

EINBLICK

GHEEGEDANKEN
WER A SAGT,
MUSS AUCH B SAGEN!

SICHTWEISEN
EINE BÜHNE
FÜR DICH

DARSTELLUNG
VISIONEN

„WER A SAGT, MUSS AUCH B SAGEN!“

Oder auch: **Wer Verantwortung will, darf sich vor den Konsequenzen nicht scheuen!**

Viele Menschen wünschen sich gerne Verantwortung! Wenn ihnen diese aber ermöglicht wird, scheuen sie sich vor den Konsequenzen ihres Handelns. Dabei sagt schon eine alte Weisheit: „Wer A sagt, muss auch B sagen!“. Doch sowohl im zivilen Leben als auch in der beruflichen Praxis erlebe ich immer wieder, dass Menschen **die Konsequenzen** für ihre Entscheidungen und ihr Handeln oft meiden oder andere Schuldige für das Versagen suchen. Ich finde es toll, dass wir in unserem Land die Freiheit haben, unsere Meinung kundzutun und Entscheidungen treffen zu können, aber ich würde mich auch freuen, wenn diese Menschen die Konsequenzen aus ihren Entscheidungen und ihrem Handeln dann auch genauso bereitwillig auf sich nehmen.

Hierzu einige Beispiele:

- Ein früherer Mitarbeiter unseres Hauses hatte wieder einmal einen Fehler begangen, der uns mehrere Tausend Euro kostete. Vollmundig saß er in meinem Büro und sagte: „Herr Schaefer, dafür übernehme ich die Verantwortung!“ Meine Antwort: „Ich finde, diesmal machen wir es **einmal umgekehrt**: Ich übernehme die Verantwortung und Sie zahlen!“.

Es sagt sich nun mal leicht dahin, dass man die Verantwortung übernimmt, doch wenn es dann wirklich um die finanzielle Verantwortung geht, sieht die Welt oft anders aus. Natürlich hat den finanziellen Schaden auch in diesem Falle die Firma getragen, aber ich kann Ihnen nur raten, Ihren Mitarbeitern in

einer ähnlichen Situation **das Gefühl zu vermitteln**, wie es sich anfühlt, die finanziellen Folgekosten selbst zu tragen. Dies ist ein sehr hilfreiches Vorgehen, welches dazu beitragen kann, dass der eine oder andere Mitarbeiter **zukünftig achtsamer** bei der Ausübung seiner Tätigkeiten vorgeht.

- Natürlich darf jeder Mensch selbst entscheiden, ob er sich impfen lassen möchte oder nicht. Dies will ich auch niemandem vorschreiben. Ist es dann aber auch nicht erlaubt, nach den Konsequenzen seines Handelns zu fragen? Warum soll die **Allgemeinheit dafür zahlen**, wenn der Nicht-Geimpfte sich immer wieder testen lassen müsste? Wer soll die Kosten für einen wochenlangen Aufenthalt, eventuell sogar auf der Intensivstation, in einem Krankenhaus übernehmen? Hier fällt mir auf, dass viele Menschen die **Freiheitsrechte** in einer Demokratie **einfordern**, dann aber gerne die individuelle Freiheit bei der Begleichung der Rechnung verweigern wollen.
- Bankmitarbeiter, die in einer Bank arbeiten, die nur mittels staatlicher Subventionen wirtschaftlich überleben kann, fordern ihre Boni ein, die ihnen laut ihrer Arbeitsverträge zustehen. Wie ist dies moralisch vertretbar? Die gleichen Mitarbeiter, die zum Teil als Manager für die Misswirtschaft der Bank verantwortlich waren und nicht wie jeder Einzelunternehmer finanziell dafür geradestehen müssen, fordern nun auch noch **Boni**, die sie **nicht** aufgrund ihrer erfolgreichen Arbeitsleistung **erzielt** haben, ein.
- Wer bezahlt im Salon den **entgangenen Umsatz**, wenn der Mitarbeiter günstigere Preise von den Kunden verlangt

CHEFGEDANKEN

oder Dienstleistungen einfach **nicht abkassiert**? In der Regel wird darüber nicht gesprochen und normalerweise kommt für die Ausfälle das Unternehmen auf. Aber was wäre, wenn der Mitarbeiter selbst die **finanzielle Haftung übernimmt**? Schließlich hat er ja die Preise ohne Absprache mit der Führung verändert. Spannend ist, wenn die Mitarbeiter die finanzielle Verantwortung übernehmen müssen und es dann an den eigenen Geldbeutel geht. Dies lässt den Mitarbeiter stundenlang nicht mehr in Ruhe. Wird es jedoch von der Firma übernommen, ist es schon nach fünf Minuten vergessen.

Ein Mitarbeiter hat um 18 Uhr Feierabend, eine Kundin betritt den Salon um 17:15 Uhr, um noch einen Haarschnitt zu bekommen. Der Mitarbeiter verweigert die Kundin, da im Salon mit 60 Minuten terminiert wird und er ja dann Feierabend hat. Der Umsatz für den Haarschnitt fällt einfach aus, aber dennoch erwartet der Mitarbeiter, dass er für die 45 Minuten, in denen er jetzt keine Kunden bedient, **trotzdem** seinen Stundenlohn erhält. **Warum?**

All dies kann ich nicht nachvollziehen. Wenn ich Entscheidungen treffe, ist es meine Aufgabe und meine Verantwortung, auch dafür gerade zu stehen. So wurde ich erzogen und so funktioniert mein moralisches Weltbild. Betrachtet man die aufgeführten Beispiele, ist es mit **dieser Verantwortung und dem Tragen von Konsequenzen oft nicht weit her**. Am Ende muss ich mich nicht nur anderen gegenüber verantworten, sondern vor allem auch meinem Spiegelbild, welches ich jeden Abend betrachte.

Ich selbst habe 10 Semester studiert, was damals pro Semester mit rund 50.000,- DM von der Gemeinschaft getragen wurde. Demnach stand ich gegenüber der Gemeinschaft in der Schuld, dies auch wieder zurückzugeben. Ich denke, ich habe dies mit Zins und Zinseszins zurückbezahlt.

Ich wünsche Ihnen viele Mitarbeiter, die wirklich Verantwortung übernehmen!

Herzlichst
Klaus Schaefer



„WIR BIETEN DIR DIE BÜHNE – WAS DU DARAUSS MACHST, IST DIR ÜBERLASSEN.“

... war einer der ersten Sätze, die mir Klaus Schaefer mit auf den Weg gegeben hat, als ich vor **9 Jahren** bei Schaefer & Partner begonnen habe. Ehrlicherweise wusste ich damals noch nicht wirklich, was er mir damit sagen wollte und wie dieser Satz mich noch begleiten würde - aber dazu später mehr.

Zunächst einmal möchte ich mich kurz vorstellen: Mein Name ist **Stefanie Schäfer-Dax**, wobei ich mich an das „Dax“ in meinem Namen selbst noch gewöhnen muss, da es noch relativ „frisch“ ist. Sozusagen bin ich das wahrgewordene Schaefer & Partner 😊.

Vor 9 Jahren stand ich kurz vor der Beendigung meiner Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement im öffentlichen Dienst und habe mir selbst immer und immer wieder die Frage gestellt, „Ist dieser Beruf, in dieser Firma, mit diesen Kollegen, wirklich das, was du für immer machen willst?“. Und sind wir doch mal ehrlich: Kennen wir nicht **alle** solche Situationen? Situationen, in denen wir zweifeln, in denen wir unglücklich sind und eher „Dienst nach Vorschrift“ machen, als mit **Spaß** und **Freude** jeden Tag auf die Arbeit zu gehen? Und nun liegt es an **uns** selbst. Entweder haben wir den **Mut** für eine Veränderung oder wir akzeptieren die Situation so wie sie ist, dürfen uns aber im Nachhinein auch nicht darüber beschweren.

Und ab **diesem** Moment, in dem ich für **mich** eine Entscheidung getroffen habe, änderte sich meine berufliche Situation ziemlich **schnell**. Zwei Wochen später war mein erster Arbeitstag bei Schaefer & Partner als Beraterassistentin im Team Harald Müller.

Und nun kommen wir auch wieder zu meinem ersten Satz „Wir bieten Dir die Bühne – was Du daraus machst, ist Dir überlassen.“ Denn in 9 Jahren Schaefer & Partner habe ich **spüren** dürfen, was dieser Satz bedeutet. Unsere Chefs und auch meine Kollegen haben mir Vertrauen geschenkt, mich **bestärkt** und in meinen **Träumen** unterstützt. Meine Eltern können dies bezeugen. Diese sagten nämlich, ca. 1 Jahr nach meinem Start bei Schaefer & Partner, zu Harald Folgendes: „Sie sind also derjenige, warum unsere Tochter jeden Tag **glücklich** auf die Arbeit geht!“.

Wie man an meinem Namen jedoch unschwer erkennen kann, war es jemand **anderes**. 😊 Spaß beiseite. Ich würde lügen, wenn ich sage, ich gehe seither **jeden** Tag glücklich auf die Arbeit – aber **meistens** und meistens ist **mehr**, als manch andere von sich behaupten können. Und so habe ich mich dazu entschieden, einer der „**Hauptdarsteller**“ auf dieser Bühne zu werden.

Denn in den letzten Jahren hat sich immer **mehr** gezeigt, dass ich **großes** Interesse an den Themen Social Media und Öffentlichkeitsarbeit habe. Zunächst durfte ich die Sozialen Medien der Schaefer Consulting **hauptverantwortlich** betreuen, die Überarbeitung der **Website** mitgestalten und viele weitere Projekte begleiten. Auch den Instagram-Kanal von **Miée** betreue ich mittlerweile **hauptverantwortlich** und darf damit meine Liebe zu Miée und Social Media ausleben. Das war auch der Antrieb für mich ein zweijähriges Fernstudium im **Bereich PR- & Öffentlichkeitsarbeit** zu beginnen. Vor kurzem habe ich es erfolgreich abgeschlossen.

Und genau **deshalb** bin ich jetzt **hier** und ein Teil unseres **EinBlicks**. Ich möchte Euch zukünftig in Eurer eigenen PR- & Öffentlichkeitsarbeit **unterstützen**. PR beinhaltet laut Definition jede Art „**interessensgeleiteter Kommunikation gegenüber Öffentlichkeiten**“. Im Grunde genommen also nichts anderes, als ein Unternehmen und deren Arbeit **positiv** in der Öffentlichkeit darzustellen. Zusammen mit Eurem Marketing gehört die PR also zu Eurer **Unternehmenskommunikation**.

VERFOLGT EURE TRÄUME

Daher gebe ich Euch **Tipps** an die Hand, wie Ihr **Eure** Marke nach **Außen** tragen könnt, was im Umgang mit der **Öffentlichkeit** - insbesondere mit Social Media - zu beachten ist und auch welche **rechtlichen** Hürden es manchmal in diesen Bereichen gibt.

Ich freue mich auf meine „**neue Bühne**“ und insbesondere auf den **Austausch** mit Euch.

Zum Schluss möchte ich Euch noch etwas sehr **Persönliches** mit auf den **Weg** geben. Denn kurz vor meinem Start bei Schaefer & Partner sagte eine damalige Freundin zu mir „Steffi, vielleicht wird irgendwann ja auch mal was aus dir!“. Dieser Satz **schwirrt** auch heute immer mal wieder in meinem Kopf. Mit Stolz kann ich jedoch sagen: Verfolgt Eure **Träume**, lasst sie **niemals** aus den Augen, **traut** Euch aus Eurer Komfortzone raus auf Eure „**Bühne**“. Und egal wie anstrengend es ist, ich verspreche Euch, es **lohnt** sich. Menschlich sowie unternehmerisch.

Herzlichst

Stefanie Schäfer-Dax

Stefanie Schäfer-Dax





Deine Haarpflege.
So individuell wie Du!

100% ENERGIE UND PFLEGE FÜRS HAAR.

miee



VISIONEN

Am **Anfang** Ihres Unternehmertums oder Ihrer beruflichen Laufbahn, da bin ich mir sicher, hatten Sie **Visionen** für sich! Visionen brauchen wir, um **Ziele** zu definieren, Menschen um uns herum **mitzunehmen** und Entwicklung zu gewährleisten. Aber wie sieht es mittlerweile damit aus?

Während ich meine Kundin, von Beruf Lehrerin, verschönere, erzählt sie mir von ihrer letzten Fortbildung. Inhalt war schlechte Mathearbeiten besser zu bewerten, also aus einer Note Fünf eine Vier minus zu machen. Staatlich veranlasster **Rückschritt!** Mir fällt dazu die schlechte Durchschnittsnote unserer Gesellenprüfungen ein - 80% der Teilnehmenden mit Note Vier minus. Ist das die **Vision** unseres **schönen** Berufes? Auch die Qualität der schulischen Bildung verhindert die erfolgreiche Umsetzung meiner Visionen – aber nicht nur. Zu viel **Zeit** muss für unnötige Bürokratie investiert werden und zu viel **Geld** für staatliche Verschwendung aufgebracht werden.

Derartige Probleme, die mich im Alltag behindern und mir das Leben schwer machen, sind der Politik völlig fremd. Da ist die Gendersprache wichtiger. **Frauenrechte** und keine Ausgrenzung, das entspricht auch meiner Vision. Aber ändern wir etwas, wenn es statt Bürgersteig Bürgerinnensteig heißt? Sollten wir nicht besser auf die **wirklichen Probleme** schauen? Kriminalstatistik aktuell: In jeder deutschen Schulklasse sitzen mindestens zwei Kinder, die Erfahrung mit Misshandlung und sexueller Gewalt haben. Wöchentlich sterben zwei Frauen durch häusliche Gewalt ...

Was nützt uns da die **Gendersprache**? Wir **brauchen** Wertevermittlung, Ethik, soziales Miteinander – auch als Schulfach! Die Grundlagen eines **vernünftigen** Miteinanders neu zu denken, eine solche Vision würde ich mir von der Politik **wünschen**. Stattdessen dreht sich an dieser Stelle das Geschehen um sich selbst. Um Ämter, Positionen und Diäten. Den **Digitalen-, Pflege- und Bildungsnotstand**. Statt mit Visionen Menschen zu begeistern, betreibt man **mäßig** erfolgreiche Schadensbekämpfung.

Die Unzufriedenheit im Land wächst stündlich, macht den Weg frei für populistische Propaganda. Ein ähnliches Geschehen hatten wir vor 1933. Auch dort wurden unschuldige Menschen an den Pranger gestellt. Das Dritte Reich und ein unmenschliches Regime war die Folge. Da kann ich nur beten und hoffen, dass sich 2021 nicht Ähnliches wiederholt – die Gefahr besteht.

Meine Visionen habe ich mir **bewahren** können, allen Hindernisse zum Trotz. Diese neu beginnende Zeit ermöglicht Veränderungen und ich wünsche mir eine Renaissance der **Werte** sowie deutlich mehr **Nachhaltigkeit**. Das bedeutet nicht nur Klimaschutz, sondern letztlich **sorgsamer** Umgang mit uns selbst und unserem Umfeld. Das betrifft **Menschen**, egal ob Mitarbeiter oder Kunden, Arbeitsverhältnisse wie auch Lebensgemeinschaften, unsere Nahrung, unsere Lebensweise oder die Natur. Das leben wir bereits in der Wertegemeinschaft „Der faire Salon“.

DARSTELLUNG

Von der Politik **wünsche** ich mir allerdings völlig andere Rahmenbedingungen. Deshalb ist es mir besonders wichtig, am Wahltag das Kreuz an der richtigen Stelle zu machen, bei einer regierungsfähigen Partei. Auf keinen Fall bei denen, die Menschen und **Menschlichkeit** ausgrenzen und die Schwächen der jetzigen Politik für ihre Zwecke missbrauchen.

Herzlichst
René Krombholz



ZUGFAHREN BILDET, MANCHMAL.

Manchmal begeht man Geburtstage, bei denen man selbst ein wenig verweilt und zurückblickt. Solche Blicke „zurück“ bringen dann sehr oft Erinnerungen wieder, die man schon glaubte vergessen zu haben und man ist dann **erstaunt**, wie richtig auch noch heute diese damaligen Erkenntnisse geblieben sind.

Es mag heute etwa 45 Jahre her sein, als ich im Rahmen meiner Bank-Trainee-Zeit an einem Freitag von Frankfurt nach Ulm zurückfuhr und in Frankfurt in den Zug einstieg. Es war etwa 14 Uhr und ich ging **sofort** in den Speisewagen, es war Kaffeezeit. An einem Tisch saß, aus meiner damaligen Sicht, ein älterer Herr und ich nahm spontan bei ihm Platz. Jetzt erst erkannte ich, dass dieser Herr **Philip Rosenthal** war, Vorstandsvorsitzender der Rosenthal AG in Selb und auch Mitglied der SPD und des Deutschen Bundestags. Wir kamen zwangsläufig ins Gespräch und bevor er in Stuttgart aussteigen musste, gab er mir noch eine **persönliche** Empfehlung mit auf meinen noch jungen Weg. Es ging darum, wie man am einfachsten den Begriff „**Erfolg**“ definieren könnte, und er erklärte schmunzelnd:

*„Wissen Sie, für mich ist Erfolg immer ein bisschen **Sein**, ein bisschen **Schein** und ein bisschen **Schwein**.“*
*„Natürlich“, fuhr er fort, „muss man **immer** präsent sein, eine Idee haben, diese voranbringen und in den Markt setzen. Kunden und Marktsegment festlegen usw., das ist für mich das **Sein**, also die **Voraussetzung** für alles. Haben Sie einen ersten Erfolg, dann müssen Sie ihn **vergrößern**. Damit meine ich, Sie müssen **Werbung** machen, etwas **Glanz** um Ihre Aktivitäten legen, neue Kunden gewinnen und **Wachstum** damit generieren. Das ist für mich der Schein, also der Abglanz Ihrer **guten Arbeit**. Und dann brauchen sie natürlich auch immer etwas **Schwein**, womit ich einfach das **Glück** meine, das wir alle brauchen. Zum Beispiel das Glück, dass Sie nicht schwer krank werden, nicht verunfallen, sich die Rahmenbedingungen um Sie herum nicht urplötzlich verändern. **Glück** ist für mich zunächst,“* erklärte er, *„das **Nichtvorhandensein** von Pech. **Danach** erst kann Glück beginnen.“*

Von Stuttgart bis Ulm habe ich dann über dieses **Zitat** nachgedacht und mich oft später noch gern daran **erinnert**. Hinter diesem **Zitat** versteckt sich **alles**, was den **Erfolg** ausmacht. Man sollte wirklich öfter mit dem Zug fahren.

Herzlichst
Bernd Werner





HOT SUMMER SPLASH

Für Ihre Neueinrichtung oder das Replacement einzelner WASCH-Plätze haben wir gemeinsam mit GREINER zwei Design-Modelle, die Attraktivität und Qualität seit Jahren unter Beweis stellen:

Alle mit der bekannten 5-Jahres-Garantie

Garantie gilt nicht für Polster



Cosmolore



Tondolore

**HEISSE
SOMMER-
ANGEBOTE!**
**5% ON TOP AUF
JEDE EINRICHTUNG
+ GRATIS
1 HUGO SET**



Aktion HOT SUMMER SPLASH bis 30. September 2021

Rufen Sie uns jetzt an!

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

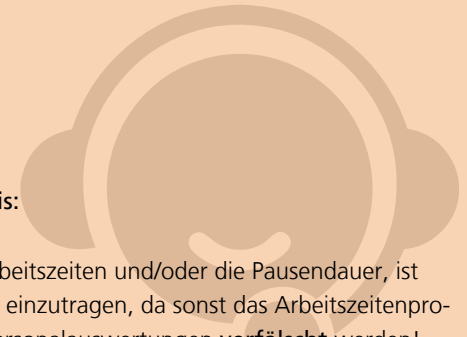


www.interpartner.de



DEINE ZEIT LÄUFT AB: JETZT!

SERVICE



Jedes Jahr aufs Neue machst Du Dir mit Deinem Team und bestenfalls mit Deinem Beraterteam **Gedanken** zu Deinen Zielen für das **nächste** Jahr. Viele Ziele lassen sich in **Zahlen** definieren, also in Umsatz, Zeit und Kosten oder aus einer Kombination der Parameter, beispielsweise von Umsatz pro Tag für die einzelnen Mitarbeiter. Die Erreichung dieser gesetzten **Ziele** kann durch einen genauen Plan kontrolliert werden. Hierfür dient die **Hinterlegung** der geplanten Arbeitszeiten pro Mitarbeiter in Victory. Zugleich dient es als **Planvorgabe** für die ordnungsgemäße tägliche Anwesenheitserfassung.

Somit hast Du **minutengenau** einen Soll-Ist-Abgleich.

Und so einfach hinterlegst Du die Arbeitszeiten:

1. Startseite Victory öffnen
2. Unter der Kategorie „Stammdaten“ auf den Button „Team“ klicken
3. Einen angelegten Mitarbeiter auswählen mittels Doppelklick oder durch Klick auf das Stiftsymbol
4. In der linken Spalte auf „Zeiten“ klicken
5. Pro Wochentag wird der Arbeitsbeginn, das Arbeitsende sowie die Pausendauer eintragen. Wird die Kernarbeitszeit und Pausenzeit im 24-Stunden-Format (hh:mm) eingetragen, berechnet sich automatisch die Planzeit.
6. Nach der Überprüfung auf Korrektheit, werden die Angaben mit einem Klick auf das Diskettensymbol gespeichert.

Wichtiger Hinweis:

Ändern sich die Arbeitszeiten und/oder die Pausendauer, ist dies **unverzüglich** einzutragen, da sonst das Arbeitszeitenprotokoll **sowie** die Personalauswertungen **verfälscht** werden! Hierbei können gleich die bereits angegebenen Grunddaten des Mitarbeiters auf Aktualität überprüft, Zusatzinformationen und Provisionen sowie Umsätze ergänzt, beispielsweise Berechtigungen überprüft und Dokumente angehängt werden.

Bei Fragen sind wir sowie Deine persönlichen Ansprechpartner gerne für Dich da.

Dein Schaefer Digital Team

Wochentag	Kernarbeitszeit		Pausenzeit	
	Beginn	Ende	Dauer	Planzeit
Montag	00:00	00:00	00:00	00:00
Dienstag	08:00	16:00	01:00	07:00
Mittwoch	10:00	19:00	01:00	08:00
Donnerstag	08:00	16:00	01:00	07:00
Freitag	10:00	19:00	01:00	08:00
Samstag	11:00	20:00	01:00	08:00
Sonntag	00:00	00:00	00:00	00:00

Wöchentliche Planzeit: 38:00

ALL-YOU-CAN-READ - DAS IST READLY

MAXIMALE VIELFALT IN DEINEM SALON,
ALS MEHRWERT FÜR DEINE KUNDEN!

Readly ist die smarte, hygienische, umweltbewusste und nachhaltigste Art Magazine und Tageszeitungen zu lesen. Schaffe einen **weiteren** Mehrwert für Deine Kunden mit einer Auswahl von über 5.000 deutschen und internationalen Ausgaben. Das Beste ist neben den Aktuellsten kann auch auf vergangene Titel zugegriffen werden.

Deine Kunden können die **tagesaktuellen** News in der „Welt“ oder „BILD“ abrufen, die neueste Ausgabe der Cosmopolitan und/ oder National Geographic lesen oder auch beim Entspannen in der italienischen ELLE und VOGUE stöbern.

Readly bietet Deinen Kunden die **ganze** Welt der Magazine und Tageszeitungen in einer App. Unkompliziert, unbegrenzt und in Zeiten der Pandemie absolut hygienisch. In vielen Bundesländern dürfen nach wie vor **keine** Magazine ausgelegt werden. Somit hebst Du Dich wieder einmal ab von deinen Mitbewerbern und bietest Deinen Kunden einen **riesigen** Mehrwert.

Deine Kunden können ihre Lieblingstitel auch offline herunterladen und haben sie so jederzeit griffbereit in der Tasche – ganz einfach und digital auf dem Tablet, Smartphone oder Computer.



Zudem kannst Du Readly mit Deinen Mitarbeitern teilen oder auf bis zu 5 Endgeräten **zeitgleich** in Deinem Salon zur Verfügung stellen.

Wir schenken Dir den ersten Monat. Danach erhältst Du Readly als Salonbesitzer zum Sonderpreis von 8.88 € inkl. MwSt./mtl. Readly ist **jederzeit** kündbar. So hast Du immer die Möglichkeit schnell zu reagieren und Deine Kosten zu senken.

Noch **nie** war es möglich, mit so günstigen Konditionen diese maximale Vielfalt für Deine Kunden zu ermöglichen. Readly ist Dein Spotify für Magazine, die Revolution der Magazine und Zeitungswelt.

Wir **schenken** Dir neben dem ersten Monat ein **gratis** Werbepaket mit z.B. Spiegelaufklebern und Postern für Deinen Salon.

Jetzt Code scannen und Readly Salon werden.

Bei Fragen sind wir gerne für Dich da.
Dein Schafer Digital Team



EIN BUNTER MIX AUS MENSCHLICHKEIT

Kann es vielleicht sein, dass Du oft ein **schlechtes** Gewissen hast, die **richtigen** Preise abzuverlangen, weil Du denkst, sie sind zu **hoch** für Deinen Kunden? Kann es vielleicht sein, dass Du Dich davor **scheust**, Aufgaben an die Assistenz **weiterzugeben**, weil Du denkst, der Kunde will nur von **einer** Person betreut werden? Kann es vielleicht sein, dass Du **Konfrontationen** im Team scheust, weil Du die **Harmonie** wahren möchtest?

Falls Du jetzt bei mindestens **zwei** dieser Aussagen mit dem Kopf genickt hast, gehörst Du vermutlich zu den harmonischen **Beziehungsmenschen**.

Und wenn Du nun im Team auf einen **dominanten** Direktortyp stößt, der rein gar **nichts** mit Deiner Persönlichkeit gemeinsam hat, sind **Missverständnisse** vorprogrammiert.

Und das ist nichts Außergewöhnliches. Um so mehr Personen in einem Team sind, desto mehr unterschiedliche Persönlichkeiten **prallen** aufeinander und müssen **miteinander** klarkommen.

Grob lassen sich Menschen in **vier** Kategorien von Persönlichkeitstypen einordnen:

- Der dominante Typ ist entschlossen, zielgerichtet und willensstark.
- Der Unterhalter-Typ ist redegewandt, kontaktfreudig und enthusiastisch.
- Der Beziehungs-Typ ist empathisch, vertrauensvoll und geduldig.
- Der Denker-Typ ist analytisch, vorsichtig und korrekt.

Jede dieser Typen hat unterschiedliche **Stärken**, unterschiedliche **Schwächen** und andere **Bedürfnisse**. Jede Persönlichkeit denkt und kommuniziert anders, hat unterschiedliche Dinge im Fokus und nimmt seine Umgebung auf andere Art und Weise wahr. Da ist es **nicht** verwunderlich, dass wir im Team oft aneinander vorbeireden, wir das Gefühl haben, das Gesagte kommt gar nicht **richtig** beim anderen an, dass man nicht versteht, warum der andere so reagiert, wie er reagiert und wir manche Menschen als „**schwierig**“ empfinden.

Umgehen kann ich diese Missverständnisse in dem ich **immer** wieder die gleichen Persönlichkeitstypen ins Team einstelle. Dann ticken alle ähnlich und die **Harmonie** ist gewahrt.

Aber ist das denn **sinnvoll** für ein Unternehmen? Wie wäre es, wenn die Fußballnationalmannschaft nur aus **Stürmern** bestünde? Oder nur aus **Abwehrspielern**?

Hätten wir z.B. **nur** dominante Typen im Team, gäbe es **ständig** neue Ideen, die Effektivität würde sich extrem erhöhen und Zeitdruck wäre gar kein Problem. Aber die **Routinearbeiten** und die **Details** würden vernachlässigt werden, **Zwischenmenschliches** würde in Vergessenheit geraten.

Hätten wir nur **Unterhalterttypen** im Team, wäre das gesamte Team wie Freunde, es gäbe **immer** etwas zu lachen, alle wären kreativ und würden sich **gegenseitig** inspirieren. Andererseits könnte es **chaotisch** zugehen, die Mitarbeiter kämen oft zu **spät** und **Problemen** würde aus dem Weg gegangen werden. Hätten wir nur **Beziehungstypen** im Team, hätten wir die schönste **Wohlfühlatmosphäre**, jeder würde sich um das Wohl des anderen kümmern und alle Routinearbeiten würden sorgfältig ausgeführt werden. Andererseits gäbe es

WEITERBILDUNG

nie Neuerungen, die **frischen** Ideen würden fehlen, niemand würde **Verantwortung** übernehmen und **Kritik** würde immer persönlich genommen werden.

Hätten wir nur **Denkertypen** im Team, gäbe es die **höchste** Qualität bei uns im Salon, alle wären **sehr** präzise, alles wäre immer **top** aufgeräumt und nichts würde dem Zufall überlassen werden. Dafür bräuchten die Haarschnitte **extrem** lang, die Atmosphäre wäre sehr **sachlich** und **kühl** und unvorhergesehene Dinge würden alle überfordern.

Was ich damit sagen möchte: ein **gelungenes** Team entsteht nicht dadurch, dass sich alle **ähnlich** sind und auf Anhieb gut verstehen. Ein Team ist dann **effektiv**, wenn seine Mitglieder um die **Stärken** des jeweils anderen wissen und sich hierdurch **gegenseitig** respektieren lernen. Wenn jedes Teammitglied sich selbst und alle anderen als **wertvoll** erachtet. Und dies kann nur durch **gute** Menschenkenntnis und eine **offene** Kommunikation funktionieren.

Ein gelingendes **Miteinander** ist die absolute **Basis** für Euren Erfolg im Salon: Es entscheidet über die **Atmosphäre** im Salon, es entscheidet darüber, wie **wohl** sich jeder am Arbeitsplatz fühlt. Und wie gerne man **gemeinsam** in die gleiche Richtung marschieren möchte.

Kommt zum nächsten **Talentfinder** Seminar und „arbeitet“ gemeinsam mit viel Freude an Eurem Miteinander. Es wird sich lohnen. 😊

Herzlichst
Lisa Aceves

Lisa Aceves

MELDE DICH AN!
TALENTFINDER
24.–25.10.
OBERDACHSTETTEN
09845/989100
schaefer-academy.com



WÄHLE DEIN LIEBLINGSMOTIV



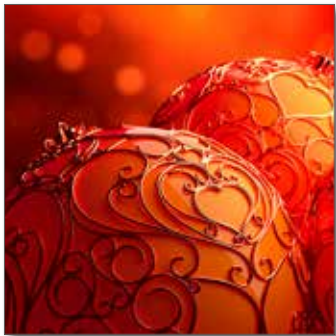
Nº. 1



Nº. 2



Nº.3



Nº. 4



Nº.5



Nº.6



Nº.7



Nº.8 Farbe wählbar



Nº.9 Farbe wählbar

Lieber Leser,

gedanklich bist Du sicher noch weit entfernt von Weihnachten und dennoch solltest Du Dich auf das Weihnachtsgeschäft vorbereiten.

Wie gelingt eine Umsatzsteigerung und die optimale Auslastung der Monate Januar und Februar 2022?

Sicher mit unseren bewährten Weihnachtspräsenten für Deine Kunden.

Unsere Produkte unterstützen Deine besinnliche Bescherung:

- Gutscheine
- Etuis
- Anschreiben
- Adventskalender
- Poster

Was bringen Dir die richtigen Weihnachtspräsente:

- Weihnachtsgeschenk für Deine Kunden
- Auslastungssteigerung der weniger frequentierten Monate Januar & Februar 2022
- Umsatzsteigerung durch höhere Frequenz mit Zusatzdienstleistungen
- Forcierung der Verkaufsumsätze

VERSCHENKE FREUDE MIT ERFOLG FÜR DICH!

Auf der linken Seite findest Du 9 verschiedene Layouts.

Welches passt am besten zu Deiner Weihnachtsdeko und zu Deinem Salon?

Gemeinsam finden wir das passende Produkt für Dich!

Wir senden Dir gerne das Weihnachtsbooklet mit dem Bestellformular zu!

LOS GEHTS!

RUF UNS AN!
09845/
989 260

SEMINARTERMINE 2021 D/CH



SEMINARE 2021

Chef I

mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
07. – 09.11. in Dinkelsbühl/D
26. – 28.09. in Eich/CH

Chef II

mit Stefan Dax und Torsten Kowalsky
26. – 27.09. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation I

mit Linda Griebhammer oder Bastian Schaefer
17. – 18.10. in Oberdachstetten/D
24. – 25.10. in Siegburg/D
07. – 08.11. in Eich/CH

Beratung & Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich
19. – 20.09. in Siegburg/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
24. – 25.10. in Oberdachstetten/D

Führung I

mit Harald Müller
17. – 18.10. in Dinkelsbühl/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
13.09. in Oberdachstetten/D

Durchstarter

mit Frank Greiner-Schwed
24. – 25.10. in Eich/CH

FÜR DICH

Leichtfüßler

mit Lisa Aceves
14. – 15.11. in Dinkelsbühl/D

Talentfinder

mit Lisa Aceves
24. – 25.10. in Oberdachstetten/D

WEBSEMINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
13.09. Ausbildung -
Welche Vorteile ergeben sich für Deinen Salon?



EVENT 2021

T.I.M - mit Franc Braun

Über 130.000 € Umsatz pro Mitarbeiter im Jahr, aber wie?!
12.09. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D

EVENT 2022

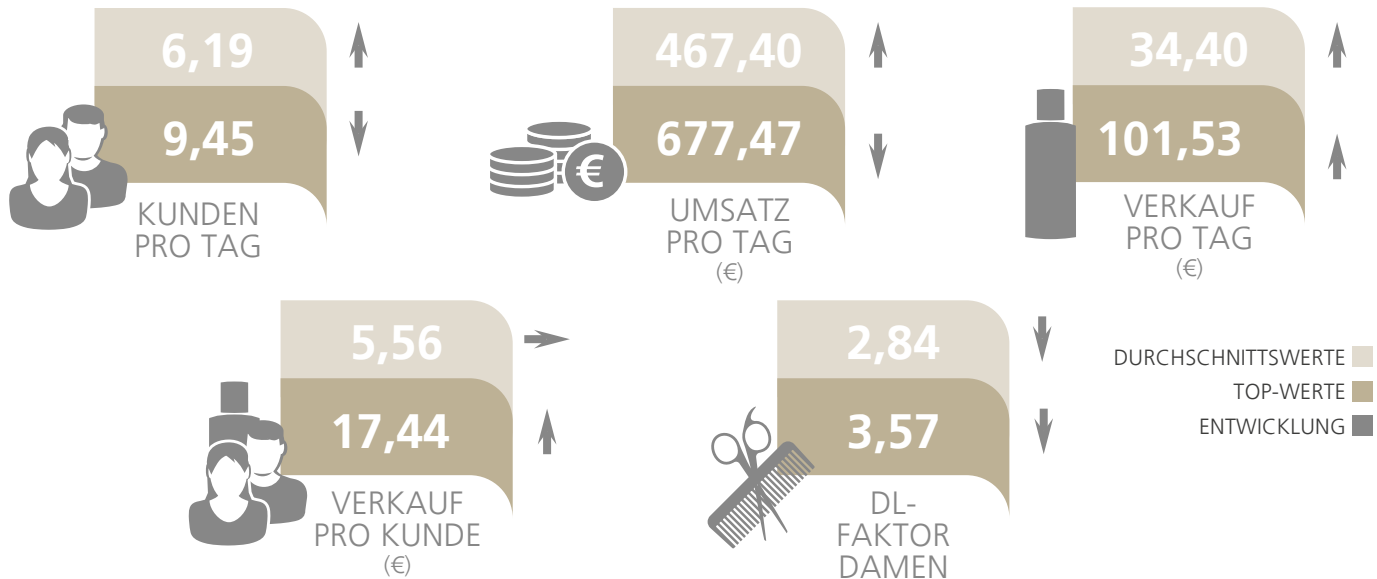
SPC-Kongress

26.– 27.06. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D

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

ZAHLEN IM EINBLICK

WISSENSWERTES



Im Juli 2021 zeigt sich, dass unsere über 150 ausgewerteten Salons im Durchschnitt pro Tag pro Mitarbeiter 6,19 Kunden bedient haben. Dies ist eine Steigerung von 0,22 bedienter Kunden pro Tag zum Vormonat. Betrachtet man des Weiteren die vergangenen Monate, stellt dieser Wert, nach 6,35 bedienter Kunden pro Tag im März 2021, den zweithöchsten Wert in 2021 dar.*

Durch den aktuellen Beschluss von Bund und Ländern am 10. August 2021, in welchem unter anderem entschieden wurde, dass ab einer Inzidenz über 35 für bestimmte Bereiche; unter anderem auch für den Friseurbesuch, eine Testpflicht gilt (hier-von ausgenommen sind geimpfte, genesene oder getestete Personen), ist die weitere Entwicklung derzeit jedoch schwer einzuschätzen.

Wichtig hierbei ist jedoch, dass über die Regeln und Einschränkungen, die vor Ort gelten, die jeweiligen Bundesländer entscheiden! Somit ist es für Euch erneut enorm wichtig, das Tagesgeschehen zu verfolgen und entsprechende Maßnahmen schnellstmöglich im Salon umzusetzen. Wir wissen aus der Vergangenheit, dass dies eine nervenaufreibende und anstrengende Zeit ist. Umso wichtiger ist es jedoch, für Euch, Eure Mitarbeiter und Eure Kunden klare Strukturen zu schaffen und diese auch klar zu kommunizieren. Denn Sicherheit ist eines der wichtigsten Bedürfnisse der Menschen; in Zeiten wie diesen sogar noch viel mehr.

**Zu beachten ist, dass es sich nicht um die Werte eines einzelnen Salons handelt, sondern um Durchschnittswerte aller über 150 Salons in der jeweiligen Kategorie.*



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 989 217

Gestaltung:

Katrin Cervizzi, cervizzi.katrin@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: © zolotareva_elina / Adobe Stock

S. 9: © Nattapol_Sritongcom / Adobe Stock

S. 15: © Flamingo Images / Adobe Stock