



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
EIN LETZTES
CHEFSEMINAR

SICHTWEISEN
UND JÄHRLICH GRÜSST
DAS MURMELTIER ...

DARSTELLUNG
WIRRE ZEITEN

EIN LETZTES „ORIGINAL“- CHEFSEMINAR

KLAUS SCHAEFER BEENDET SEINE TRAINERTÄTIGKEIT

Im Profi-Sport wird sie die „**finish-line**“ genannt. Der Moment, in dem der Sportler sein letztes Spiel bestreitet und damit seine aktive Karriere beendet. Nein, nein, ich will mit **Sicherheit** noch nicht als Berater und verantwortliche Führungskraft in meinem Unternehmen aufhören, aber ich habe zumindest den Entschluss gefasst, im März 2020 mein **letztes Chef-Seminar** zu halten.

Wow! Dies ist schon ein großer Schritt, der mich auch beim Schreiben dieser Zeilen **durchatmen** und mich schon auch nostalgisch zurückblicken lässt:

In mehr als 35 Jahren habe ich wohl gut **200** Chef-Seminare durchgeführt und habe viele Friseur-Unternehmer in die richtige betriebswirtschaftliche Richtung „**geschubst**“. Arbeitet mehr im Kopf am Unternehmen als im Unternehmen an den Köpfen der Kunden!

Zumindest war dies der **Motor**, der mich über diese vielen Jahre immer wieder auf die Bühne getrieben hat. Ich wollte Bewegung in die Friseur-Branche bringen und bin auch schon ein wenig **stolz** darauf, was wir in diesen vielen Jahren **bewegt** haben. Wie lässt sich die **Qualität** eines Friseurs messen? Welche **Auslastungen** sind in der Branche machbar und wie sieht in vielen Salons die Realität aus? Wie kann man die **Effizienz** in den Unternehmen steigern?

Ich wollte aber nicht nur aufzeigen, was **nicht** stimmt, sondern den Unternehmern auch Möglichkeiten an die Hand geben, die Dinge dann auch maßgeblich zu verbessern. Aus diesem Grund habe ich mich vor über 35 Jahren – entgegen den Rat-„Schlägen“ vieler anderer – entschlossen, mich als Unternehmensberater auf nur eine Branche zu **spezialisieren**. Noch dazu

die Friseur-Branche! „Wie willst Du davon leben können?“ höre ich noch heute die damaligen Skeptiker fragen.

„If you can dream it, you can do it“ – war immer einer der wichtigsten Leitsätze, der mich nach vorne getrieben hat. Sei immer neugierig, wie es gehen kann! Wenn es einfach wäre, könnte es ja jeder! So ließ mich und uns diese **Neugier** auf Lösungen in den vielen Jahren einen Erfahrungsschatz aufbauen, der komprimiert an alle Interessierte und Teilnehmer im Chefseminar vermit-

telt wird. Ich kann mich **kaum** erinnern, dass es einen enttäuschten Teilnehmer aus den vielen Chefseminaren gegeben hat, zumindest nicht, wenn er wirklich im Rahmen der drei Tage mit Neugier und Wissensdurst viel lernen und mitnehmen wollte.

So freut es mich innerlich sehr, in diesen vielen Jahren im Rahmen meiner Seminare

vielen Unternehmern und Führungskräften viel Wissen und Qualität für ihr weiteres betriebswirtschaftliches Wirken mitgegeben zu haben. Viele der Teilnehmer durften meine Kollegen und ich auch im Rahmen einer betreuten **Mandatschaft** auf ihrem erfolgreichen Weg coachen und begleiten.

Nun war Ende des Jahres 2019 wieder unsere Planungszeit, bei der wir die Seminare des Folgejahres festlegen. Bis dato war es immer wie selbstverständlich, Termine festzulegen, doch in diesem Jahr habe ich mich nun entschlossen, **keine** Seminare mehr zu geben.

IN DIESEM JAHR
HABE ICH MICH NUN
ENTSCHLOSSEN,
KEINE SEMINARE MEHR
ZU GEBEN.

CHEFGEDANKEN

Natürlich sah ich bei meiner Verkündung in unserem Hause in einige fragenden Augen. Doch nach über 35 Jahren Seminarartigkeit sollte es mir jetzt auch zustehen, einen Schlusstrich als Trainer zu ziehen. Zumindest wurde ich noch einmal überzeugt, ein **letztes Seminar im März 2020** zu halten, was mich sicherlich auch freut, dieses Seminar bewusst durchzuführen, wie das letzte Spiel eines Profisportlers – und dann ist sie da, die „finish-line“!

Wenn Sie bei meinem letzten Seminar-Auftritt gerne dabei wären - ich würde mich freuen, mich mit einem „be – merkens – werten“ Abschluss-Seminar als Trainer zu verabschieden. Vielleicht darf ich Sie im März ja noch einmal drei Tage in die Welt der Betriebswirtschaft und der unternehmerischen Aufgabe einführen. Ich werde mit Sicherheit auch bei meinem letzten Seminartermin kein Blatt vor den Mund nehmen. **Versprochen!**

Also vielleicht bis März, ansonsten sehen wir uns hoffentlich im April bei unserem SPC-Kongress 2020 im neuen Meiser Design-Hotel in Dinkelsbühl!

Egal wann, egal wo,
ich freu mich auf Sie!

Herzlichst
Klaus Schaefer



DAS LETZTE
CHEFSEMINAR
MIT KLAUS SCHAEFER
FINDET AM
22.-24.03.2020
IN DINKELSBÜHL
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

UND JÄHRLICH GRÜSST DAS MURMELTIER

Es ist wieder mal so weit, das Jahr neigt sich dem **Ende** zu und die Vorbereitungen für einen gelungenen Jahresabschluss sind im vollen Gange. Die Gedanken und Handlungen drehen sich noch um dieses Jahr und doch steht das kommende Jahr schon wieder vor der Tür.

Die Preiserhöhung für das kommende Jahr muss **ausgearbeitet** werden, damit sie noch in diesem Jahr im Weihnachtsgeschäft zum Tragen kommt und natürlich stellt sich auch die Frage, welche Aufgaben bringt das neue Jahr für uns.

Schon das Thema **Preiserhöhung** bringt immer noch bei vielen Unbehagen ins Gemüt, denn was werden die Kunden sagen und wieviel ist noch gut. Fragen, die verständlich sind und die sich jedes Jahr aufs neue stellen. Aus Erfahrung heraus, zieht jede Preiserhöhung auch **Veränderungen** nach sich, doch immer in dem Maße, dass sie bei begeisternder menschlicher Leistung **nicht** bemerkbar ins Gewicht fällt.

Nach der ersten Entscheidung für das kommende Jahr kommt schon die zweite. Denn die **Planung** steht schon wieder an. Viele Kollegen freuen sich auf diesen Schritt, weil es ihnen eine **Sicherheit** gibt. Manche denken sich, wozu planen, wenn doch alles anders kommt. Ja, manchmal kommt es anders als gedacht und doch darf man im Nachhinein feststellen, dass die Planung bei allen Begebenheiten so eine Art Segel im Wind war, an dem man sich **orientieren** konnte und somit die Richtung nicht aus den Augen verlor.

Was muss nun also alles **geplant** werden?

Es beginnt wohl mit der Frage, mit welchen **Mitarbeitern** gehe ich ins nächste Jahr? Möchte ich mein Team **erweitern**, Friseure, Assistenten, eine Rezeptionistin oder Auszubildende? Vollzeit oder Teilzeit, welche Wochentage etc.? Als nächstes natürlich auch, welche **Umsätze** soll jeder Mitarbeiter im Jahr, pro Monat, pro Tag erwirtschaften? Bei Damen, Herren, Kindern, in der Kosmetik oder im Verkauf? Wie viele **Kunden** soll jeder bedienen

usw.? Wenn ich die Umsätze habe, ist natürlich noch die Frage der **Kosten** und damit des Ergebnisses zu klären.

Welche Kosten kommen auf mich zu, gibt es Bedarf an **Verschönerungen** im Salon, will ich meinen Salon erweitern, neue **Plätze**? Wieviel **Material** brauche ich für den geplanten Umsatz und ist der Materialeinsatz mit den Preisen und den Richtzeiten für die Dienstleistungen abgeglichen?

Wie sieht meine **Weiterbildungsstrategie** aus, welcher Mitarbeiter benötigt welche Weiterbildung und was kostet dies im Einzelnen? Wie sieht meine **Werbestrategie** aus, welche Aussagen will ich treffen, welche Medien will ich bedienen und was plane ich für welchen Monat oder welches Ereignis?

Ja richtig, dann gibt es noch die **Arbeitszeitplanung**, die **Urlaubszeitplanung**, die **Notfallplanung**, vielleicht noch die **Karriereplanung** ...

Es gibt also jede Menge zu planen und doch weiß man nicht, ob und was am Ende wirklich herauskommt. Doch eines ist klar, wenn ich all diese Dinge **nicht** plane, weiß ich rein gar nichts! Das wäre so, als ob ich ein Team in einen **Wettbewerb** schicke, ohne ihnen vorher gesagt zu haben, worum es in diesem Wettbewerb geht, wer mit wem zusammenspielen soll, was überhaupt das **Ziel** und der **Sinn** dieses Wettbewerbs ist. Natürlich findet auch ein blindes Huhn mal ein Korn. Doch überleben oder sogar gut leben kann es davon nicht.

Doch genau darum geht es doch im Leben, glücklich zu sein und gut leben zu können und zwar nicht nur der Chef, sondern auch alle Mitarbeiter, die **gemeinsam** diese **Planung** umsetzen.

Doch wenn es **keine** Planung gibt, was genau soll das Team dann umsetzen und wie kann man ein **Ziel** erreichen, wenn man es nicht hat! Wenn ich den Gedanken an das Ziel nicht habe, wenn ich dementsprechend keine **Emotion** für dieses Ziel habe, wie soll dann eine Handlung dahingehend erfolgen?

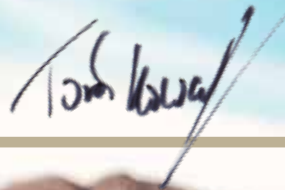
Bitte mach **unbedingt** eine Planung, nimm Dir für die Planung

genügend Zeit, überdenke und überlege auch gemeinsam mit Deinen Mitarbeitern und dann entwickle Deine **Ziele** für das kommende Jahr!

Bleibe am Ende aber auf jeden Fall gesund!

Herzlichst

Torsten Kowalsky



RUBIN bei chemisch veränderter Haarstruktur



Shampoo

Kur

Balsam

Leave In

Der Rubin ist der Stein der Sonne.

Seine Aktivität und die damit verbundenen intensiven Gefühle beleben, verjüngen und helfen, sich Zeit für sich selbst zu nehmen.

Die Rubin-Pflege-Serie gibt dem chemisch belasteten Haar die Lebendigkeit zurück, die es zuvor verloren hat. Die Rubin-Produkte enthalten Panthenol, Aloe Vera und Seesalz-Proteine für mehr Feuchtigkeit und sorgen für die optimale Kräftigung des Haares.

Die Belohnung für das Haar: Lang anhaltender Glanz und strahlend schöne Farben. Ein echter Jungbrunnen für strapaziertes Haar.



AGB

ALLGEMEINE GESCHÄFTS- BEDINGUNGEN FÜR FRISEURSalONS

RECHTSWELT

Warenverkehr und Dienstleistungen sind entweder in Verträgen oder aber in sogenannten Allgemeinen Geschäftsbedingungen, kurz **AGB** geregelt. Nur in der Friseurbranche arbeiten die wenigsten Salons mit solchen AGB. Dabei fordert **gerade** der Dienstleistungsbereich **klare** Regelungen.

AGB sorgen dafür, dass einerseits Ansprüche der **Kunden** an den Salon, als auch Ansprüche des **Salons** an seine Kunden, formuliert sind, und eine **rechtliche** Grundlage bilden. Neben anderen, grundsätzlichen Themen, müssen die AGB **zwei schwierige** Bereiche abdecken:

- Den **gesamten** Reklamationsbereich der Kunden, also einerseits die Frist für eine Reklamation, sowie das Recht auf Nachbesserung durch den Salon und natürlich auch den Ausschluss von Reklamationen in bestimmten Fällen.
- Den **Schadensersatzanspruch** des Salons gegenüber Kunden, welche einen fest vereinbarten Termin ohne Ankündigung nicht wahrgenommen, oder aber zu kurzfristig abgesagt haben. Bei diesem Punkt kann sich jeder Salon sein eigenes Verhalten aussuchen und in den AGB festlegen.

Wir haben uns die **Mühe** gemacht und eine **Grundform** solcher AGB entwickelt, weil wir der Meinung sind, dass auch ein Friseursalon eine **rechtliche** Regelung in seinem Kundenverkehr braucht.

ALLEN FRISEUREN IN
DEUTSCHLAND WERDEN WIR
DIESE AGB NACH
ANMELDUNG ZU UNSEREM
NEWSLETTER
(UNTER [WWW.SCHAEFER-
CONSULTING.COM](http://WWW.SCHAEFER-CONSULTING.COM))
KOSTENFREI ZUSENDEN.

Allen Friseuren in Deutschland werden wir diese AGB nach Anmeldung zu unserem Newsletter (unter www.schaefer-consulting.com) kostenfrei zusenden und ihnen auch **empfehlen**, wie diese an die Kunden weiterzugeben sind. Denn, dass der Kunde die AGB kennt, ist die **Voraussetzung** für die Gültigkeit im Ernstfall.

Herzlichst
Bernd Werner und Torsten Kowalsky

KASSE

VICTORY 

Intuitiv zu bedienen, sicher und günstig

Aus gutem Grund ist die neue Victory Salonkasse der Trendsetter. Victory ist eine Welt voller Möglichkeiten und Lösungen. Künftig managt die Kasse den Salonablauf vollautomatisiert. Dabei ist sie leicht und intuitiv zu bedienen. Zeiterfassung, Mitarbeiterverwaltung, Buchhaltung, Warenwirtschaft, Statistik und Marketing laufen von fast ganz allein. Mit dem Victory Full Service Center bist Du zu 100% entlastet.



Parkplatz

Kunden werden boniert und zum Bezahlen geparkt.

Avatar

Jeder gestaltet schnell und individuell seinen eigenen Avatar.

Userinterface

Intuitive Menüführung, so einfach zu bedienen wie ein Smartphone.

Tagesabschluss

Revisionsicher und einfach so bist Du schnell im Feierabend.

Dashboard

Dashboard mit den wichtigsten Auswertungen und Statistiken.

KASSE
monatlich, ab
33,- €*

Kunden Check-in

DSGVO-konform werden die Daten vom Kunden, z.B. via Tablet, selbst eingegeben. Der Kunde unterschreibt digital und Du bist auf der sicheren Seite.

Check-in & out

Schnelles An- und Abmelden der Mitarbeiter inkl. gesetzeskonformer Zeiterfassung.

Shortcuts

Einfaches und schnelles Bonieren, Parken und Kassieren.



Kassieren

Easy und schnell kassieren, egal ob bar, mit Karte oder Gutschein.

Kundenkartei

Rezepturen, Laufzettel und Notizen auf einen Blick.

* Laufzeit: 60 Monate - zzgl. 19% MwSt. - Angebote, solange der Vorrat reicht - Abbildungen können abweichen
Preise für Kasse & Kalender gelten nur in Verbindung mit dem Abschluss eines Victory-Supportvertrags

SOCIAL-MEDIA-PAKET 2020



AB DEZEMBER
2019
ERHÄLTlich



OHNE SOCIAL-MEDIA GEHT GAR NICHTS MEHR.

Wenn Du jetzt denkst: „Ich weiß doch gar nicht, was ich immer posten soll!“, dann haben wir hier die Lösung für Dich:

Die Schaefer Graphics hat das komplette nächste Jahr für Dich schon vorbereitet!

Für jeden Monat warten auf Dich viele Posts zu den verschiedensten, interessanten Tagen und Anlässen des Jahres.

Egal ob Du hauptsächlich auf Facebook, Instagram oder auf beiden Kanälen mit Deinen Kunden kommunizierst - unsere Posts passen überall.

Also nutze doch jetzt Deine Chance, gut vorbereitet ins neue Jahr zu starten und bestelle unser Social-Media-Paket!

Immer den richtigen Post zur richtigen Zeit!

JETZT VORBESTELLEN!

ERST 1, DANN 2, DANN 3, DANN VÜR – ES LIEGT EIN GESCHENK HINTER JEDER TÜR!



An jedem Advents-Sonntag finden Sie eine Überraschung auf der Facebook- und Instagram-Seite von Interpartner.

Freuen Sie sich auf unseren Weihnachtsmann. Er hält vier besondere Geschenke für Sie bereit.

#Lieblingseinrichte

WIRRE ZEITEN

Da erreicht mich der **Hilferuf** eines Obermeisters: „Hier eröffnet eine gelernte **Industriekauffrau** einen Salon. Wir haben die HWK aufgefordert **einzuschreiten**, da keine Eintragung in die Handwerksrolle oder eine Ausbildung im Friseurhandwerk vorliegt. Antwort der HWK: Sie **darf** ihren „Friseurladen“ betreiben, sogar mit einem Eintrag in der Handwerksrolle. „Auch wenn **kein** Meister angestellt ist, eine **kleine** Prüfung bzw. ein Fertigungsnachweis reicht“.

Da ist meine Friseurinnung Düsseldorf, die mit ihrem Engagement beim Zugang von Nicht-EU-Bürgern in den Friseurmarkt neue Maßstäbe setzt und damit einen **Shitstorm** erntet. Ausgelöst von Friseuren, welche von den seit 2012 geltenden Gesetzen noch **nie** gehört haben. Der **Wert** des deutschen Meisters als Non plus Ultra in Gefahr! Die Google Suche: „Meisterbrief kaufen“ liefert über **120.000 Ergebnisse**. In den Internet Foren fragen diese Meister, wieviel Urlaub den Mitarbeitern zusteht, kennen weder Kündigungsfristen noch tarifliche Regelungen. Von Führung und BWL mal ganz zu schweigen. Auch der Begriff des **ehrlichen** Handwerks wird strapaziert. Da sehen sich die steuerbefreiten Kleinunternehmer mit dem Vorwurf der Kassenmanipulation **konfrontiert**. Gleichzeitig kommen fast 70% der steuerzahlenden Unternehmer über einen Jahresumsatz von 100.000 € nicht hinaus – der Wella Betriebsvergleich weist ihnen einen monatlichen Gewinn von knapp 1.000 € aus.... merkt Ihr was?

DER STEUERZAHLER
ZAHLT ÜBER
6.000.000 € PRO
MONAT, UM
ARBEITSLOSE
FRISEURINNEN ZU
UNTERSTÜTZEN.

Da müssen Betriebe **schließen**, weil Mitarbeiter fehlen. Rund 50% der Azubis flüchten aus Gründen, die **nichts** mit Bezahlung zu tun haben, in andere Berufe. Auf der anderen Seite zahlt der Steuerzahler über 6.000.000 € pro Monat, um **arbeitslose** Friseurinnen zu unterstützen. Diese bekommen Stellen vorgeschlagen, bewerben sich aber nicht. Sanktionen?

„Nein, das dürfen wir nicht...“ sagt der Sachbearbeiter. **Schlimmer** noch: „Sie wissen doch ... die haben doch keine Zeit – die arbeiten doch alle...!“ . **Erstaunlich** die Reaktionen hierzu im

Netz: **keine** Verwunderung, dafür weitgehendes Verständnis für die **schwarzarbeitenden** Friseure/innen. Das Lohn-Niveau ist schuld und natürlich: die **Gier** der Chefs. Unverständnis, Unwissenheit und Vorurteile **prägen** diese Situation. Bei der Geburt meiner Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ war genau DAS meine Befürchtung. Jeder gegen Jeden, Schuld sind ohnehin die anderen.... alle fordern Veränderung, aber

keiner tut was. Wer im Markt steht, der geht ... aber vielleicht ist grad das die Chance **derer**, die immer schon ehrlich und fair im Markt agiert haben.

Bleiben Sie sich und Ihrer Unternehmensphilosophie **treu** – auch wenn die Zeiten oftmals wirr und chaotisch erscheinen, das wünscht Ihnen herzlichst,
Ihr René Krombholz



DARSTELLUNG



GÖNN' DIR ZEIT

Das ganze Leben **pulsiert**. Es gibt Hochs & Tiefs, Weite & Enge, Anspannung & Loslassen, Anstrengung & Belohnung, traurig & freudig, fleißig & faulenzertisch. Es gibt immer **zwei** Pole im Leben. Und wir können **nicht** von einem direkt zum nächsten hüpfen. Wenn wir von einer Sache zur nächsten hetzen, können wir weder die eine noch die andere wirklich **wahrnehmen** und **genießen**. Es gibt immer einen gewissen Raum dazwischen. Und dieser Raum dazwischen ist einerseits **nichts** und irgendwie doch **alles**. Wenn sich zum Beispiel zwei Menschen begegnen, wirkt die **Energie** zwischen den Menschen und entscheidet über Sympathie oder Antipathie. Wenn man ein Buch liest, bekommt es nur durch die Räume **zwischen** den Wörtern Sinn, also durch die Bedeutung, die **Du** den Wörtern gibst. Erst durch einen gewissen Raum **dazwischen** kann wieder **Neues** entstehen, können wir kreativ sein und neue Ideen entwickeln. Das heißt, der Raum dazwischen gibt dem Leben eine gewisse **Balance**. Wenn dieser Raum aus irgendwelchen Gründen zugestellt oder undurchlässig ist, **kippt** das Gleichgewicht und gerät außer Balance. Und wenn wir außer Balance geraten, dann werden wir **krank**. Sei es Kopfschmerzen, Müdigkeit, Trägheit oder einfach Unwohlsein.

Ich will Euch daran erinnern, auch mal Pausen, Ruhe sowie Zeit der Stille einzuplanen, einfach mal zu **entschleunigen** - Raum zwischen den Mahlzeiten zu lassen, Raum zwischen Terminen, Raum im Prozess einer Entscheidung, Raum in der Beziehung zu anderen Menschen.

Sobald es nämlich irgendwo zu **eng** wird, z.B. in unserem Magen, in unseren Gedanken, in unserem Kalender, in unserer Wohnung oder in unserer Partnerschaft, fühlen wir uns **unwohl** und wir beginnen zu **leiden**.

Gönnen wir uns Zeit und Ruhe, kehren wir zu uns **selbst** zurück und werden nicht von außen, von Terminen, von anderen Menschen oder äußeren Umständen gesteuert und getrieben. In der Ruhe können wir auch wieder die Stimme unseres **Herzens** hören, was im geschäftigen Alltag häufig untergeht. Wir „funktionieren“ nur noch und vergessen, für was wir eigentlich **wirklich** brennen.

„Man hört nur mit dem Herzen gut“ ist ein ganz berühmter und ganz wahrer Satz aus dem Buch „Der kleine Prinz“ von Antoine de Saint Exupéry, den wir uns **öfter** ins Gedächtnis rufen sollten. Und Johann Wolfgang von Goethe meinte einst: „Welch himmlische Erfindung ist es, seinem Herzen zu folgen!“.

Und um dem **Herzen** folgen zu können, braucht es **Pause** vom Stress, müssen wir in **Kontakt** mit uns sein und unser **Herz** öffnen anstatt es zu verschließen. Wenn es eng im Herzen ist, entsteht Leid. Wenn es weit und offen ist, entsteht Leichtigkeit und Freude. Und nur dann können all die **schönen** Gefühle wie Liebe, Freude und Glück fließen. Vor allem die **Liebe** nährt uns und schenkt uns ein erfülltes Leben. Was wir mit Liebe betrachten, finden wir schön. Was wir mit Liebe tun, gelingt uns.

Deshalb: Gönn Dir Zeit für Dich, gönn Dir Pausen und hör auf Dein Herz. Nur wenn es **Dir** gut geht, kannst Du Dich auch gut um andere kümmern.

Nur durch den Raum dazwischen kann man den Fluss des Lebens in sich aufnehmen. Wie eine Seeanemone im Meer: Nur durch den Raum zwischen ihren Armen, kann sie im Wasser hin und her gleiten, in Balance sein, lebendig sein.

Und vergiss **nicht**: Deine Seele geht **immer** zu Fuß. Egal, ob Du mit dem Flugzeug, dem Auto oder dem Fahrrad durchs Leben gehst. Die Seele geht immer zu Fuß, d.h., es braucht alles seine Zeit, es braucht alles auch seinen Raum dazwischen!

Wenn Du Lust hast auf zwei Tage nur für Dich, Energie tanken, Selbstbewusstsein stärken und Dich von Energieblockaden befreien willst, dann lade ich Dich herzlich ein zum nächsten

LEICHTFÜSSER
MIT LISA ACEVES
16.-17.02.2020
IM NEUEN
MEISER DESIGN
HOTEL
IN DINKELSBÜHL
JETZT ANMELDEN!
09845/989 100

Dort lassen wir es uns richtig gut gehen, kommen zur Ruhe und gehen gemeinsam auf eine Reise zu uns selbst.

Mehr Infos erhältst Du unter www.leichtfuesser.de.

Ich freue mich auf Dich.

Herzlichst

Lisa Aceves

EUER HERBSTSEMINAR IN KALABRIEN

QUERDENKEN – INSPIRATION - NETWORKING

Stell Dir vor, Du könntest **unsterblich** sein! Würdest Du ja dazu sagen? Ja, genau so katapultierte uns Referent **Harald Müller** an seinem „Tag der Zukunft“ mit einem Satz in eine ganz **neue** Gedankenwelt. Gar nicht so leicht zu beantworten, oder? Da tauchen Gedanken auf, wie beispielsweise „Was ist mit dem Alterungsprozess?“, „Sind meine Lieben auch unsterblich?“, „Was ist dann noch der Sinn meines Lebens?“, „Wird das irgendwann langweilig?“, „Werde ich meinen Beruf ewig ausführen?“. Oder können wir Menschen durch diese Superfunktion und das dadurch angesammelte Wissen und die Erfahrungen viel mehr im Leben erschaffen und erreichen - sowohl für uns selbst als auch für die Menschheit? Was könnte in der Zukunft auf uns zukommen? Wie ändert sich die Gesellschaft und welche Entscheidungen stehen eventuell in gar nicht allzu langer Zeit bevor? Harald gewährte uns Einblicke in teilweise **unvorstellbare** Prozesse, an denen derzeit für unsere Zukunft geforscht wird. Auch das bedingungslose Grundeinkommen als eine mögliche Option in der Zukunft wurde von **allen** Seiten beleuchtet. Voller Staunen wurde diskutiert und tiefgehende Gedanken in der Runde ausgetauscht. Mal eine ganz andere Art der Inspiration, die einerseits etwas befremdlich wirken kann, aber in diesen Zeiten des gesellschaftlichen Umbruchs **durchaus** berechtigt und **notwendig** ist, um auch die Chancen für Entwicklung sehen zu können.

Referentin **Lisa Aceves** entführte die Teilnehmer in ihrem Seminar auf eine ganz andere Art und Weise in eine „andere“ Welt. Mit Yoga, Atemübungen und Meditation stimmte sich die Gruppe auf einen ruhigeren, herzöffnenden Tag ein, bei dem es darum ging, in diesen schnelllebigen und oft anstrengenden

Zeiten den Kontakt zu sich **selbst** und zum **Herzen** zu behalten und sich nicht im Außen zu verlieren. Sie gewährte Einblicke in die aktuelle **Glücksforschung** und zeigte auf, welche Dinge erwiesenermaßen zum eigenen Wohlbefinden beitragen und wie man mit ganz **einfachen** Übungen, die eigene Zufriedenheit steigern kann bzw. besser mit Stress umgehen kann. Vor allem die Übung des Dankbarkeitsbriefes hat viele im Herzen berührt und eine ganz besondere Energie im Raum erschaffen. Im Mittelpunkt der Seminartage von **Klaus Schaefer** stand



das Thema „Standpunkte“. Er klärte auf, wie wichtig es sei, **eigene** Standpunkte zu haben und auch zu vertreten, damit sich das Umfeld bzw. das Team orientieren und auch mit dem/n Unternehmer/n identifizieren kann. Er inspirierte die Teilnehmer, eine **eigene** Unternehmensphilosophie zu entwickeln und vor allem auch zu leben. Das Ausfüllen des 22-Punkte-Protokolls brachte die Teilnehmer zum Nachdenken über die **eigenen** Werte, welche Bedeutung wir einzelnen Werten geben und wie sie sich auch im Laufe des Lebens verändern können. Eine



gegenseitige Einschätzung brachte Aufschluss über Motive und Einstellungen im Team und war **ideale** Gesprächsgrundlage für die Weiterentwicklung im Team.

Der wunderschöne, funkelneue **Club Aldiana** in Kalabrien war der perfekte Ort, um die Seele baumeln zu lassen, Entspannung zu finden, sich kulinarisch verwöhnen zu lassen oder sportlich zu betätigen.

DIE FRISEURTEAMS SCHÄTZTEN VOR ALLEM DIE GEMEINSAME ZEIT - BEI SOMMER, STRAND UND SONNENSCHNEIN - DIE GENUTZT WURDE, UM DEN TEAMSPIRIT ZU STÄRKEN UND NEUE IDEEN FÜR DEN SALON ZU ENTWICKELN. FÜR BEIDES IST IM NORMALEN ALLTAG MEIST ZU WENIG ZEIT.

Eine gelungene Mischung aus drei ganz unterschiedlichen Seminarteilen, eine so wundervolle Gruppe an Herzensmenschen, die sich untereinander austauschten und gegenseitig inspirierten, und einem Verwöhnprogramm auf höchstem Niveau machten das **Herbstseminar 2019** der Schaefer Academy zu einem **wunderschönen** Erlebnis.

Wir bedanken uns für Eure Teilnahme und freuen uns auf das nächste Mal.

Herzlichst
Klaus Schaefer
Harald Müller
Lisa Aceves

SEMINARTERMINE 2019/2020 D/CH



SEMINARE 2019

Chefseminar II

mit Stefan Dax

01. – 02.12. in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele

18. – 19.11. in Oberdachstetten/D

SEMINARE 2020

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer

22. – 24.03. in Dinkelsbühl

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer

02. – 03.02. (Ort noch offen)

09. – 10.03. in Oberdachstetten/D

15. – 16.03. in Eich/CH

Cut Basic

mit Andre Leddermann

15. – 17.02. in Rostock/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele

15. – 16.03. in Oberdachstetten/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky

17.03. in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves

29. – 30.03.2020 in Oberdachstetten/D



Leichtfüßer

mit Lisa Aceves

16. – 17.02.2020 in Oberdachstetten/D

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky

18.11. zum Thema „Kundenbegeisterung“

mit Harald Müller live aus Oberdachstetten.



EVENTS

SPC-Kongress 2020

26. – 27.04.2020 in Dinkelsbühl

Willst Du unsere gesamten Seminartermine
für 2020 im Überblick behalten?

Dann fordere unseren Seminarkalender
einfach bei uns ab.

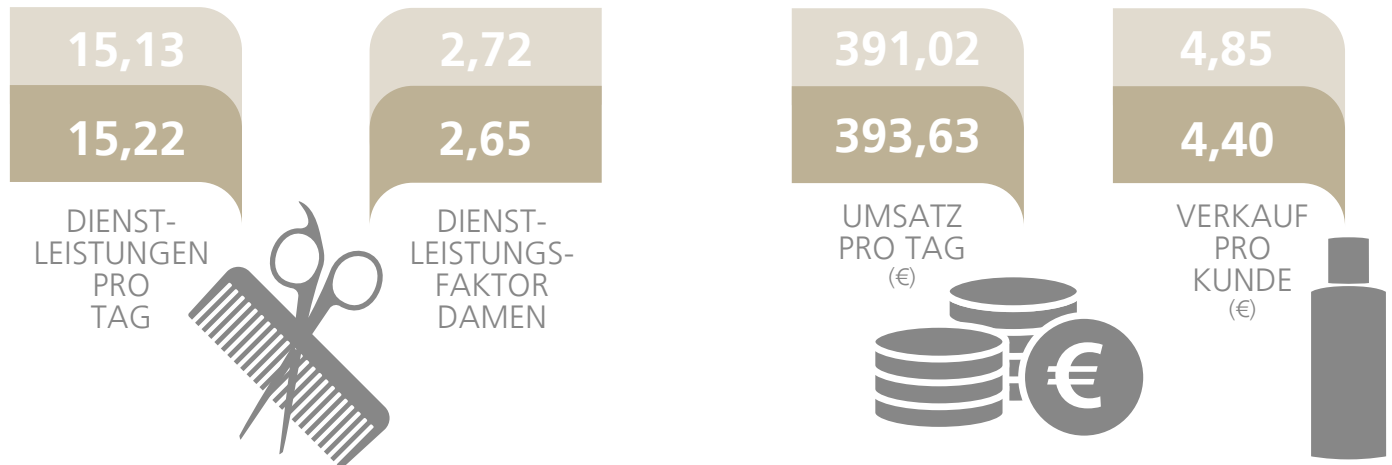
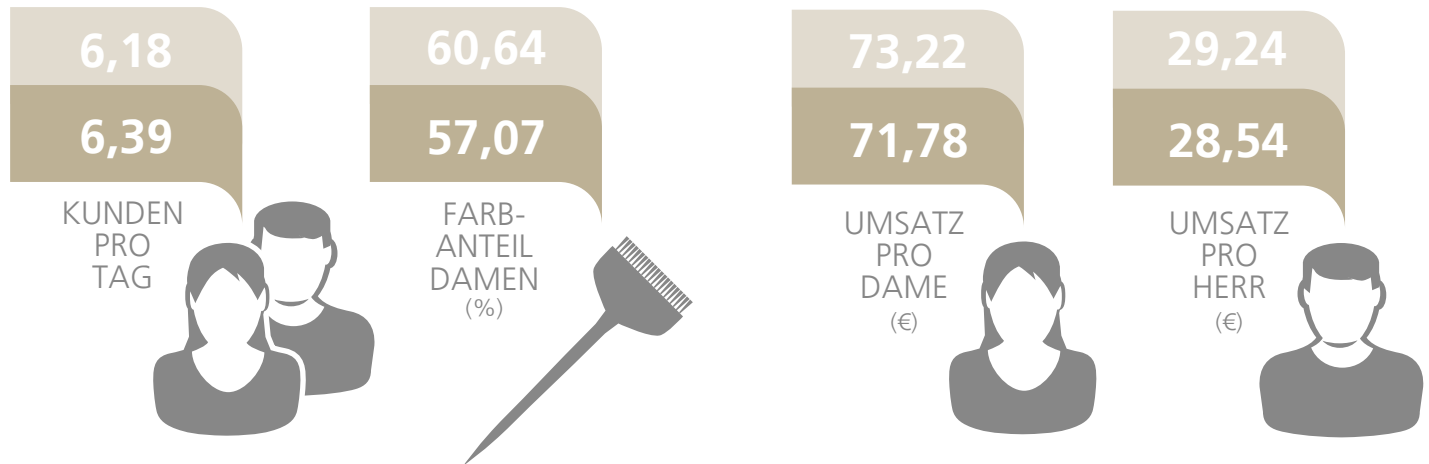
UNSER
SEMINAR-
KALENDER

JETZT ANFRAGEN

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

AUSWERTUNGEN

WISSENSWERTES



SEPTEMBER '18 ■ SEPTEMBER '19 ■



SCHAEFER
CONSULTING

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



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

