

Handwerk.com 05/2021



KAMPFANSAGE GEGEN DUMPING-LÖHNE

Sie konnten bis jetzt mit Facebook & Co. nichts anfangen? Friseure zeigen, wie man ein soziales Netzwerk richtig nutzt: als Plattform gegen Billigwettbewerber, Schwarzarbeit und Niedriglöhne!

"Viele Unternehmer wissen nicht mehr, wie sie ihre Mitarbeiter bezahlen sollen", sagt Rene Kromholz. Der Friseurmeister hat die offene Facebook-Gruppe **"Keine Billigpreise auf Kosten der Menschen"** gegründet. Sie bietet Berichte, Meldungen und Kommentare zu Themen wie Lohndumping, Unfairness und "Geiz ist geil"-Mentalität.



Rene Kromholz und sein Team

Der Themenmix trifft offenbar ins Mark der Branche: Vier Wochen nach der Gründung liegt die Mitgliederzahl bei 157, einzelne Postings erhalten bis zu 100 Kommentare. Eigentlich eine gute Idee - auch für andere Branchen.

Die Entwicklung der Gruppe bezeichnet der Friseurmeister als "sensationell". Unternehmer bekämen hier direkt Feedback, auch Unternehmensberater würden schon mitdiskutieren. "Ich will mit der Gruppe einen Konsens herstellen", sagt der Betreiber des Branchenportals www.friseurnews.de. Denn es gebe eine riesengroße Kluft zwischen Arbeitgebern, Arbeitnehmern und Kunden.

Friseure entlarven Denkfehler

5. Februar: Rene Kromholz gründet die Facebook-Gruppe "Keine Billigpreise auf Kosten der Menschen". Jeder Facebook-Nutzer kann die Mitgliedschaft beantragen und dann mitdiskutieren. Der Düsseldorfer Friseurmeister postet Artikel zu Themen wie Discountfriseure, Dumpinglöhne und Schwarzarbeit. Friseurin Bianca Dürmeyer schreibt: "Dem Titel dieser Gruppe stimme ich voll und ganz zu. Aber das gilt nicht nur für die Mitarbeiter. Auch der Kunde ist betroffen!" Billiges Shampoo, billiger Festiger, billig, billig, billig. Dürmeyer: "Der erste Schritt zur Verbesserung dieser Situation ist die Wahl des Lieferanten."



6. Februar: Dass "große Haarkosmetiklieferanten eine Doppelstrategie" fahren, vermutet der Unternehmer Reinhard Kremmling. Einerseits sind Friseure als Partner interessant, andererseits werden die Drogeriemärkte mit Dumpingangeboten beliefert. Kremmling: "Solange einige (Top-)Friseure aus Eitelkeit und wegen diverser Vergünstigungen (Wulff-Effekt) sich für diese Strategie kaufen lassen, solange wird es ein Kampf gegen Windmühlen sein. Solange (...) Kleinunternehmer mit unwirklichen Mindest-Jahresumsätzen zugelassen werden und wir rechtschaffenden Arbeitgeber keine politische Unterstützung haben, solange reißen wir uns vergeblich den A. auf."

8. Februar: Warum verkaufen sich viele Friseure unter Wert?, fragt Kromholz. Ist es Preisangst? Oder Unwissenheit? Darunter erscheinen in kurzer Zeit sagenhafte 81 Kommentare: Ein Gruppenmitglied vermutet "mangelndes Selbstwertgefühl, angefangen bei der Azubine bis hin zum Chef." Spricht mit den Kunden offen über Preisdumping fordert ein anderes Mitglied.

10. Februar: Kromholz zitiert Betroffene, die seit Monaten auf ihren Lohn warten. Eine Aussage: "Was machen wir denn, wenn die Billigfriseure jetzt den vollen Lohn zahlen sollen? Das kostet dann doch unsere Arbeitsplätze!" Eva Maria Schärfl entlarvt den Denkfehler, denn höhere Löhne ziehen höhere Preise nach sich. "Ich verstehe nicht, warum es keinen festgesetzten Mindestlohn gibt!"

Hand aufs Herz: Wie wichtig ist es Ihnen, dass Ihr Haarschnitt billig ist? "Konsumenten sollten nicht immer nur zum Discounter rennen, sondern auch handwerkliche Familienunternehmen stärken", wünscht sich Kromholz.

