

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
LASST UNS IN
2021 WIEDER
RICHTIG FEIERN

SICHTWEISEN
SICHT
WEISEN

DARSTELLUNG
ZUKUNFT IM
BLICK

LASST UNS IN 2021 WIEDER RICHTIG FEIERN!

DER SPC-KONGRESS 2020 WIRD AUFGRUND DER IMMER NOCH STRENGEN AUFLAGEN AUF DAS NÄCHSTE JAHR VERSCHOBEN.

Wie **gerne** hätten wir Sie im November auf unserem jährlichen SPC-Kongress gesehen! Wie **gerne** hätten wir mit Ihnen nach einem sicherlich **sehr** aufregenden Jahr zumindest abgefeiert, das wir gemeinsam dann doch ganz **beachtlich** gemeistert haben! Wir haben den widrigen Umständen **getrotzt** und sind bis dato sicherlich mit nur einem blauen Auge davongekommen. Das CORONA-Virus bescherte uns allen ein Jahr 2020, mit dem wir Anfang des Jahres so **nie** gerechnet hätten und stellte uns vor Aufgaben, bei deren Bewältigung wir noch **keine** Vorerfahrung ins Spiel bringen konnten und einige Zeit nur reagieren statt agieren konnten. Aus diesem Blickwinkel haben wir es wirklich ganz **gut** hinbekommen.

Im Vergleich zur Friseurbranche leiden andere Branchen noch **heute** unter den Auswirkungen der CORONA-Einschränkungen, wie zum Beispiel Künstler, Veranstaltungstechniker, Seminaranbieter und auch viele Tagungshotels.

So hat es auch in unserer Firmengruppe die **Seminarfirma** am stärksten betroffen, erst **jetzt** – nach einem knappen halben Jahr kommt unser **Seminarprogramm** wieder ins Laufen. Ich freue mich schon, in drei Wochen mit dem **Chefseminar** in unserem neuen Tagungshotel „Design Hotel Meiser“ in Dinkelsbühl in einem einzigartigen Ambiente mein **letztes Seminar** halten zu dürfen.

Umso mehr schmerzt es mich, dass **erstmalig** seit 35 Jahren unser Tagungshighlight, der SPC-Kongress, **nicht** stattfinden kann. Aufgrund der aktuellen CORONA-Auflagen in Bayern stand die mögliche Durchführung unseres **Top-Events** mehr als nur auf

wackeligen Beinen. Unter vielen Voraussetzungen wäre eine Durchführung vielleicht möglich gewesen, doch sind wir mit den Hotelchefs übereingekommen, dass die Erinnerung an den ersten Kongress im Seminarhotel in Dinkelsbühl schon eine besonders **positive** Erinnerung werden soll. Und dies wäre unter den aktuellen Bedingungen mit Sicherheit nicht möglich gewesen. Wir wünschen uns mit unserem Kongress ein Event der **Begegnung** und der **Nähe**. Doch schon alleine bei der **Vorbereitung** war uns klar, dass es bei der Veranstaltung im November immer um Abstand, Zurückhaltung und Vorsicht gehen würde. Auch einige **Programmpunkte** wären aufgrund des Platzbedarfs einfach so nicht möglich gewesen. Noch dazu: zwei Abende **ohne** Feiern! Und das mit unseren **Kunden** und unseren **Freunden**? Alles was unsere bisherigen Kongresse ausgezeichnet hatte, wäre einfach **nicht** möglich gewesen. Das hätte das neue, tolle Hotel auch nicht ausgleichen können.

Aber wir **freuen** uns und hoffen **inständig**, dass wir Sie im kommenden Jahr **wieder** unter anderen Bedingungen zum **Comeback-Kongress** in diesem außergewöhnlichen Hotel willkommen heißen. All Ihre Eintrittskarten behalten **natürlich** ihre Gültigkeit.

Und wenn Sie jetzt eine Möglichkeit vermissen, zwei Tage richtig aufzutanken zu können, dann besuchen Sie doch einfach unsere **Chefseminare** Anfang September oder Anfang November ebenfalls im Dinkelsbühler Design Hotel. Oder genießen Sie zwei besondere Tage für Ihre eigene **Persönlichkeitsentwicklung** beim **Talentfinder** oder **Leichtfüßler**. Zudem bieten wir im **Herbst** auch noch ein **Führungsseminar** und ein **Rezeptions-**

CHEFGEDANKEN

seminar an. Ihre Mitarbeiter können bei **Beratungsseminaren** oder auf dem Seminar **clever@work** eine große Portion Motivation tanken. Wir sind uns **sicher**, da ist wirklich für jeden Anspruch etwas dabei! Egal, wo und wann, wir **freuen** uns auf jeden Fall auf ein Wiedersehen!

Und dann streichen Sie sich bitte das Wochenende **20./21. Juni 2021** ganz fett in Ihrem Kalender an. Wir wollen dann alle Weichen dafür stellen, dass dies wieder ein ganz **besonderes Event** werden kann. Dann gibt es sicherlich genügend Gründe, dass wir **richtig** feiern und Motivation tanken können. Mit viel Vorfreude und hoffentlich dann nur noch einem Blick nach vorne, bei dem die CORONA-Problematik **nicht** mehr das vorrangige Thema sein wird.

Bleiben Sie gesund!

Herzlichst
Klaus Schaefer





SICHT WEISEN

... oder auch die Sicht eines Weisen👁️

Diese Bedeutung könnte ich natürlich hineinlegen und, zugegeben, hört sich irgendwie auch „schmeichelhaft“ an, jedoch muss ich den Begriff ja nicht teilen.

In unserer Sprache gibt es allerdings nicht **wenige** Wörter, bei denen ich das machen kann und die dann plötzlich auch eine ganz **andere** oder auch eine **verstärkende** Wirkung haben. Nehmen wir doch mal den von uns allzuoft genutzten Begriff „Leidenschaft“. Wenn ich den Begriff **teile**, werden es „das Leiden“ und „schaf(f)t“. Wenn ich jetzt also wirklich hinhöre und bewusst wahrnehme, dann ist es sogar wahr. Denn wenn ich etwas mit Leidenschaft mache, dann tue ich etwas mit **erhöhter** Intensität, um mir etwas zu erfüllen, wovon ich schon **immer** geträumt habe.

NUR WENN ICH DIESE LEIDENSCHAFT IN MIR TRAGE, KANN ICH AUCH DAS **BESONDERE** SCHAFFEN UND MIR MEINE TRÄUME ERFÜLLEN.

Was jedoch ist die **Gefahr** bei Träumen? Dass ich aufwache und mein Traum für **immer** ein Traum bleibt. Dann bin ich unglücklich darüber und leide. Somit hat meine Leidenschaft am Ende auch Leid geschaffen. Deshalb ist es bei Leidenschaft tatsächlich auch unabdingbar, dass ich **kontinuierlich** bin, dass ich planvoll bin und dass ich einen **optimistischen** und auch **realistischen** Traum habe. Das alles zusammen sorgt für eine viel **höhere** Sicherheit, dass ich ankommen kann.

Nehmen wir einen **zweiten** Begriff. Ich denke mal an den Begriff „Enttäuschung“. Teilen wir nun also auch diesen Begriff auf, so entstehen „Ent(d) und „Täuschung“. Jeder von uns hat schon mal geäußert, dass er oder sie enttäuscht ist ... von sich, von Anderen, vom Ergebnis usw.

Gerade in den vergangenen Wochen und sicherlich begünstigt durch diese **ungewöhnliche** Zeit haben wir, jeder Einzelne, Enttäuschungen erlebt. In manchen Teams stellte sich z.B. auch heraus, wer wirklich Teamplayer ist und wer vielleicht eine andere Vorstellung von **Zusammenhalten** hat.

Zu der Erkenntnis der Enttäuschung gesellte sich dann auch der Satz: „Das hätte ich nie gedacht!“ . Nun also nochmal zur Wortteilung und damit zur Erkenntnis, dass eine Enttäuschung immer auch das En(d)e einer Täuschung ist!

Damit wird aus dem vermeintlich **negativen** Erlebnis plötzlich etwas Wundervolles.

Denn aus meiner Sicht sind wir **alle** an der Wahrheit interessiert, auch wenn sie manchmal Leiden schafft. Doch was wir ganz sicher alle **nicht** wollen, ist uns täuschen zu lassen. Denn Täuschung bringt uns **immer** auf einen falschen Pfad, mit falschen Entscheidungen und auch falschen Ergebnissen. Wenn also Enttäuschung gleichsam das Ende der Täuschung bedeutet, dann sollten wir an dieser Stelle wirklich **dankbar** sein. Denn nun können wir wieder mit der **Wahrheit** die richtigen Entscheidungen treffen.

Wir sehen oder besser gesagt, wir hören also, dass unsere Sprache uns **viel mehr** sagt, als wir bisweilen zu hören glauben. Deshalb haben wir wohl wie **jeder** weiß 2 Ohren bekommen. Denn es ist wichtig sich Zeit innerhalb eines Gespräches zu nehmen, um dem Anderen **genau** zuzuhören und sich seine Antwort innerhalb des Dialoges auch erst zu überlegen, wenn der **Andere** ausgesprochen hat und das muss auch nicht sofort sein, wenn man sich eigentlich auch mehr **Zeit** für eine Antwort wünscht.

Warum? Weil ich nicht bis zum Ende zuhören kann, wenn ich mir

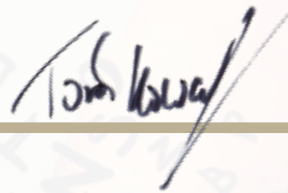
schon vorher überlege, was ich antworten will.

Ganz viele Missverständnisse oder auch zukünftige Ereignisse könnten anders und wohlwollender verlaufen, wenn man diesen **Grundsatz** beachten würde.

Wir bekommen in Gesprächen immer die **Wahrheit** präsentiert, wenn wir in der Lage sind, genau hinzuhören. So manches Ergebnis ist im Nachhinein und rückblickend auf die vergangene Kommunikation total klar.

Aus meiner Sicht ist also **ZUHÖREN** können, eine der wichtigsten Eigenschaften, die der Mensch besitzen kann und die uns Leid und Enttäuschung erspart. Das kann man übrigens auch lernen, wenn man leidenschaftlich **gerne** mit Menschen zusammen ist. Meine Lektorin, die liebe Wanda, gab mir noch Bewusst und Sein ..., Euch fallen bestimmt auch noch einige Wörter ein.

Herzlichst
Torsten Kowalsky





Miée
100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.

von Individualisten für Individualisten
Starte jetzt mit Miée!

Die **Erholungsbeihilfe** dient der Erholung von Mitarbeitern und kann **pauschal** vom Arbeitgeber mit einem Steuersatz von 25% versteuert werden - Sozialversicherungsbeiträge werden nicht fällig.

Voraussetzungen:

Die Beihilfe muss **nachweisbar** für Erholungszwecke ausgegeben werden. Es muss ein **zeitlicher Zusammenhang** zwischen Maßnahme und Zahlung erkennbar sein.

Für das jeweilige Kalenderjahr dürfen die Leistungen jedoch **bestimmte** Freigrenzen nicht überschreiten:

- Arbeitnehmer: 156 Euro
- Ehe- oder Lebenspartner: 104 Euro
- Pro Kind: 52 Euro

Was **muss** der Arbeitgeber **beachten**?

Der Arbeitgeber sollte **Belege** von Mitarbeitern einfordern, um den Erholungszweck **nachweisen** zu können. Die Abwicklung sollte über die **Gehaltsabrechnung** laufen.

Eine **Pauschalierung** ist auch dann möglich, wenn der Arbeitnehmer **keine** Urlaubsreise durchführt, sondern seinen Urlaub zu Hause verbringt. Allerdings vertritt die Finanzverwaltung die Auffassung, dass **mindestens 5** zusammenhängende Urlaubstage genommen werden müssen, damit eine Beihilfe pauschal besteuert werden darf.

PRAXIS-BEISPIEL -

Die Eheleute A und B haben 2 Kinder und sind bei demselben Arbeitgeber beschäftigt. Wie hoch ist die pauschale Erholungsbeihilfe, die insgesamt an das Ehepaar ausgezahlt werden kann?

ERGEBNIS:

Erholungsbeihilfe	Arbeitnehmer A	Arbeitnehmer B
für den Arbeitnehmer	+156 EUR	+ 156 EUR
für den Ehepartner	+104 EUR	+ 104 EUR
für das 1. Kind	+ 52 EUR	+ 52 EUR
für das 2. Kind	+ 52 EUR	+ 52 EUR
Gesamt	364 EUR	364 EUR

Der Arbeitgeber kann beiden Ehepartnern jeweils **364 EUR** zahlen, die jeweils mit 25% pauschaliert werden können.





749 €
statt 864 €

 GREINER



Der Einzige, mit so einem umfassenden Werks-Service
und in all seinen Teilen komplett austauschbar.

Vereinbaren Sie jetzt Ihren Termin!

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



www.interpartner.de

#VICTORY4WINNERS



Salonmanager Complete

Cash Box XS - Salonmanager

Apple iMac 21,5"

Bondrucker

Bluetooth Barcodescanner

Kassenlade

Data Input

Online Coaching

Vereinbare jetzt Deine persönliche Online
Präsentation mit unseren Kassen-Experten unter
09845 989 333 oder
winner@schaefer-digital.com
und sichere Dir Dein gratis iPad !!!

#VICTORY4WINNERS

VICTORY 

WINNER WEEKS

ALL-IN-WIN-
PAKET
ab **€66,-***

TSE

GoBD

DSGVO



0€ ANZAHLUNG
0% LEASING

Für die ersten
100 NEUKUNDEN
gibt es ein iPad gratis!



*alle Preise netto, zzgl. 16% MwSt.
Vollamortisationsleasing mit 60 Monaten
Laufzeit, ohne Anzahlung! Coaching auch
gegen Aufpreis vor Ort möglich!
Irrtümer und Druckfehler vorbehalten,
nur solange der Vorrat reicht.

weitere Informationen unter
www.schaefer-digital.com



Nº. 1



Nº. 2



Nº. 3



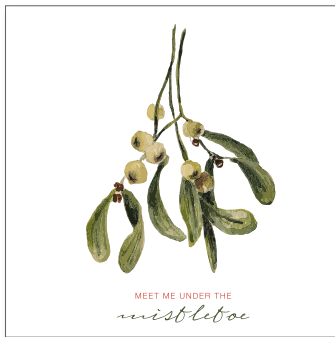
Nº. 4



Nº. 5



Nº. 6



Nº. 7



Nº. 8 Farbe wählbar



Nº. 9

WEIHNACHTEN 2020



VERSCHENKE FREUDE MIT ERFOLG FÜR DICH!

WÄHLE DEIN
LIEBLINGS-
MOTIV!

Gerade in diesem seltsamen Jahr ist es ganz besonders wichtig, an Traditionen festzuhalten.

Wir haben für Dich alles was Du brauchst um Deine Kunden an Weihnachten zu beschenken - und Dich selbst natürlich auch.

Was bringen Dir die richtigen Weihnachtspräsente:

- Weihnachtsgeschenk für Deine Kunden
- Auslastungssteigerung der weniger frequentierten Monate Januar & Februar 2021
- Umsatzsteigerung durch höhere Frequenz mit Zusatzdienstleistungen
- Forcierung der Verkaufsumsätze

KONTAKTIERE UNS!

09845/989-260

ZUKUNFT IM BLICK

Heute möchte ich mit Ihnen zusammen einen Blick in die **Zukunft** riskieren. Eines dabei ist unabdingbar, der **Nachwuchs** nämlich. Ohne diesen wird es **nicht** gehen!!! Wir wissen: Die Ausbildungszahlen sind in den letzten Jahren drastisch **gesunken**. Dieser Prozess verschärft und beschleunigt sich gerade **dramatisch**.

Die Liquidität vieler Unternehmen ist Corona bedingt **bedenklich**. Auf der anderen Seite ist die **Ausbildungsvergütung** deutlich gestiegen. Einzig große Unternehmen, wie beispielsweise KLIER, fahren das **volle** Ausbildungsprogramm, während kleine inhabergeführte Salons wegen **Personalmangel** schließen oder keine Nachfolger finden. Eine Entwicklung, die ich persönlich **bedenklich** finde, denn der Discountmarkt wird deutlich expandieren und immer mehr Familienunternehmen schwinden. Um sich im Markt von den preiswerten Lockangeboten der Discountfriseur abzugrenzen, ist eines erforderlich: **hohe Qualität**. Das betrifft die **Beratung**, wie aber auch die **fachliche** Qualifikation und den **Umgang** mit Menschen. Ein Prozess, der in vielen Betrieben (leider) bis heute nicht einmal begonnen hat. Die Ressourcen eines Friseurunternehmens sind **Menschen!**

EGAL OB KUNDEN ODER
MITARBEITER, BEIDE HABEN
EINES GEMEINSAM:
SIE WOLLEN GUT
BEHANDELT WERDEN.

Egal ob Kunden oder Mitarbeiter, beide haben eines **gemeinsam**: Sie wollen **gut** behandelt werden.

Hier kommen die Ansprüche der jüngeren Generationen ins Spiel. Besonders die Epoche der Generation Y (1985-1995) stand für **Selbstverwirklichung** auf privater und beruflicher Ebene und suchte die Work- und Life-Balance. Die erste Generation, die auch durch das Internet erzogen wurde, suchte **Antworten** auf viele Fragen. Die Autorität der Ausbilder verpuffte, wenn Antworten ausblieben, was diesen jungen Menschen den Ruf einer gewissen **Respektlosigkeit** bescherte. Sie hatten hohe Anforderungen hinsichtlich der Arbeitsbedingungen (insbesondere der Wertschätzung) und ihrer beruflichen Weiterentwicklung. Wenn der deutsche Steuerzahler heute Monat für Monat 10 Millionen € für (im Salon) arbeitsunwillige Friseur/innen ausgeben muss, dann auch wohl darum, weil zu viele Unternehmer/innen das Wort **Wertschätzung** missachten oder nicht kennen.

Die alle vier Jahre erscheinende Sinus-Jugendstudie, welche die Lebenswelten der 14- bis 17-Jährigen untersucht, zeigt jetzt ein völlig neues Bild junger Menschen. Glamour, Party und Konsum seien für diese Jugendlichen **kaum** noch wichtig. Eine neue Bürgerlichkeit hält Einzug. Bei diesen Jugendlichen stehen Werte wie **Leistung** und **Selbstverantwortung** hoch im Kurs. Dieser Entwicklungsprozess scheint sich Corona bedingt gerade zu **beschleunigen**. So werden zwangsläufig Dinge wie Wertschätzung und ein gutes psychosoziales Miteinander wieder an **Wert gewinnen**. Diese Generation wird Unternehmen, in denen dies gelebt wird, den Vorzug geben.

DARSTELLUNG

Die Zukunft gehört all denen, die gewillt sind, ihre Mitarbeiter zu **fördern, wachsen zu lassen und stark zu machen**. Transparenz und Wissensvermittlung, um **gegenseitiges** Verständnis zu schaffen, sind hier notwendig. Das sind Themen, zu welchen wir mit dem Konzept des fairen Salons Hilfestellung geben, indem wir die einzelnen Themen für Chefs und Mitarbeiter aufgearbeitet haben.

Herzlichst
René Kromholz



IN ZEITEN WIE DIESEN - AUFRUF ZUM MUT

2020. Gefühlt ist das Jahr im Juli schon 5-mal länger als **alle** anderen Jahre zuvor. Wir Friseure werden wohl Silvester einige **Raketen** steigen lassen, um die bösen Geister zu vertreiben. Bis dahin haben wir jedoch noch so **einige** Monate vor uns. In meinen Augen die **spannendsten** Monate. Bisher waren wir der Willkür ausgesetzt. Nun ist die Chance **anzupacken** und **Wunderbares** zu schaffen.

Krisen haben die Menschen schon **immer** dazu bewegt, aus der Komfortzone auszubrechen und Grandioses zu kreieren. Ein Blick zurück lohnt sich nicht mehr. Es wird sowieso **nichts** mehr so wie es mal war. Bleibt die Frage, wie die **Zukunft** aussehen soll. Nach meiner Erfahrung ist es besser, **nicht** zu retten bzw. sich auf das **Jetzt** zu fokussieren, sondern zu visionieren und **neue** Ziele zu setzen.

Als Trainer weiß ich, dass wir **nur** so erfolgreich sind, wie wir glauben erfolgreich zu sein. Unser Unterbewusstsein beeinflusst unser Handeln immer so, dass unsere Gedanken Recht haben. Klingt verwirrend? Wenn ein Läufer in einem Wettkampf das Ziel hat, nicht zu verlieren, wird er **immer** im hinteren Feld sein. Wenn das Ziel jedoch **gewinnen** ist, dann wird der gleiche Läufer im **vorderen** Feld sein und evtl. auch gewinnen.

Wenn wir uns damit auseinandersetzen, die Krise zu **überstehen**, wird es immer nur ums Überstehen gehen. Ich mag meine Gedanken dafür **nicht** verschwenden. Mein **Ziel** ist, die Krise zu **nutzen**, um meine tatsächlichen Ziele zu **erreichen**. Diese Zeit hat auch ganz viel Magie. Daher mag ich Dich inspirieren, Dich mal mit Deinen Zielen **auseinanderzusetzen**. Was willst Du? Wer willst Du sein? Wohin darf Deine Reise in der Friseurwelt gehen? Und als Inhaber eines Geschäftes kannst Du Dich das Gleiche fragen. Wer willst Du als Unternehmen sein? Wohin soll die Reise als Unternehmen gehen? Wenn Du das weißt, frag Dich, was Du dafür tun kannst und pack es an. Es macht so viel mehr Spaß, **positiv** in die Zukunft zu schauen, als der Vergangenheit nachzutrauern.

Ich plane gerade den **Umbau** meines Unternehmens. Ein neues Gewand, in dem Arbeiten unter den neuen Bedingungen Spaß macht. Es gibt derzeit **unendlich** viele Möglichkeiten, gute Finanzierungen zu bekommen. Also nutze ich die Krise für meine wirklichen Ziele! Außerdem spuken ganz viele Gedanken in meinem Kopf, wie wir zukünftig Dienstleistungen **neu** definieren und für den Gast **schöner** verpacken können.

Es gibt viel zu tun für eine neue, schöne Friseurwelt. Habt nur **Mut**, es zu tun.

Herzengröße vom Meer.
Eure Stefanie Ehrich

WEITERBILDUNG

P.S. Wer sich Gedanken um seine **Ziele** lieber in einer gemeinsamen Runde mit **anderen** Friseuren macht, wem vielleicht noch der Mut oder das Selbstbewusstsein für Veränderung fehlt, oder wer denkt, er hätte zu **wenig** Energie für all das, was kommt, **meldet** Euch einfach zum nächsten **Leichtfüsser Seminar** am 15./16.11.20 in Oberdachstetten an.



DAS NÄCHSTE
**LEICHTFÜSSER
SEMINAR**
FINDET AM
15.-16.11.2020
IN OBERDACHSTETTEN
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

SEMINARTERMINE 2020 D/CH



SEMINARE 2020

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer
06. – 08.09. in Dinkelsbühl/D
mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
01. – 03.11. in Dinkelsbühl/D

Chefseminar II

mit Stefan Dax
11. – 12.10. in Oberdachstetten/D

Führungsseminar I

mit Harald Müller
18. – 19.10. in Eich/CH
25. – 26.10. in Dinkelsbühl/D

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer
30. – 31.08. in Oberdachstetten/D
13. – 14.09. in Oberdachstetten/D
11. – 12.10. in Eich/CH
16. – 17.11. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich bzw. Torsten Kowalsky
30. – 31.08. in Siegburg/D
25. – 26.10. in Oberdachstetten/D

clever@work

mit Frank Greiner-Schwed
27. – 28.09. in Eich/CH
22. – 23.11. in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
04. – 05.10. in Oberdachstetten/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
06.10. in Oberdachstetten/D

Cut Basic

mit Thomas Müller
27. – 29.09. in Neunkirchen/D

Shiatsu

mit Petra Schnelle
12.10. in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
20. – 21.09. in Eich/CH
18. – 19.10. in Oberdachstetten/D

Leichtfüßer

mit Lisa Aceves
15. – 16.11. in Oberdachstetten/D

WEB-SEMINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
14.09. Der Leistungslohn
Wie Du Deine Mitarbeiter für ihre Leistung
nachvollziehbar entlohnst!



CYNERIE ERFAHRUNGSTREFFEN

Termin wird noch bekanntgegeben

EVENTS

NEU!

SPC-Kongress 2021

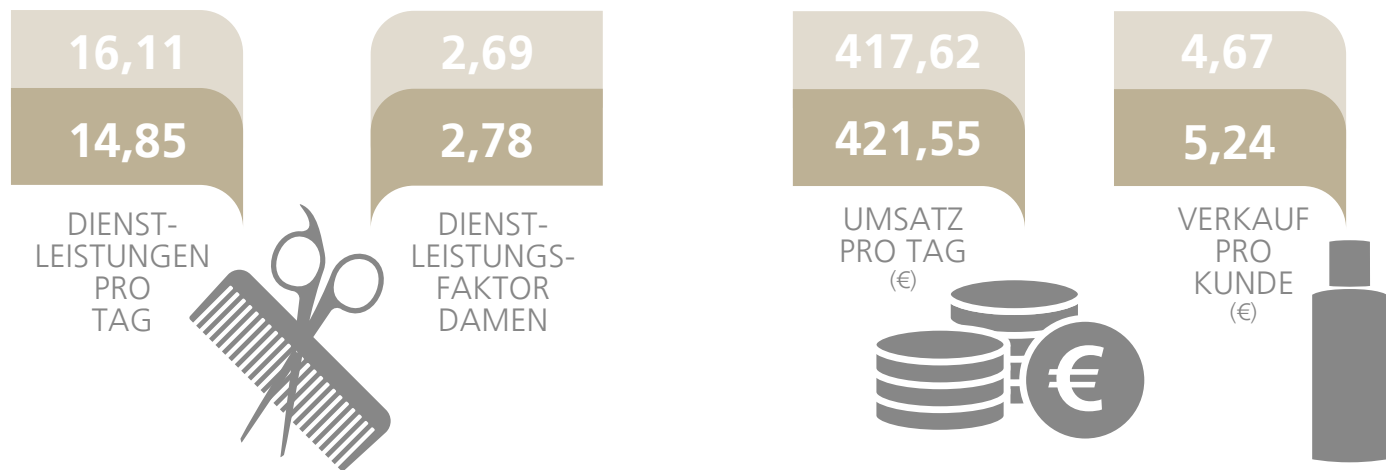
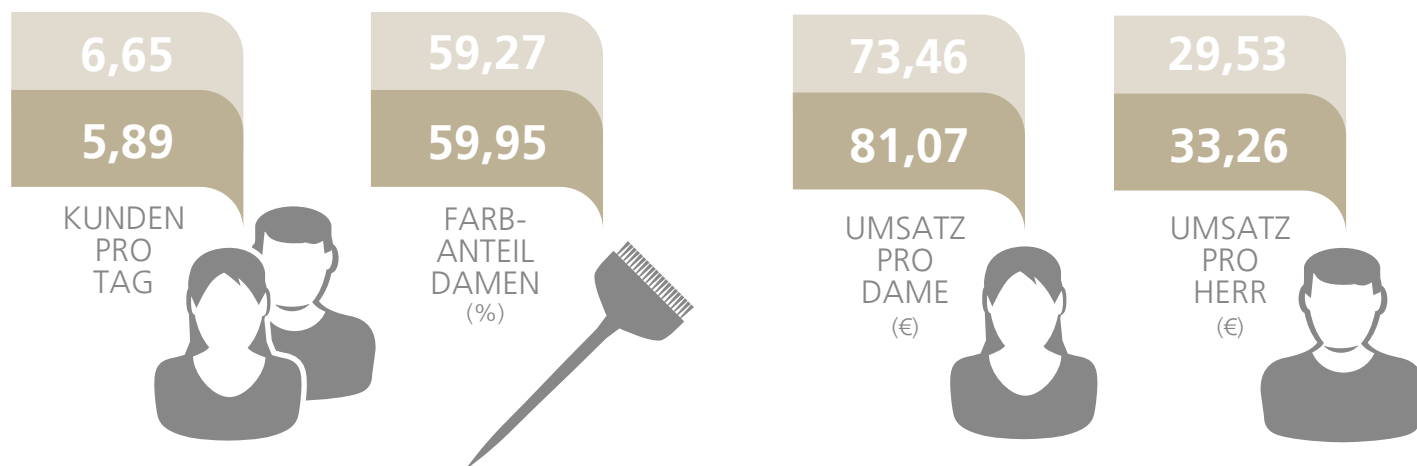
20. – 21.06. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D



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

AUSWERTUNGEN

WISSENSWERTES



JUNI '19

JUNI '20



SCHAEFER CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten

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



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

