Mehr Kohle bitte !!!



Die Diskussion um höhere Löhne im Friseurhandwerk ist so alt wie das Handwerk selbst – und aktueller denn je.
Wenn in vielen Branchen die Einkommen steigen, bleibt die Friseurbranche am unteren Ende der Lohnskala hängen. Der Wunsch nach „mehr Kohle“ ist absolut berechtigt, doch die entscheidende Frage lautet: Woher soll das Geld kommen, wenn die Betriebe selbst kaum Rücklagen haben und wirtschaftlich oft am Limit arbeiten?

Mehr Geld, mehr Lohn fordern Gewerkschaften wie ver-di oder Transnet für die Arbeitnehmer. Die Erhöhung des Mindestlohns steht bevor.

Besonders die Friseurbranche zeigt hier Nachholbedarf.

Die Löhne befinden sich am unteren Ende der Einkommensskala und das wird auch mit 12 €uro Mindestlohn so sein.

Auch Sie als Friseur oder Friseurin möchten gerne mehr Geld verdienen.

Nun haben Friseurunternehmen in den letzten Jahren keine großartigen Gewinne oder Rücklagen erwirtschaftet.

Der Betriebsvergleich Wella EVA spricht von einer hohen Verschuldungsrate der Betriebe.

Der Branchenvergleich für das Friseurhandwerk NRW meldet einen Unternehmerlohn von ca. 1.500 € brutto im Monat.

Woher also mehr Geld für bessere Löhne nehmen?

Mehr Kohle !!!

riefen die Lokführer zu Zeiten der Dampfeisenbahnen, wenn es schneller voran gehen sollte. Die Heizer schaufelten mehr Kohle in die Flammen des Heizkessels, der dann mehr Wasserdampf erzeugte, die Lok wurde schneller. Mehr Kohle brachte mehr Geschwindigkeit.

Wenn in der Friseurbranche mehr verdient werden soll braucht es auch mehr Kohle = Energie um bessere Umsätze zu erzielen.

Fakt ist: wenn es um das Thema Umsätze der Mitarbeiter geht, liegt das Friseurhandwerk deutlich und weit hinter allen anderen Handwerksberufen zurück.

Hier der Bericht dazu

Wenn eine Friseurin mehr Lohn möchte, muss sie sich ihrer Umsatzpflicht bewusst sein.

Diese wird neuerdings auch in Tarifverträgen festgeschrieben und bedeutet, das der Bruttolohn mit Faktor 4 multipliziert als Umsatz zu erwirtschaften ist. (oder Faktor 3,5 plus 19% Mehrwertsteuer – Tarifvertrag Baden Würtemberg)

Mit Standarddienstleistung wie vor Jahren ist das kaum möglich!

Kundinnen von Heute machen genau das, was viele Friseure/inne oftmals zu wenig tun: Sie informieren sich!

Die Kundin von Heute ist bestens darüber informiert welche Trends, Techniken und Produkte angesagt sind.

Die (Schutz)Behauptung vieler Mitarbeiter ‘meine Kunden wollen das nicht’ oder ‘dafür haben wir keine Kunden..’ ist schlichtweg falsch.

Selbst Senioren stürzen sich heute ins Internet, haben eigene Ansprüche, wollen besser und vor allen Dingen jünger wirken. Dafür geben sie gerne Geld aus.

Kleidung, Reisen, Anti Aging, Kosmetik, Wellness – überall wachsen die Umsätze.

In der Friseurbranche eher weniger, kein Wunder: neue Angebote für die Kundinnen sind ja auch eher selten!

Fazit:

Mehr Kohle wollen Sie? Dann müssen Sie auch mehr Dampf machen!

Mit Standardleistungen können Sie heute niemand mehr hinter dem Ofen hervorlocken.

Gute und einwandfreie Basis und Schnittechniken setzt die Kundin voraus.

Dazu 5-6 Strähnentechniken und einige moderne Colorationstechniken sollten es schon sein, ebenso viele Welltechniken, hervorragende Produktkenntnisse und Beratungskompetenz sind ebenfalls Voraussetzung für mehr Umsatz.

Das Angebot an Weiterbildung ist groß. In vielen Fällen sogar kostenlos.