VR – FUTURE 05/2010



Marietta Miehlich recherchierte für die VR-FUTURE,der Kundenzeitung der Volks- und Raiffeisenbanken und fragte nach der Situation im Friseurhandwerk.
Danke für die interessante Zusammenarbeit!
Hier ihr Bericht:

Preis statt Leistung
Sie machen Haare zur Pracht, rücken Köpfe ins rechte Licht. Trotzdem bleibt den meisten Friseuren zu wenig Geld zum Leben. Friseurmeister René Krombholz kämpft mit seiner Initiative „Der faire Salon“ gegen Lohn- und Preisdumping.

Herr Krombholz, der Friseurberuf ist nach wie vor einer der TopTen-Ausbildungsberufe. Was macht ihn so attraktiv?
RENÉ KROMBHOLZ: Mit der Vielfältigkeit der Menschen zu arbeiten, ist spannend, abwechslungsreich und bietet Potenzial zur eigenen Entwicklung. Bei guter Arbeit empfängt man viel positives Feedback. Mode, Schönheit – auch das lockt. Jedoch werden oftmals die Anforderungen und die knallharte Arbeit verkannt. Denn man muss sich in jeden Kunden hineindenken und –fühlen.

Worauf sollte man sich einstellen, wenn man Friseur bzw. Friseurin werden will?
In meiner Ausbildung habe ich noch gelernt, dass die Tätigkeit

des Friseurs eine soziale ist. Durch die Arbeit am Äußeren des Menschen nehmen wir Einfluss auf sein Inneres und stellen Weichen wie er sich zukünftig fühlt. In der Berufsschule haben wir damals Menschentypen, Charaktere, Verhaltensweisen kennengelernt und dass Frisuren nicht nur Haare sind, sondern auch Ausdruck der Persönlichkeit. Heute geht der Bezug zum Menschen mehr und mehr verloren – aber genau das ist es, was den erfolgreichen Friseur von morgen ausmacht: Begleitender Schönheitsberater auf dem sich wandelnden Weg des Kunden zu sein.

Friseure liegen mit 15.787 Euro ganz unten bei den durchschnittlichen Bruttojahresverdiensten. Warum verdienen sie so schlecht?
Die zu hohe Anzahl von Betrieben reduziert die Kundenauslastung in den herkömmlichen Salons auf vielfach 50 Prozent Leerlaufzeiten. Doch Mitarbeiter, die durch gute Qualifikation und professionelle Beratung eine höhere Auslastung und damit mehr Umsatz erreichen, gehören auch heute zu den Besserverdienern. Ihnen werden oft Prämien oder ein Leistungslohn gezahlt. Nicht zu vergessen das Trinkgeld. Ein guter Friseur erreicht hier problemlos 20 Euro am Tag, was im Monat etwa 450 Euro netto macht.

Bei immer mehr Menschen hierzulande wird das Geld knapp. Scheren sie sich deshalb weniger um ihren Kopf?
Während die Frauen vor 15 Jahren noch alle vier bis fünf Wochen zum Friseur gingen, sind es inzwischen alle sieben Wochen. Ohnehin gehen nur noch circa 40 Prozent der Bundesbürger regelmäßig zum Friseur. Das hat die Umsätze kontinuierlich sinken lassen: zwischen den Jahren 2000 und 2009 um 19,5 Prozent. Gleichzeitig stehen dem Umsatzrückgang 21,8 Prozent mehr Betriebe gegenüber. Der Kuchen, der die Branche ernähren soll, ist deutlich kleiner geworden – obwohl viel mehr Esser da sind.

Billigfriseurketten, die mit Dumpingpreisen von 10 Euro arbeiten, schießen immer mehr aus dem Boden. Wie wirkt sich

das auf die klassische Friseurbranche aus?
Die Kunden vergleichen oftmals nur mehr die Preise, nicht die Leistung und das, was dahinter steckt. Das setzt die ganze Branche unter Druck. Denn ein guter Haarschnitt muss etwas kosten. Im Salon meiner Frau kostet ein Damen-Haarschnitt 37 Euro. Fast die Hälfte davon geht für Steuern und Sozialabgaben an Vater Staat. Vom Rest werden dann Nettolöhne, Miete, Energiekosten, Versicherungen, Gebühren, Service und Weiterbildung sowie Material bezahlt.

Ihrer Initiative „Der faire Salon“ haben sich mittlerweile fast 200 Betriebe angeschlossen. Was wollen Sie damit erreichen?
Viele Kunden nehmen fast nur noch die plakativen Discounter und Luxusfriseure wahr, weil sie Geld für Werbung besitzen. Den Friseur-Unternehmern im mittleren Preissegment hingegen bleibt kaum Geld zum Leben. Dabei arbeiten sie fair, ehrlich und oftmals mit hoher Qualität, die an die der Luxusfriseure anknüpft. Diesen Friseuren möchte ich den Rücken stärken indem ich versuche sie und ihre Arbeitsweise in den Blickpunkt zu stellen. Viele Friseure sind zudem „Aufstocker“. Das heißt, sie sind zusätzlich auf Arbeitslosengeld II angewiesen. Weil etliche Unternehmen der Branche nicht einmal den ohnehin schon mickrigen Tarif zahlen. Unsere Initiative setzt hier auf Tarif-Löhne sowie auf professionelles Personal, ausreichende Gewinne, faires Miteinander und Weiterbildung.

Die Gruppe der Kleinstselbständigen ist massiv gewachsen. 2009 waren es bereits über 77.000 Betriebe. Was sind die Gründe für diese „Atomisierung der Branche“?
Die Friseur-Industrie hat neue Discountbereiche und Franchising-Konzepte geschaffen. In den herkömmlichen Unternehmen wurde aus Kostengründen fast jeder fünfte Mitarbeiter entlassen. Viele sind da in die Selbstständigkeit geflüchtet. Zudem gelten knapp ein Drittel der Friseurbetriebe mit einem Umsatz von weniger als 1.750 Euro im Monat als Kleinstunternehmen.

Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Zunft?
Die sehe ich trotz aller Probleme positiv. Denn es gibt immer noch Menschen, die sich und ihre Ansprüche in den Vordergrund stellen, bereit sind, für Schönheit und Wellness zu investieren, fordern aber auch etwas für ihr Geld. Ein Großteil der Friseure wird den Ansprüchen der Kunden nicht mehr gerecht. Das führt zu einer Marktbereinigung, deren Ende wohl ein Großteil der Betriebe nicht erleben wird, die Überlebenden aber wieder von ihrer Arbeit werden leben können.