

SPC-REPORT

EinBlick

Dezember/Januar 2018/19 | N° 326

Mehr Respekt –
weniger Egoismus!

Chefgedanken

Wussten Sie
schon ...?

35 Jahre SPC

Schlechte Online-
bewertung?

Sichtweisen

Schatzsuche

Darstellung



Mehr Respekt – weniger Egoismus!

Droht ein Verfall der Werte? Immer mehr stellen ihre individuelle Freiheit über die der anderen!

Eines meiner beiden Lieblingshotels in der Schweiz ist unser Seminarhotel **Vogelsang** am Sempacher See. Es ist traumhaft schön, dort auf der Terrasse zu sitzen und das Wetter und den Ausblick zu genießen. Das Hotel ist sehr beliebt und die Terrasse sehr gut besucht. So war es auch Anfang des goldenen Oktobers, als ich am späten Nachmittag noch draußen sitzen durfte und am Laptop gearbeitet habe. Doch in meiner unmittelbaren Nähe saß ein **zigarrenrauchender** Gast, dem es völlig egal war, wie viele umliegende Tische er mit seinem (für mich) übelriechenden Qualm vollpaffte. Ergebnis: Viele Gäste der Nachbartische haben ihren Besuch **vorzeitig** abgebrochen.

Am nächsten Tag die gleiche Situation. Kaum habe ich an einem Tisch Platz genommen, setzt sich ein älterer Herr in Anzug und Krawatte an den Nachbartisch und zieht ganz stolz eine kleine **Zigarren-Schachtel** aus der Sakkotasche. Ich flüchtete sofort an einen weiter entfernten Tisch. Binnen 20 Minuten waren alle umliegenden Tische in seiner Nachbarschaft **leer**.

Dagegen hatte ich jetzt einen Nachbarn, dem es mit seiner Frau Vergnügen bereitete, seine Nachbarn an seinen **Telefonaten** per Handy und **Lautsprecher** teilhaben zu lassen. Selbst als ihn Gäste darauf ansprachen, störte ihn das **nicht** und er führte noch weitere Gespräche auf die gleiche Art und Weise.

Was ist mit dieser Gesellschaft passiert? **Warum** gibt es Einzelne, die glauben ihre Wünsche über die Bedürfnisse anderer zu stellen und sich so rücksichtslos zu verhalten?

Das **beste** öffentliche **Beispiel** ist natürlich der amerikanische Präsident Donald Trump, der mit „**America first!**“ das gleiche Verhalten im Umgang mit den anderen Staaten an den Tag legt.

Auch der **BREXIT** ist ein gleiches Zeichen an eine Gemeinschaft, wenn der Einzelne mehr von einer Gemeinschaft profitieren möchte, als er **selbst** bereit ist zu geben. Ähnlich populistisch entwickeln sich auch **andere** Staaten, bei uns und auch in unserer **direkten** Nachbarschaft.

Manche haben es anscheinend bis heute noch **nicht** gemerkt: Du bist nicht alleine auf dieser Welt! Nicht, wenn Du neben **vielen** anderen den Ausblick auf einer Panorama-Terrasse genießen möchtest, aber auch **nicht**, wenn die Welt angesichts der gemeinsamen Aufgaben immer mehr zusammenrücken **muss** und nicht die Augen vor den Themen einer abzusehenden **Klimakatastrophe** oder vor den **Flüchtlingsproblemen** verschließen kann. Solche **Egoisten** treffen eine klare Aussage: Was interessieren mich die **Mitmenschen**? Was interessieren mich die **nachfolgenden** Generationen?

Wie kurzfristig, engstirnig und egoistisch ist dieses Denken und Handeln?

Wir haben in der heutigen Zeit **staatenübergreifende** Aufgaben, zu deren Erfüllung die unterschiedlichen Nationen **näher** zusammenrücken und die die Politik zum Handeln zwingen müssen.

Doch die Politiker lassen sich immer mehr von ihrer **Machterhaltung** leiten, anstatt wirkliche **Verantwortung** als Regierende zu übernehmen. Immer wieder lassen sich diese Verantwortlichen von den regelmäßig veröffentlichten Wählerumfragen **verunsichern**. Kaum **sinken** die Prozente, werden wieder populistische Lösungen gesucht. Dies ist ähnlich wie bei **Fernsehquoten**. Was nicht die Masse erreicht, wird mangels ausreichender Quote aus dem Programm genommen.

Chef Gedanken

Dies ist aber **nicht** die Aufgabe einer Regierung und die der politischen Verantwortlichen. Die bayerische Regierung hat angesichts des Verhaltens der beiden Leitwölfe Seehofer und Söder einen **Denkzettel** bekommen, aber es wird sich trotzdem nichts verändern. Seehofer will sein Amt sicher behalten, Söder sowieso.

Meine Herren Politiker – es geht uns **nicht** um Euch – es geht um die **Menschen**, die ihr vertretet. Es geht um unser **gemeinsames** Wohl, und dies kann man nun mal nicht mehr alleine national sehen, sondern dies gilt es **global** zu betrachten. Und es müssen die Ziele **miteinander** in Angriff genommen werden. Nicht „America first“, nicht „BREXIT“ und schon gar keine rechten Parolen, wie sie aktuell aus den Reihen der AfD armseliger nicht kommen könnten.

Demokratie und Freiheit sind die **größten** Werte, die wir in der westlichen Welt seit Jahrzehnten leben und genießen können. Wenn nur jeder einzelne auch damit umzugehen weiß und nicht seine persönliche Freiheit **über** die der anderen stellt!

Ich wünsche Ihnen ein **friedvolles** Weihnachtsfest!

Ihr Harald Müller

Schaefer & Partner Consulting



Schlechte Onlinebewertung? So handeln Sie richtig!

Grundsätzlich ist es so, dass zufriedene bzw. begeisterte Kunden ihre Meinung deutlich **weniger** kundtun als verärgerte oder enttäuschte Kunden. Die zahlreichen Möglichkeiten des Internets, sich hier Luft zu machen, werden immer **häufiger** als Ventil genutzt und der persönliche Kontakt zum Salon sowie die direkte Kritik gemieden. Häufig bekommen Saloninhaber oder Stylisten während des Aufenthalts im Salon die Unzufriedenheit des Kunden gar nicht mit und sind im Nachhinein dann über das Feedback **erstaunt**. Um dies von vornherein zu verhindern ist es wichtig, durch **einheitliche** Kundenbetreuung (Standards) sowie durch **konkretes** Nachfragen diese Situationen zu vermeiden. Doch das soll **nicht** das Hauptthema dieses Artikels sein. Mir geht es heute darum, wie Sie damit umgehen, wenn ein Kunde seinem Unmut **online** kundgetan hat und eine **negative** Bewertung im Raum steht. Oft handeln diese Kunden aus der **Emotion** heraus. Das kann man schon gut daran erkennen, dass es häufig zu sogenannten Ein-Sterne-Bewertungen kommt. Bei einer Skala von fünf zu vergebenden Sternen bedeutet ein Stern, dass eigentlich **gar nichts** gepasst hat. Weder Service, Menschlichkeit, Organisation noch die fachliche Leistung. Sterne im mittleren Bereich werden eher **selten** vergeben. Die Kunden wollen damit also ihrem **negativen** Gefühl Ausdruck verleihen. Solche Bewertungen zu ignorieren ist **falsch**. Deswegen hier ein **kurzer** Leitfaden:

1. Verschlimmern Sie die Situation **nicht**!

Auch wenn es aufgrund der persönlichen Enttäuschung **schwierig** erscheint, bleiben Sie freundlich, ruhig und vor allem **sachlich**. Zeigen Sie Verständnis und stehen Sie zu Ihrem **Fehler**, wenn der Kunde Recht hat und geben Sie diesen zu.

Bedanken Sie sich für konstruktives Feedback.

2. Reagieren Sie **zeitnah**!

Sprechen Sie mit den betroffenen Mitarbeitern und klären Sie die Situation und den Lösungsweg **gemeinsam**.

Erst drei Wochen später auf eine Bewertung zu reagieren wirkt **unprofessionell**.

3. Zeigen Sie dem Kunden **Lösungsmöglichkeiten** auf!

Schildern Sie dem Kunden das **weitere** Vorgehen und wie Sie versuchen, darauf in Zukunft **Rücksicht** zu nehmen. Das zeigt dem Kunden, dass seine Kritik **ernst** genommen wird.

4. Versuchen Sie einen **persönlichen** Kontakt herzustellen!

Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, **persönlich** mit Ihnen in Kontakt zu treten. Dies kann ein Terminvorschlag, die eigene Telefonnummer oder E-Mail-Adresse sein.



SichtWeisen

5. Fragen Sie **nach!**

Bitten Sie den Kunden bei Bewertungen ohne Inhalt um eine **detaillierte** Schilderung des Problems.

Wenn Sie eine Antwort bekommen, können Sie **entsprechend** darauf eingehen. Falls nicht, sehen andere Leser (zukünftige Kunden), dass Sie den Vorfall **ernst** nehmen und sich dafür **interessieren**.

6. Gehen Sie **richtig** mit persönlichen Angriffen um!

Da es sich um eine **persönliche** Ansicht handelt, sind z.B. Kritiken zu bestimmten Dienstleistungen oder Produkten **zulässig**.

Werden allerdings Mitarbeiter oder Chefs persönlich angegriffen, gilt es zu prüfen, ob Sie **juristisch** vorgehen möchten. Verleumdungen sind ein **Straftatbestand**. Hier besteht auch ein Anspruch auf Unterlassung und auf Löschung des Beitrags (Beispiel: „Der Mitarbeiter XY ist ein Idiot und der Salon zockt die Kunden ab“).

7. Sammeln Sie viele **positive** Bewertungen!

Das **effektivste** Mittel gegen schlechte Bewertungen? Viele positive Bewertungen! Fordern Sie Ihre Kunden auf, Sie zu **bewerten** und Ihre **positiven** Erfahrungen zu teilen. Begeisterte Kunden werden dies gerne tun. Hierzu können Sie auch **Aufsteller** am Bedienplatz oder **Spiegelsprecher** nutzen.

Sehen Sie Kritik und Feedback immer als **Chance**, sich zu verbessern. Beim **richtigen** Umgang kann es nämlich schnell passieren, dass der ursprünglich verärgerte und enttäuschte Kunde die Bewertung **verbessert** oder sogar wieder löscht. Oft entstehen so – trotz der Anlaufschwierigkeiten – langjährige und gute Kundenbeziehungen.

Ihr

Frank Greiner-Schwed

Schaefer & Partner Consulting

MIÉE

von Individualisten für Individualisten

Dieses Jahr hat sich unsere Miée Familie um weitere 30 Partner vergrößert.

Wir möchten uns an dieser Stelle für Euer Vertrauen bedanken.

Für das neue Jahr wünschen wir uns, dass auch Du Teil der Miée Familie wirst.

Wo dürfen wir Dein Miée – Fähnchen setzen?

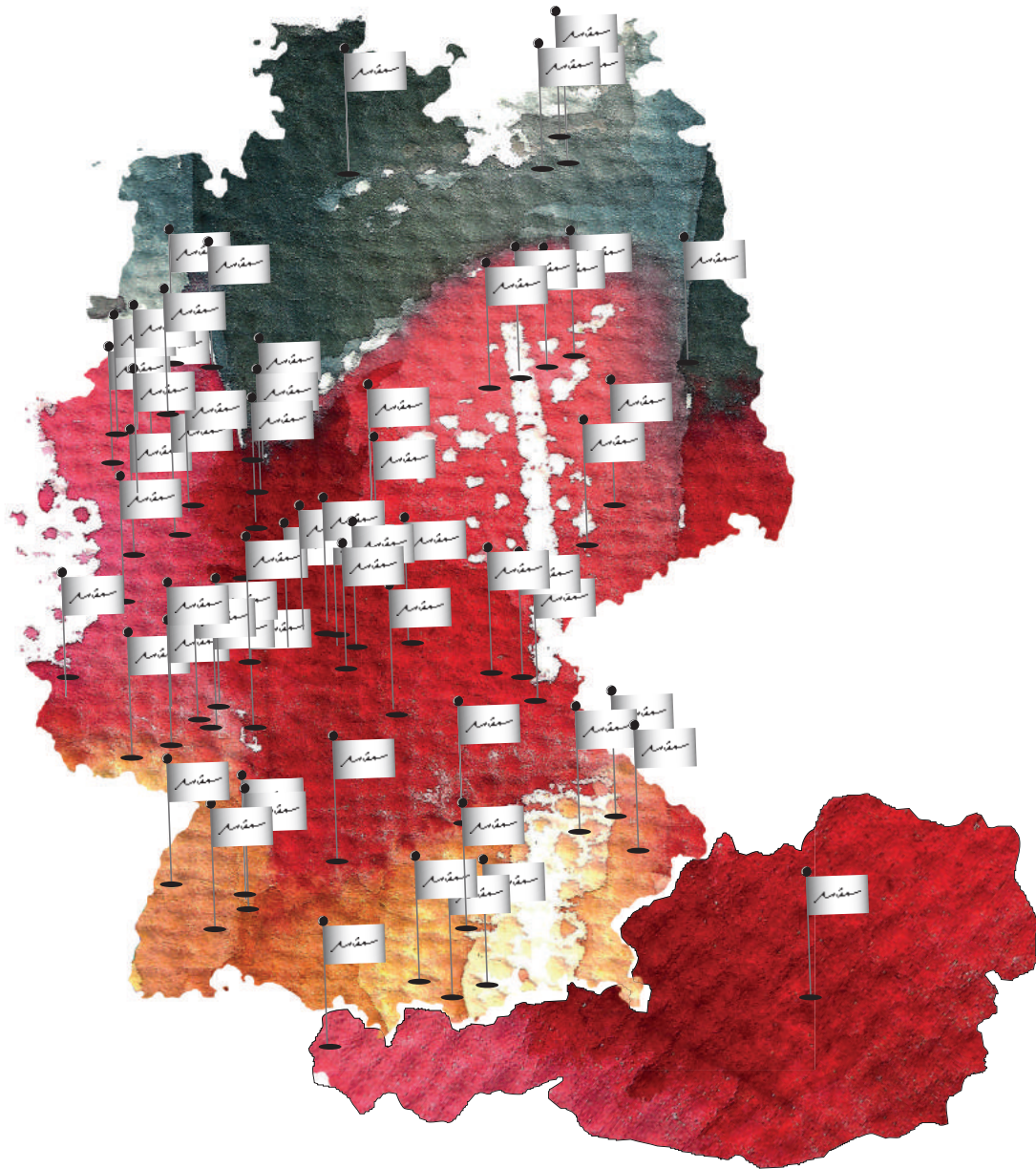


Lass uns kennenlernen!

Markus Maurer +49 (0) 98 45 – 989 110

info@miee.de

Miie
100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.



www.miee.de  



Wussten Sie schon ...?

1983

Unternehmens-Beratung **Schaefer**

Im Jahr 1983 wurde die Unternehmens-Beratung Schaefer in Ansbach gegründet. Das erste Büro hatte eine Gesamtfläche von 50 qm. Hier wurden vier Mandanten mit sechs Geschäften betreut.

1984



Im Jahr 1984 folgte sogleich die Gründung der CCT GmbH – Seminare – welche sich rein auf das Thema Weiterbildung in der Friseurbranche spezialisiert hat.

1985



Schnell wurde das Büro in Ansbach mit 50 qm zu klein. 1985 wurde der neue Firmensitz in Gräfenbuch eingeweiht sowie die Mandatschaft auf Österreich und die Schweiz ausgedehnt.

2019 kann kommen!

Wir haben für **Sie** geplant und uns tolle **Überraschungen** für das Jahr 2019 einfallen lassen!

Egal zu welchem Anlass Sie eine passende **Werbeidee** benötigen, ob zur **Kundengewinnung**, **Kundenbindung**, **Imagepflege** oder **Mitarbeitersuche**.

Ganz nach dem Motto **#erfolgsgestalten** freuen wir uns schon jetzt darauf, im kommenden Jahr wieder **viele Werbeaktionen** mit **Ihnen** kreieren zu dürfen!

Wir **bedanken** uns ganz herzlich für das entgegengebrachte **Vertrauen** und **wünschen** Ihnen frohe Weihnachten!



Aus Blick

Ap
Dirjini
Michelle S
Cathleen Blum

Das Baukindergeld – Neue Eigenheim-Förderung

Seit dem 18. September 2018 kann das neue **Baukindergeld** beantragt werden.

Diese neue Eigenheim-Förderung gibt es bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Das Baukindergeld beträgt 1.200 Euro pro Kind und Jahr und wird über einen Zeitraum von 10 Jahren gewährt. Die Zuschussraten werden einmal jährlich gezahlt. So bezuschusst der Staat das Eigenheim insgesamt mit 12.000 Euro bei einem Kind, 24.000 Euro bei zwei und 36.000 Euro bei drei Kindern.

Voraussetzung ist allerdings, dass Sie das Eigenheim **ununterbrochen** 10 Jahre lang selbst nutzen.

In Ihrem Haushalt muss **mindestens** ein Kind gemeldet sein, das zum Zeitpunkt der Antragstellung das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat. Sie müssen für das im Haushalt lebende minderjährige Kind kindergeldberechtigt sein oder mit dem Kindergeldberechtigten (Ehe- oder Lebenspartner oder Partner in eheähnlicher Gemeinschaft) in einem Haushalt leben.

Das Haushaltseinkommen darf **nicht** höher sein als 90.000 Euro bei einem Kind. Für jedes weitere Kind unter 18 Jahren erhöht sich die Grenze um 15.000 Euro. Für eine Familie mit zwei Kindern liegt die Einkommensgrenze somit bei 105.000 Euro und mit drei Kindern bei 120.000 Euro. Maßgebend ist das „zu versteuernde Einkommen“, welches mittels **Einkommensteuer-Bescheid** nachzuweisen ist. Hierfür wird der **Durchschnitt** aus den zu versteuernden Einkommen des zweiten und dritten Jahres vor Antragseingang herangezogen.

Gefördert wird der **erstmalige** Neubau oder **Erwerb** von Wohneigentum zur Selbstnutzung in Deutschland. Sofern Ihr Haushalt (Antragsteller sowie Ehe- oder Lebenspartner oder Partner in eheähnlicher Gemeinschaft oder Kinder) bereits Eigentum

an einer selbstgenutzten oder vermieteten Wohnimmobilie in Deutschland zur Dauernutzung besitzt, ist eine Förderung mit dem Baukindergeld **nicht** möglich.

Förderfähig sind der Bau oder Kauf von Immobilien:


Beim Bau eines Hauses ist erforderlich, dass die Baugenehmigung zwischen dem 01.01.2018 und dem 31.12.2020 erteilt wird. Beim Kauf von Neu- oder Bestandsbauten ist erforderlich, dass der notarielle Kaufvertrag zwischen dem 01.01.2018 und dem 31.12.2020 unterzeichnet wird.

Das Baukindergeld kann zwar erst seit dem **18.09.2018** beantragt werden, doch wird es rückwirkend ab dem 01.01.2018 für seitdem abgeschlossene Kaufverträge oder erteilte Baugenehmigungen gewährt. Auch wenn erst Ende 2020 der Antrag auf Baukindergeld gestellt wird, wird die Summe von 1.200 Euro pro Kind **garantiert** über zehn Jahre gezahlt werden.

Sonderlösung in Bayern

Das Baukindergeld an sich bekommen Sie in jedem Bundesland. Bayern zahlt allerdings noch einmal drauf: Wer dort wohnt, bekommt **zusätzliche** 300 Euro pro Kind über zehn Jahre sowie einmalig 10.000 Euro Eigenheimzulage.





Der könnte auch
von uns sein!

Ist er aber nicht. Der Umzug in
die „Fröhliche Morgensonne 1“
hat uns in Anspruch genommen.

Wir wünschen Ihnen
besinnliche Feiertage und
ein erfolgreiches Jahr 2019.

Ihr Team von

interpartner

IDEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950



www.interpartner.de

Lassen Sie sich anstecken!



Service

Seit dem **13. November 2018** finden Sie auf dem SPE.Victory-Youtube-Kanal die ersten Videos zum Thema „FAQ – Frequently Asked Questions“! Hierin erklärt Ihnen das **SPE.Victory Team** häufig gefragte Themen und bietet Lösungen zu Ihren Fragen.

SPE.Victory
3 Abonnenten

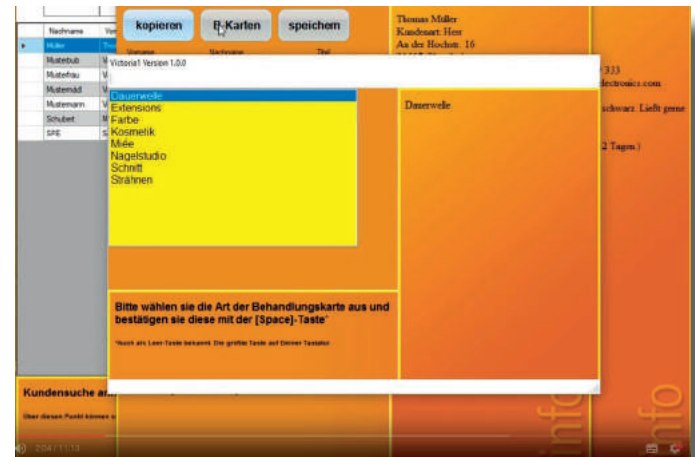
ÜBERSICHT VIDEOS PLAYLISTS KANÄLE DISKUSSION KANALINFO

DIE AM HÄUFIGSTEN GEFRAGTEN THEMEN

FAQ Youtube Teaser | SPE.Victory
49 Aufrufe • vor 2 Wochen
<https://www.schaefer-electronics.com/>

Uploads ALLE WIEDERGEBEN

- FAQ: #2 Kundenfunktionen | SPE.Victory**
15 Aufrufe • vor 2 Tagen
- FAQ: #1 Stammkunden | SPE.Victory**
96 Aufrufe • vor 2 Wochen
- FAQ Youtube Teaser | SPE.Victory**
49 Aufrufe • vor 2 Wochen



Wir freuen uns über ein Abonnement von Ihnen auf unserem Kanal „SPE.Victory“ – damit verpassen Sie keines unserer nächsten Videos!
Haben auch Sie Anregungen oder Themen für die kommenden Videos?
Rufen Sie uns gerne an oder senden Sie uns eine E-Mail.

Ihr SPE.Victory Team

Tel: +49 9845-989 333

E-Mail victory@schaefer-electronics.com

Schatzsuche

Haben Sie auch Mitarbeiter/innen, die aus voller **Überzeugung** Friseur/in geworden sind, die diesen Beruf lieben und ihn mit **Begeisterung** ausführen?

Schön, wenn es so ist! In Anbetracht unzähliger Posts in den sozialen Medien, die von mangelndem Fachwissen und Unverständnis über **Unternehmensnotwendigkeiten** zeugen, in Anbetracht von unterdurchschnittlichen Ergebnissen in dieser Branche, wage ich diese Begeisterung **anzuzweifeln**.

Ist diesen Mitarbeitern klar, dass Liebe und Begeisterung gleichzeitig **Verpflichtung** sein muss, seinen Kunden das **Beste** zu geben? Hierzu ist Vorarbeit **unerlässlich**. Dazu gehören Weiterbildung, ständiges Training, eigenverantwortliches Sammeln von Trends, Informationen und Wissen. Die Ergebnisse lassen den Schluss zu, dass es hier große **Defizite** gibt.

Ein – mir bekannter – Unternehmensberater brachte es auf den Punkt: Friseure und Friseurinnen sind es überhaupt nicht gewohnt, einen Tag voll durchzuarbeiten, dabei zu beraten und somit die notwendige Produktivität zu erzeugen. Dies bedeutet, dass nach Abschluss eines Arbeitstages die Summe X als Ergebnis in der Kasse liegen muss.

Friseure/innen sind bekanntlich **emotional**, bedeutet auch durchaus begeisterungsfähig. Wir erleben es immer wieder, wie die Motivation nach einem Seminar oder bei Einführung neuer Produkte deutlich spürbar wird und zu guten Ergebnissen führt. Meist währt das **nicht** lange: Spätestens nach dem zweiten „Nein“ einer Kundin oder einem nicht optimalen Arbeitsergebnis folgt der Einbruch. **Rückkehr** auf den Status **zuvor**. Hier fühlt man sich **sicher**.

DarStellung

Da werden hochwertige und innovative Arbeiten auf **Bühnen** präsentiert, Vorträge erstklassiger Redner **begeistern** die Zuhörer, letztlich verblasst und verpufft die Begeisterung aber innerhalb **kürzester** Zeit, weil Selbstverantwortung und der Wille, an sich selbst zu arbeiten, **nicht** genügend ausgeprägt sind. Bequemlichkeit und Komfortzone **siegen** zum Nachteil eines Erfolges.

Sich selbst weiterzuentwickeln ist für einen Erfolg **zwingend** notwendig, macht diesen erst **möglich**. Meist beschränkt sich dieses aber nur auf fachtechnische Tätigkeiten, dabei werden Kenntnisse in BWL und psycho-soziale Kompetenzen immer wichtiger, bleiben bei Schulungen aber zu oft Außen vor.

Hier liegt aber wohl das **größte** Potenzial für die nächsten Jahre! Unternehmen, die diesen Schatz in ihren Mitarbeitern erkennen und bereit sind ihn zu heben, werden ganz sicher die Nase **vorn** haben.

Ihr
René Krombholz

Der faire Salon, Friseur News, Figaro Hair



www.der-faire-salon.de 

Ihre nächsten Seminartermine

FreiHalten

Chefseminar I mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer

17. – 19.03.2019
02. – 04.06.2019 in Neuendettelsau
10. – 12.11.2019 in Neuendettelsau

Chefseminar II mit Stefan Dax


01. – 02.02.2019 in Oberdachstetten


Führungsseminar II mit Harald Müllerr

14. – 15.07.2019

Beratung & Kommunikation I mit Bastian Schaefer

28. – 29.01.2019 in Oberdachstetten
03. – 04.02.2019 in Rostock
17. – 18.03.2019 in Oberdachstetten

 31.03. – 01.04.2019 in Eich
27. – 28.05.2019 in Oberdachstetten

 30.06. – 01.07.2019 in Eich
07. – 08.07.2019 in Oberdachstetten

 20. – 21.10.2019 in Eich
04. – 05.11.2019 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation II mit Stefanie Ehrich

25. – 26.03.2019 in Oberdachstetten
20. – 21.10.2019 in Oberdachstetten

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax und Anja Wiesendorf

13. – 14.10.2019 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele

10. – 11.03.2019 in Oberdachstetten
18. – 19.11.2019 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed

24. – 25.11.2019 in Oberdachstetten

Fit to start mit Tobias Kabirschke und Anil Akkoyun

26. – 30.08.2019 in Würzburg

Cut Basic

02. – 04.03.2019 in Rostock mit André Leddermann
14. – 16.10.2019 in Neunkirchen mit Thomas Müller

Sicher am Telefon mit Torsten Kowalsky


03.06.2019 in Oberdachstetten

FÜR DICH
BEWUSST ENTWICKELN

Leichtfüßer mit Lisa Aceves

 27. – 28.01.2019 in Eich
17. – 18.02.2019 in Oberdachstetten


Talentfinder mit Lisa Aceves

07. – 08.04.2019 in Oberdachstetten
 26. – 27.05.2019 in Eich

Beziehungsmanager mit Lisa Aceves

30.06. – 01.07.2019 in Oberdachstetten
14. – 15.07.2019 in Eich

Glücksbringer mit Lisa Aceves

13. – 14.10.2019 in Oberdachstetten
 22. – 23.09.2019 in Eich


Webinar mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky

07.01.2019 „Die Auslastungsberechnung –
Wie eine einzige Berechnung zur Umsatzerhöhung beitragen kann.“
live aus Oberdachstetten



EVENTS

T.I.M. 2019

 Nottwil/CH: 10.02.2019 mit Franc Braun
Würzburg/D: 15.09.2019 mit Daniela Ben Said

SPC-Kongress 2019

19. – 20.05.2019 in Herzogenaurach

Herbstseminar 2019

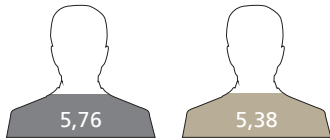
28.09. – 05.10.2019 in Kalabrien

Anmeldung unter:

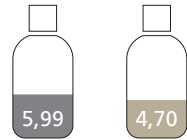
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100

info@cct-seminare.com ■ www.cct-seminare.com  

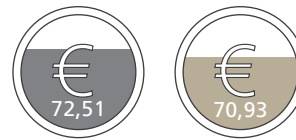
Auswertungen



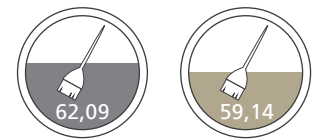
Kunden pro Tag
(Anzahl)



Verkauf pro Kunde
(in €)



Umsatz pro Dame
(in €)



Farbanteil Damen
(in %)

Oktober '17 ■
Oktober '18 ■

Nimm dir Zeit zum Arbeiten.
Das ist der Preis für den Erfolg.
Nimm dir Zeit zum Nachdenken.
Das ist die Quelle der Kraft.
Nimm dir Zeit zum Spielen.
Das ist das Geheimnis der Jugend.
Nimm dir Zeit zum Lesen.
Das ist das Fundament des Wissens.
Nimm dir Zeit für die Andacht.
Das wäscht den irdenen Staub von den Augen.
Nimm dir Zeit für deine Freunde.
Das ist die Quelle des Glücks.
Nimm dir Zeit zum Lieben.
Das ist das einzige Sakrament des Lebens.
Nimm dir Zeit zum Träumen.
Das zieht die Seele zu den Sternen hinauf.
Nimm dir Zeit zum Lachen.
Das ist die Erleichterung,
welche die Bürde des Lebens tragen hilft.
Nimm dir Zeit zum Planen.
Dann hast du auch Zeit für die ersten 9 Dinge.

Aus Irland



Liebe Mandanten,
das Jahr neigt sich dem Ende zu.
Wir wollen dies zum Anlass nehmen, uns für das entgegen-
gebrachte Vertrauen und die angenehme Zusammenarbeit zu
bedanken.
Wir wünschen Ihnen besinnliche Weihnachtsfeiertage und ein
gesundes und erfolgreiches neues Jahr.



Mit herzlichen Grüßen

SCHAEFER | PARTNER

Schaefer & Partner Consulting GbR ■ CCT GmbH
Schaefer Graphics & Solutions GmbH ■ Schaefer & Partner Electronics GbR
Klaus Schaefer Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

SCHAEFER  PARTNER
CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0 · Fax: +49 (0) 9845 / 989 222

info@schaefer-consulting.com  
www.schaefer-consulting.com