

Alles Chefsache?

Das Friseurhandwerk steckt mitten im Verdrängungswettbewerb. Noch nie gab es so viele Salons, mobile Friseure und leider auch Schwarzarbeit. Mit dem Mindestlohn steigt der Druck weiter. Die Folge: Weniger Kunden pro Salon, sinkender Umsatz – und gefährdete Arbeitsplätze.

Die Forderung nach mehr Umsatz ist kein Luxus, sondern überlebenswichtig. Löhne und Kosten lassen sich nur aus dem Geld bezahlen, das zuvor verdient wurde. Bei durchschnittlich fünf Kunden täglich und einem Umsatz von 42 € pro Kopf ist das wirtschaftlich kaum tragbar.

Oft heißt es dann:

- **„Ja Chef, dann bringen Sie mir doch die Kunden!“**

Ein weit verbreiteter Reflex – laut ausgesprochen oder still gedacht.

Doch im Konzept des „fairen Salons“ sind beide Seiten gefragt. Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen gemeinsam Verantwortung übernehmen. Irrtümer wie

- **„Der Chef ist für mein Gehalt zuständig!“**

Ich bekomme meinen Lohn, auch wenn ich nur anwesend bin!“

werden gerne von Gewerkschaften propagiert, doch die Realität sieht anders aus: Auch dort gilt Leistung als Maßstab.

Gemeinsam zum Erfolg

Der Chef sorgt für Sichtbarkeit, Ambiente und Qualität – also für den ersten Eindruck. Doch Kundenbindung entsteht durch die Mitarbeiter: durch Motivation, Empathie, Beratung, Herzlichkeit und fachliches Können. Nur so werden Kunden zu Stammkunden und zu Botschaftern des Salons.

Fazit:

Der Chef bringt die Kunden – die Mitarbeiter halten sie.

☐ CHECK

Hat Ihr Salon genug Neukunden?

Sprechen Sie mit Ihrem Team über Aktionen zur Kundengewinnung?
Sind Sie zufrieden mit dem Anteil der Stammkunden aus Neukunden?

Prüfen Sie regelmäßig die Kundenbindung Ihrer Mitarbeiter?

Haben Sie als Friseurin ausreichend Kundschaft?

**Sind Sie lange im Salon und haben trotzdem zu wenig Kunden?
Dann ist es Zeit, Ihre Leistung und Qualität ehrlich zu hinterfragen. Alles andere ist eine Ausrede.**