oder beim Small Talk mit dem Nachbarn über den Gartenzaun – Dein Mindset ist immer der erste Eindruck, den Du hinterlässt. Noch bevor Du den Mund aufmachst.

Also: **Kopf hoch, Geldbeutel zuhause lassen** – und einfach das empfehlen, was Du wirklich für richtig hältst. Der Rest ist nicht Deine Baustelle.

Herzlichst
Alexander Dreiling



schaefer-consulting.com


Feuchtigkeits-
Serum
DIAMANT

NEU!

miee

DIAMANT
FEUCHTIGKEITS-SERUM

Das Serum mit Anti-Frizz-Effekt ummantelt das Haar, beruhigt die Struktur und gibt dem Haar Feuchtigkeit und Glanz. Auch für Locken perfekt geeignet.

In Testphasen haben wir ausgezeichnete Bewertungen
für das **FEUCHTIGKEITS-SERUM** bekommen.

Lass dies Serum nicht an Dir vorbei und wir freuen uns auf Dein Feedback.

info@miee.de; Tel.: +49 (0) 9845 / 989 110

BEFRISTETE ARBEITSVERTRÄGE, RICHTIG GEMACHT.

Befristete Arbeitsverträge sind in Deutschland Alltag. Doch die Regeln für Befristungen sind streng.

Welche Befristungen gibt es?

Die Arbeitnehmerkammer Bremen weist darauf hin, dass das Teilzeit- und Befristungsgesetz Befristungen mit und ohne Sachgrund vorsieht. Bei einer Sachgrundbefristung braucht es im Gegensatz zur sachgrundlosen Befristung einen konkreten Anlass. Das kann z.B. eine Elternzeitvertretung, oder ein von Anfang an befristetes Projekt sein.

Eine **sachgrundlose Befristung ist allerdings nur bei Neueinstellungen erlaubt**. Sie sind maximal für zwei Jahre erlaubt und innerhalb dieser Zeit darf der Arbeitgeber den Vertrag höchstens dreimal verlängern, so Jürgen Markowski, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Bei Befristungen mit Sachgrund gibt es keine Höchstdauer, hier kann der Arbeitgeber den Vertrag mehrfach befristen, was oft zu sogenannten Kettenbefristungen führt. Das Bundesarbeitsgericht verlangt daher bei vielen Verlängerungen ein Missbrauchskontrolle, womit gemeint ist, dass hier nicht immer wieder derselbe Arbeitsbedarf bestehen darf.

Wann ist eine Befristung unwirksam?

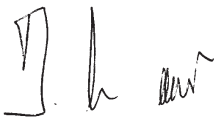
Jeder befristete Arbeitsvertrag muss eigenhändig unterschrieben sein. **Absprachen per E-Mail, WhatsApp reichen nicht aus.** Verlängerungen ohne Sachgrund sind nur zulässig, wenn sich die Bedingungen nicht wesentlich ändern. Bei einer Erhöhung der Entlohnung oder andere wesentliche Veränderungen, wie der Arbeitszeit, oder des Aufgabenbereiches entsteht ein neues Arbeitsverhältnis. Die Folge: Ohne neuen Vertrag wird die Befristung unwirksam und der Vertrag gilt als unbefristet.

Wie erreiche ich eine Entfristung?

Das befristete Arbeitsverhältnis erlaubt dem Arbeitnehmer erst einmal im Unternehmen Fuß zu fassen. Man sollte zeigen, welchen Beitrag man leisten kann und wie man sich einbringen möchte, so RA Markowski. Konstruktiv ist es auch, nach Entwicklungsmöglichkeiten zu fragen. Wer also im Einvernehmen in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis wechseln möchte, sollte frühzeitig das Gespräch suchen.

Befristete Arbeitsverträge sollen den Wiedereinstieg ins Arbeitsleben erleichtern und sollten die Möglichkeit beinhalten, danach in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis wechseln zu können. Die Hürden für einen solchen Wechsel sind weniger juristisch, als vielmehr volkswirtschaftlich zu suchen. Viele Unternehmen scheuen diesen Schritt und sind dazu eher bei einer boomenden Wirtschaftslage bereit. Es werden aber genau hier die größten Fehler gemacht, denn der Arbeitsmarkt ist ausgedünnt und gute Arbeitnehmer sind gesucht.
Da wünsche ich mir manchmal mehr Flexibilität und Weitblick.

Herzlichst
Bernd Werner



HINWEIS – Neuregelung dazu gerade in Planung: Aktuell ist durch die Bundesregierung eine Neuregelung in Planung. D.h., die sachgrundlose Befristung soll auf bis zu 48 Monate Höchstdauer erweitert werden. Bei Inkrafttreten werden wir Sie dazu informieren.

MANAGEMENT IM FRISEURHANDWERK
MARKETING – WERBESTRATEGIEN BAND 5

SCHAEFER &PARTNER

Nutzt Du das Werkzeug der Kundenbefragung für Dich?
Nein? Dann beginne heute gleich damit. Denn:

Um die Meinung Ihrer aktiven Kunden zu hinterfragen, ist es empfehlenswert, jährlich eine anonyme Kundenbefragung durchzuführen.

Was schätzen Ihre Kunden besonders in Ihrem Salon? Wo sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten? Erst durch die Wiederholung sind Sie in der Lage, Veränderungen erkennen zu können.

Besonders spannend ist es, eine Kundenbefragung durchzuführen, wenn vorher zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung des Service oder bestimmter Dienstleistungen durchgeführt wurden. Wird dies von den Stammkunden wahrgenommen und wertgeschätzt?

So gibt Ihnen die Kundenbefragung auch Auskunft über die Zufriedenheit Ihrer Kunden mit folgenden Punkten:

- Ihre Öffnungszeiten
- Ihr Anmeldesystem
- Ihr Warenangebot
- Salon-Service
- Ihre Preise
- Salon-Optik und Sauberkeit
- Können und Auftreten Ihrer Mitarbeiter
- Persönliche Einstellung zum Friseur und zur Frisuren-Mode
- Allgemeines und Hinweise über Besuchshäufigkeit, Haushaltsgröße, Bindung und vieles mehr.

Und so geht's:

Die Kundenbefragung kannst Du ganz unkompliziert über das Friseur-Informations-System (kurz: FIS) der Schaefer Consulting durchführen. Einfach Zugang bei Deinem Beraterteam abfordern, Tablet für die Kunden bereit halten und los geht's.

Bestelle hier Dein eigenes Exemplar.



schaefer-consulting.com

DATEN IN ORDNUNG – SALON IN BESTFORM
WARUM DIE PFLEGE DEINER STAMM- UND KUNDEN-DATEN MEHR IST ALS NUR FLEISSARBEIT

Stell Dir vor, Du verschickst zum Jahresende liebevoll gestaltete Weihnachtskarten an Deine treuesten Kunden und ein Großteil davon kommt als unzustellbar zurück. Falsche Adresse, veraltete E-Mail, der Name falsch geschrieben. Was gut gemeint war, hinterlässt einen schlechten Eindruck. Und das lässt sich mit wenigen Handgriffen vermeiden. Wir beobachten täglich, was passiert, wenn Stamm- und Kundendaten vernachlässigt werden: unvollständige Einträge, veraltete Kontaktdaten, Tippfehler bei Namen oder Adressen. Besonders auffällig wird das bei Kartenversänden, Kundenanschreiben oder Empfehlungslisten – genau dort, wo Du eigentlich glänzen möchtest.

Professionalität beginnt hinter den Kulissen

Ein Bon mit fehlerhafter Firmierung, eine Rechnung ohne korrekte Steuernummer, ein Brief mit falsch geschriebenem Kundennamen – solche Kleinigkeiten summieren sich zu einem Gesamteindruck. Korrekte Unternehmensdaten auf allen Belegen, Rechnungen und Dokumenten zeigen Deinen Kunden, Behörden und Deinem Steuerberater: Hier wird sorgfältig gearbeitet. Auch hinter den Kulissen. Deine Kunden erreichst Du nur mit aktuellen Daten. Gute Kundenkommunikation setzt voraus, dass Du Deine Kunden überhaupt erreichst. Fehlgeleitete Post verursacht unnötige Kosten und im schlimmsten Fall verlierst Du den Kontakt zu jemandem, der Dir treu war.
Das FSC bietet Dir bereits heute starke Werkzeuge für die Kundenkommunikation: Der Newsletter-Versand ist inklusive, SMS-Nachrichten sind für nur 12 Cent pro Nachricht verfügbar. Ein persönlicher Geburtstagsgruß, ein Dankeschön nach dem ersten Besuch, Informationen zu aktuellen Aktionen – das alles funktioniert nur, wenn die Daten stimmen.

Rechtssicherheit: Kein Nice-to-have

Steuernummer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) müssen korrekt und aktuell hinterlegt sein – nicht nur für Deine Buchhaltung, sondern auch für die Verwaltung Deines TSE-Zertifikats. Veraltete oder fehlerhafte Angaben können im Ernstfall zu echten Problemen führen.

Was Du jetzt tun kannst

Nimm Dir einmal im Quartal ein paar Minuten Zeit und prüfe Deine Daten systematisch. Und vergiss dabei auch Deine Dienstleister und Softwareanbieter nicht: Bei einer Umfirmierung, einem Inhaberwechsel oder einer neuen Adresse müssen auch sie informiert werden – damit Rechnungen, Verträge und wichtige Mitteilungen Dich zuverlässig erreichen.

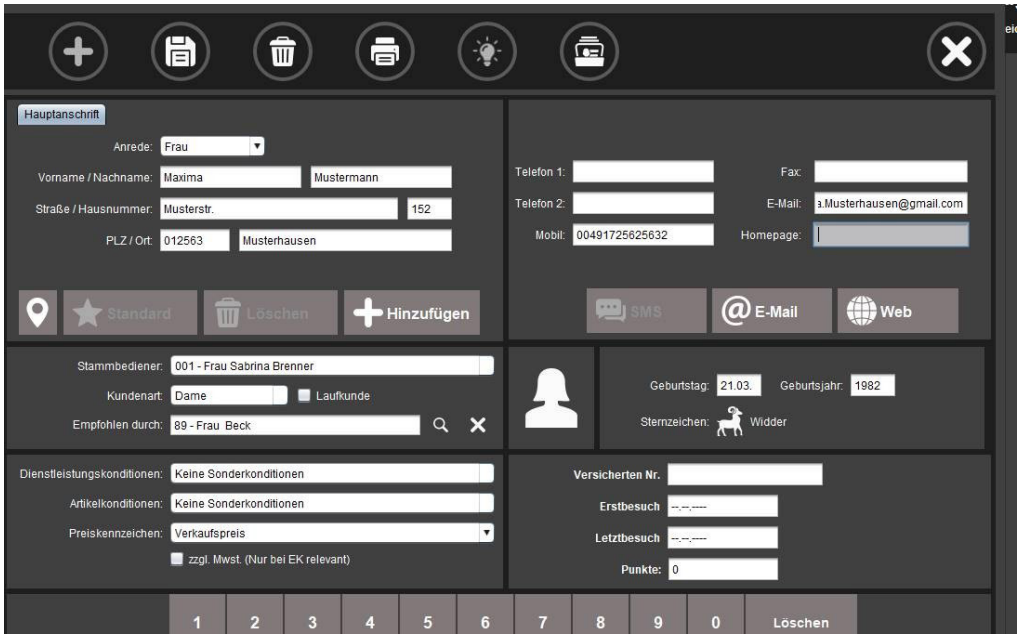
Deine Checkliste zur Datenpflege

- Adresse aktuell?
- Telefonnummer korrekt?
- E-Mail-Adresse gültig?
- Steuernummer hinterlegt?
- USt-IdNr. gepflegt?
- Firmierung aktuell?
- Ansprechpartner korrekt erfasst?

CHECK-LISTE DATEN-PFLEGE

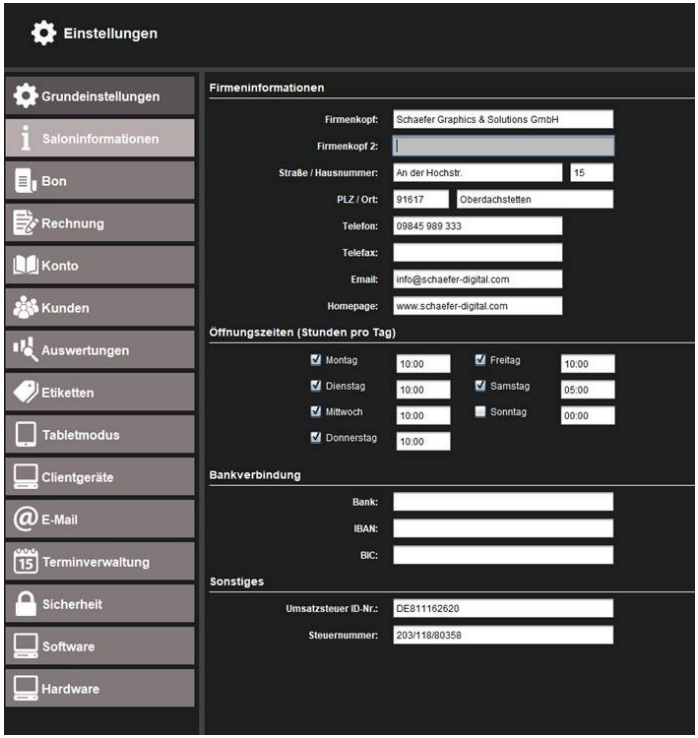
Noch einen Schritt weiter: Kunden wirklich kennen

Wer erstklassigen Service bieten möchte, geht über Kontaktdaten hinaus. Notiere persönliche Vorlieben, Wünsche und Unverträglichkeiten Deiner Kunden und auch die ihrer Empfehler und Stammbediener. So weißt Du bei jedem Termin sofort, worauf es ankommt. Deine Kunden merken das. Und sie kommen wieder.



SCHAEFER DIGITAL

Gut gepflegte Daten sind kein bürokratischer Aufwand – sie sind die stille Grundlage für Professionalität, Vertrauen und langfristige Kundenbindung.



Alles klar?

Wenn Du doch noch Fragen hast, sind wir natürlich gerne für Dich da. Als FSC-Kunde übernehmen wir gerne das Selektieren von ausgebliebenen Kunden kostenfrei für Dich.
Bist Du Support-Kunde verrechnen wir ca. 25,00 Euro je angefangenen 15 Minuten zzgl. MwSt. pro Serviceleistung „Support bei Auswertung".

dienstleistungscenter@schaefer-electronics.com

Bei Fragen melde Dich gern. Tel.: + 49 (0) 9845-989 -333

Herzlichst
Dein Schaefer Digital Team

schaefer-digital.com

NICHT MAL MEHR
EIN HALBES JAHR



SCHAEFER GRAPHICS

Während draußen die Julisonne lacht und der Sommer in vollen Zügen genossen wird, scheint das Weihnachtsfest noch in weiter Ferne zu liegen. Doch für erfolgreiche Salon-Inhaber ist jetzt genau der richtige Zeitpunkt, um den Blick nach vorne zu richten. Denn eines ist sicher: Wer im Januar und Februar 2027 nicht in das typische „Winterloch" fallen möchte, muss seine Weichen heute stellen.

Die richtigen Weihnachtspräsente sind weit mehr als eine bloße Aufmerksamkeit für Deine Kunden, sie sind Deine strategischen Hebel für eine optimale Auslastung und Umsatzsteigerung zum Jahresbeginn.

EIN GESCHENK, DAS DAS GANZE JAHR WIRKT

Die Idee hinter unseren Weihnachts-Aktionen ist ebenso herzlich wie klug. Mit dem exklusiven **Kalender 2027** schenkst Du Deinen Kunden nicht nur 12 Monate lang Freude und Humor, sondern bindest sie durch monatliche, individuelle Gutscheine fest an Deinen Salon. Ob Ermäßigungen auf Haarschnitte oder kostenlose Styling-Extras. Dieser Kalender sorgt dafür, dass Dein Salon das ganze Jahr über im Gespräch bleibt.

RUNDUM-SORGLOS DURCH DEN GRAPHICS-SERVICE

In einer Branche mit hohem Wettbewerbsdruck ist Deine Markenwirkung entscheidend. Deine Werbemittel sind der „Fingerabdruck" Deines Salons. Deshalb bieten wir Dir für Deine **Gutscheine und Adventskalender** neun verschiedene Layouts an, die wir farblich perfekt an Dein Logo und Dein Salon-Design anpassen können. Ob im klassischen Visitenkartenformat oder als origineller, gelochter Baumschmuck – Deine Kunden werden die Wertschätzung spüren, die in diesen Details steckt.

FRÜH PLANEN, ENTSPANNT PROFITIEREN

Gerade in der hektischen Vorweihnachtszeit bleibt oft wenig Raum für kreative Ideen, individuelle Gestaltung und rechtzeitige Umsetzung. Wer sich bereits jetzt mit seinen Weihnachtsaktionen beschäftigt, sichert sich nicht nur mehr Auswahl und eine entspannte Produktionsphase, sondern kann die Aktionen auch frühzeitig in die eigene Salon-Kommunikation einbinden. So entstehen Werbemittel, die nicht unter Zeitdruck entstehen, sondern mit Konzept, Qualität und Liebe zum Detail überzeugen.



ZUM FLYER

Vielleicht ist es genau dieser Weitblick im Juli, der einen guten Salon von einem exzellenten unterscheidet: Das Verständnis dafür, dass eine entspannte und erfolgreiche Weihnachtszeit bereits heute durch eine professionelle Planung beginnt.

Herzlichst
Dein Team von Schaefer Graphics

KONGRESS 2027
REFERENTEN



Freut Euch heute schon – diese Referenten erwartet Euch am SPC-Kongress 2027:

PROF. DR. CAROLIN DURST
Professorin des Jahres 2025

Themen am Kongress:

- Digitales Marketing
- Künstliche Intelligenz, Chancen und Grenzen!

Carolin Durst ist Professorin für Digitales Marketing und sieht sich selbst als Brücke zwischen Theorie und Praxis.

Sie wurde als Professorin des Jahres 2025 ausgezeichnet und steht für eine moderne, praxisnahe und zugleich wissenschaftlich fundierte Sicht auf das digitale Marketing. Die Verbindung zwischen Theorie und Praxis macht sie zu einer spannenden Referentin für alle, die sich mit den aktuellen Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen der digitalen Welt auseinandersetzen möchten.

SCHAEFER CONSULTING



Was habt Ihr Euch aus dem Vortrag 2026 von Christian Gansch mitgenommen?

1 **Das Fundament,** egal ob beim Orchester oder beim Friseur-Unternehmen, sind 3 Punkte: Handwerk, Disziplin, Präzision

2 **Ein Team führen heißt:**

voraus - denken

voraus - handeln

voraus - dirigieren

3 **Wertschätzung und Respekt:**
Sprich ein angebrachtes Lob und eine Entschuldigung umgehend aus.

GEMEINSAM IN BEWEGUNG
WARUM DER T.I.M. 2026 DIE BASIS FÜR EUREN ERFOLG IM NEUEN JAHR LEGT

Der Salonalltag fordert uns täglich voll und ganz. Zwischen Kundenberatung, Qualitätsanspruch und den betriebswirtschaftlichen Zahlen bleibt im Trubel der Woche oft nur wenig Zeit für das, was uns eigentlich langfristig trägt: die strategische Ausrichtung und die gemeinsame Motivation im Team. Doch genau hier entscheidet sich, wie stabil die Auslastung bleibt, wie harmonisch die Kundenbeziehungen verlaufen und wie profitabel wir am Ende des Monats wirtschaften.

Am **27. September 2026** bietet unser **T.I.M. (Team in Motion)** in Dinkelsbühl die perfekte Gelegenheit, genau diesen Raum für Weiterentwicklung zu öffnen. Dieses besondere Team-Erlebnis, unter der Leitung von Unternehmensberater und Coach Harald Müller, ist gezielt darauf ausgerichtet, Stylisten und Führungskräfte gleichermaßen zu stärken. Nutzt diesen Tag als gemeinsamen Boxenstopp, um Euren Alltag konstruktiv zu durchleuchten und neue Impulse direkt in die Praxis umzusetzen.

PRAXISNÄHE STATT GRAUER THEORIE

Erfolg im Salon ist das Ergebnis von funktionierenden Routinen und einer klaren Kommunikation. Harald Müller, der auf über 30 Jahre Erfahrung in der Branche zurückblickt, rund 50 Salons sowie 250 Stylisten aktiv begleitet und deren Herausforderungen genau kennt, verzichtet bewusst auf theoretische Abhandlungen. Seine Methode ist erfrischend, kompakt und absolut lösungsorientiert.

Im Mittelpunkt des Events stehen **10 entscheidende Bausteine,** die den persönlichen Erfolg jedes Teammitglieds fördern. Das Programm deckt die wesentlichen Hebel ab, die den Unterschied im täglichen Miteinander und auf dem Bonzettel ausmachen:

- **Mindset & Fokus:** Wie lassen sich alltägliche Blockaden und Stressfaktoren abbauen, um sich mental klar und positiv auf die eigenen Ziele auszurichten?
- **Kunden lesen lernen:** Ein tieferes Verständnis für die Wünsche und Persönlichkeitstypen Deiner Kunden führt zu spürbar mehr Sicherheit in der Beratung, höherer Zufriedenheit und einem besseren Serviceergebnis.
- **Erfolgsroutinen:** Welche einfachen, täglichen Abläufe helfen dabei, die eigene Qualität konstant hoch zu halten und den Salonalltag strukturiert zu entlasten?
- **Nachhaltiges Wachstum:** Wie entstehen mehr Auslastung und ein höherer Umsatz, während gleichzeitig die Freude an der handwerklichen und kreativen Arbeit wieder wächst?

EINE WERTVOLLE INVESTITION IN DEINE SALONKULTUR

Mitarbeitende zu fördern bedeutet, ihnen echte Perspektiven zu bieten. Wenn Du Deinen Stylisten und Führungskräften die Teilnahme am T.I.M. 2026 ermöglichst, stärkst Du nicht nur ihr Fach- und Kommunikationswissen, sondern investierst direkt in den Teamgeist und die gegenseitige Wertschätzung. Dieses gemeinsame Event schweißt zusammen und sorgt dafür, dass alle mit neuer Energie, klaren Zielen und gestärktem Zusammenhalt in den Salonalltag zurückkehren.

SCHAEFER ACADEMY

Das Event findet von **10:00 bis 16:30 Uhr** im modernen Ambiente des **Meiser Design Hotels in Dinkelsbühl** statt. Damit sich Dein Team ganz auf die Inhalte und das Erlebnis konzentrieren kann, ist für ein Rundum-Sorglos-Paket inklusive Mittags-Menü und Getränken bestens gesorgt.

STRATEGISCHES TIMING FÜR DAS KOMMENDE GESCHÄFTSJAHR

Der Event-Termin Ende September ist bewusst gewählt. Er bietet Euch die ideale Grundlage, um mit frischer Energie in den Herbst zu starten, den Schwung für das wichtige Weihnachtsgeschäft zu nutzen und bereits jetzt das Fundament für ein erfolgreiches und stabiles Jahr 2027 zu legen.

Die Eckdaten im Überblick:

- **Termin:** Sonntag, 27. September 2026, 10:00 – 16:30 Uhr
- **Veranstaltungsort:** Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl
- **Teilnahmegebühr:** 290,– € Standard | 260,– € Mandatspreis / Miée / FSC Victory (Preise zzgl. MwSt.)

Plätze sichern und gemeinsam wachsen.

Da die Teilnehmerzahl im Sinne einer effektiven Arbeitsatmosphäre begrenzt ist, empfehlen wir eine rechtzeitige Anmeldung. Nutzt die Gelegenheit, um Euer Team für die Herausforderungen der Zukunft perfekt aufzustellen.

Herzlichst
Nicole Heupel



SEMINARTERMINE
2026 D/A/CH

SCHAEFER ACADEMY







CHEFSEMINAR I:
☐ 11.– 13.10. in Dinkelsbühl ☐ 11.– 13.10. in Österreich

CHEFSEMINAR II:
☐ 08. – 09.11. in Dinkelsbühl

FÜHRUNGSSEMINAR I:
☐ 08.– 09.11. in Dinkelsbühl

BUSINESS BEAUTY:
☐ 20.– 21.09. in Oberdachstetten ☐ 15.– 16.11. in Hamburg

BERATUNG & KOMMUNIKATION I:
☐ 15.– 16.11. in Oberdachstetten ☐ 13.– 14.09. in der Schweiz

ORGANISATION & REZEPTION:
☐ 13.– 14.09. in Oberdachstetten

SICHER AM TELEFON:
☐ 05.10. online

SHIATSU:
☐ 26.10. in Oberdachstetten

TALENTFINDER:
☐ 15.– 16.11. in Dinkelsbühl

INSPIRATIONSTAGE:

AUFBLÜHEN STATT AUSBRENNEN
☐ 11.10. in Oberdachstetten

SOCIAL MEDIA:
☐ 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

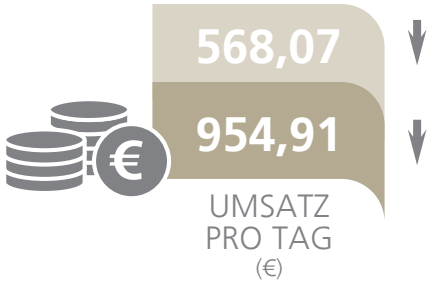
T.I.M.
☐ 27.09.2026 in Dinkelsbühl

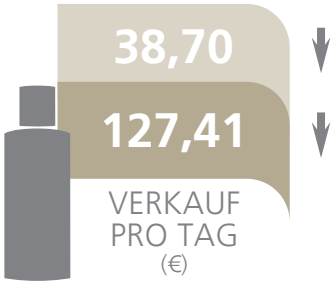
SPC-KONGRESS
☐ 13./14.06.2027 in Dinkelsbühl

ZAHLEN IM EINBLICK
JUNI 2026

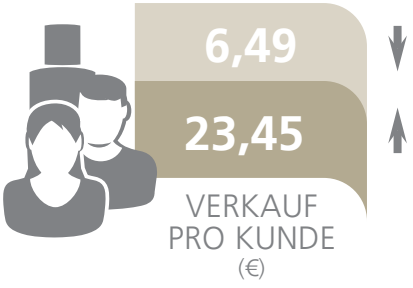
WISSENSWERTES

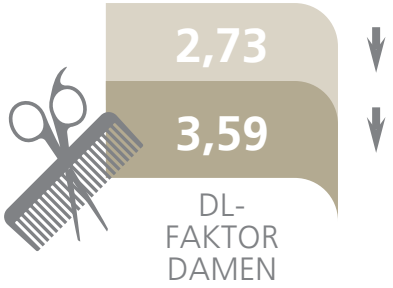






DURCHSCHNITTSWERTE
TOP-WERTE
ENTWICKLUNG





*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 Juni 2026.

IMPRESSUM

SCHAEFER CONSULTING

Herausgeber:
Schaefer & Partner Consulting GbR, An der Hochstraße 15, 91617 Oberdachstetten
+49 (0) 09845 989 0 / schaefer-consulting.com

info@schaefer-consulting.com

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: © Miée