

Schlusslicht Friseurhandwerk



Jeder Friseur-Unternehmer ist stolz auf seinen Salon.
Zu Recht, stecken doch viel Verantwortung, Mut und Arbeit dahinter.
Und trotzdem... die Unzufriedenheit in diesem Handwerk ist groß, bei den Chefs ebenso wie bei den Mitarbeitern. Das Lohnniveau der Mitarbeiter ist ebenso verbesserungswürdig wie das Einkommen der meisten Unternehmer.
Es fehlt zu oft der Blick über den Tellerrand: wie machen es die anderen Branchen?

Die Zahlen des Statistischen Bundesamtes werfen ein ernüchterndes Licht auf das Friseurhandwerk: Mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von lediglich 28.000 Euro pro tätiger Person liegt unsere Branche am untersten Ende der Skala zulassungspflichtiger Handwerksberufe. Im Vergleich dazu erwirtschaften Kfz-Techniker fast das Zehnfache – ein dramatischer Unterschied, der nicht nur auf Preisakzeptanz, sondern auch auf unternehmerische Strukturen und Führungsqualität zurückzuführen ist. Aber auch der Blick ans untere Ende der Tabelle macht es nicht besser.

Auf dem drittletzten Platz finden sich die Maler und Anstreicher wieder. Hier wurden pro Tätigen 48.000 € Jahresumsatz pro Kopf erzielt. Das zweitschlechteste Ergebnis landeten die Konditoren mit 46.000 € und Bäcker mit 48.000 €. Immerhin noch ein deutlicher Unterschied im Vergleich zum Friseurhandwerk.

Diese Statistik ist mehr als eine Zahlenspielerei. Sie ist ein Spiegel unserer Realität. Sie zeigt, dass viele Friseurinnen und Friseure faktisch als Teilzeitkräfte agieren – nicht, weil sie weniger arbeiten, sondern weil die Wertschöpfung ihrer Arbeit nicht ausreichend ist. Die Ursachen sind vielfältig: mangelnde Preiskalkulation, fehlendes Controlling, veraltete Arbeitsabläufe und ein oft künstlerisch geprägtes Selbstverständnis, das unternehmerische Aspekte vernachlässigt.

Besonders bedenklich ist die Diskrepanz zwischen erbrachter Leistung und tariflicher Entlohnung. Eine Friseurin verdient nach der Ausbildung rund 1.600 Euro brutto im Monat – das entspricht einer jährlichen Lohnsumme von 19.200 Euro. Dem gegenüber stehen 28.000 Euro Umsatz, aus denen nicht nur Löhne, sondern auch Betriebskosten, Investitionen und Rücklagen gedeckt werden müssen. Wie sollen unter diesen Bedingungen faire Löhne bezahlt werden?

Ein Lösungsansatz liegt in der stärkeren Einbindung von Auszubildenden in die umsatzgenerierende Salonarbeit. Denn

gerade im Friseurhandwerk ist der Anteil an Auszubildenden überdurchschnittlich hoch – und ihr geringer Umsatzanteil verzerrt die Statistik zusätzlich. Doch das allein reicht nicht.

Was wir brauchen, ist ein Umdenken. Ein neues Selbstverständnis, das künstlerische Leidenschaft mit unternehmerischer Verantwortung verbindet. Führungskräfte, die nicht nur motivieren, sondern auch steuern und entwickeln. Mitarbeiter, die moderne Arbeitsschritte beherrschen und verstehen, dass Kundenzufriedenheit und wirtschaftlicher Erfolg kein Widerspruch sind.

Bereits vor über zehn Jahren wies der Unternehmensberater Goebel auf die strukturellen Schwächen hin, die bis heute fortbestehen.

Seine Analyse ist aktueller denn :

„Im Friseurhandwerk ist heute sehr oft eine zu geringe Wertschöpfung zu beobachten [...] wenn seitens der Führung des Unternehmens wenig bis kein Steuerungs-, kein Führungs- und kein Controllingverständnis vorhanden ist.“

Diese Kombination aus veralteten Abläufen, fehlender Führung und mangelnder betriebswirtschaftlicher Kompetenz führt zu einer Situation, in der viele Friseurinnen und Friseure zwar engagiert arbeiten, aber nicht im Sinne des Unternehmenserfolgs. Goebel beschreibt treffend, wie sich das Bedürfnis nach Kundenlob und Trinkgeld oft gegen die wirtschaftlichen Interessen des Salons richtet:

„Viel Trinkgeld = Ich habe es gut gemacht. Deswegen leisten viele Friseurinnen nicht das, was für das Unternehmen gut ist, sondern verbünden sich mit dem Kunden zum Nachteil der Kasseneinnahme.“

Diese Dynamik ist nicht nur menschlich nachvollziehbar, sondern auch ein Indiz für fehlende Führung und Ausbildung. Wenn Teams ihre Unsicherheit durch Rückzug oder selektives Vergessen kompensieren, entsteht eine „Nichtleistung“, die den Inhabern oft verborgen bleibt.

Doch es gibt auch eine andere Realität – eine, die zeigt, was möglich ist, wenn unternehmerisches Denken und klare Führung vorhanden sind.

Klaus Schaefer, seit fast vier Jahrzehnten in der Branche tätig, bringt es auf den Punkt:

„Im Friseurhandwerk dominiert eindeutig der künstlerische Anteil, während der unternehmerische Aspekt verkümmert. Dies liegt jedoch nicht nur an den Leistungen der Mitarbeiter, sondern insbesondere am Leistungsanspruch der Chefs. Denn uns ist eine Reihe von Mitarbeitern bekannt, die beweisbar einen Jahresumsatz von 150.000 Euro und mehr generieren, ohne monatlich ihren Kardiologen aufgrund von Überarbeitung aufsuchen zu müssen.“

Diese Aussage ist ein Appell an die Führungskräfte der Branche: Wer klare Ziele setzt, moderne Arbeitsmethoden etabliert und seine Teams fördert, kann wirtschaftlich erfolgreich sein – ohne die Gesundheit oder die Werte zu gefährden.

„Der faire Salon“ steht für Transparenz, Wertschätzung und Nachhaltigkeit. Diese Werte müssen sich auch in der wirtschaftlichen Realität widerspiegeln. Denn Fairness beginnt dort, wo Leistung anerkannt und ermöglicht wird – durch gute Führung, klare Strukturen und ein echtes Miteinander.

Lasst uns gemeinsam daran arbeiten, das Friseurhandwerk aus dem Schatten der Statistik zu holen – mit klarem Blick, ehrlicher Analyse und dem Mut zur Veränderung.