

Stellenmarkt

Friseurberuf in der Krise?

Schmerer – der Friseur im Gespräch

Gunzenhausen (red). Die Friseurbranche hat landläufig ein eher schlechtes Image: Belastende Arbeitszeiten, den ganzen Tag stehen und ständig nur Waschen, Schneiden, Föhnen. Die Löhne sind niedrig,

und nicht allein der berufliche Nachwuchs tut sich schwer, die Attraktivität des Traditionshandwerks noch zu entdecken. Ist der Friseurberuf aktuell in der Krise? Wir sprachen mit Friseurmeister Wolfgang Schmerer aus Gunzenhausen, der kreative Wege beschreitet, um seinen Traumberuf dennoch lebendig zu halten.

Herr Schmerer, hat der klassische Friseurberuf ausgedient?

Schmerer: Nein, ganz und gar nicht. Die Nachfrage nach Friseurdienstleistungen wird auch zukünftig stabil bleiben. Wir Friseure können durchaus positiv in unsere berufliche Zukunft blicken. Aber die genannten Vorurteile machen unserer gesamten Branche in der Tat gerade sehr zu schaffen, da sie vor allem den beruflichen Nachwuchs abschrecken. Die stereotypen Argumente sind zudem schlichtweg falsch. Denn heute als Friseur zu arbeiten, bedeutet über solides Fachwissen, soziale, psychologische und kaufmännische Fähigkeiten zu verfügen. Neben Kreativität, handwerklichem Geschick und dem einfühlsamen Umgang mit Menschen benötigen Friseure vor allem Managementkenntnisse in den Bereichen Marketing, Finanzen, Controlling, Strategieentwicklung, Personalführung, Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit. Das ist alles andere als eintönig.

Als Friseur hat man außerdem viele Möglichkeiten, sich entsprechend eigener Interessen oder Vorlieben weiterzubilden und zu spezialisieren. Bei Schmerer – der Friseur haben wir uns zum Beispiel zusätzlich auf das Thema „Zweithaar“ fokussiert und sind inzwischen führender Zweithaarspezialist im Landkreis. Es gibt also wirklich viel mehr zu tun als „nur“ zu waschen, schneiden und zu föhnen!

Ein wesentliches Argument gegen den Beruf des Friseurs ist die geringe Verdienstmöglichkeit. Über einen Mindestlohn kommen nur wenige Friseure hinaus, oder?

Schmerer: Hier sollte man sehr deutlich unterscheiden: In Betrieben, die ihre Leistungen zu Dumpingpreisen anbieten und als Discounter vor allem auf Masse setzen, wird der Lohn immer

entsprechend gering ausfallen. Wer jedoch darauf achtet, in einem Salon zu arbeiten, der qualitativ hochwertigen Service anbietet und seine Mitarbeiter dementsprechend bezahlt, wird davon von Beginn an profitieren. Wer gute Arbeit leistet und zufriedene Kunden hat, wird zudem nicht nur ein verdientes Trinkgeld erhalten, sondern auch regelmäßig den Umsatz des Salons durch eine wachsende Zahl an Stammkunden steigern. In die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter investiere ich z.B. sehr gern, denn nur zufriedene Mitarbeiter bedeuten auch zufriedene Kunden. Professionelle Qualität muss einfach angemessen honoriert werden. Deshalb zahle ich guten Friseuren auch gutes Geld. Ein engagierter und kreativer Mitarbeiter kann bei mir ein Jahresgehalt von 30.000 Euro erwarten, Jungfriseur mit wenig Erfahrung kommen immerhin auf 24.000 Euro, Lernbereitschaft und Motivation vorausgesetzt. Der branchenübliche Durchschnittsverdienst liegt aktuell bei ca. 18.500 Euro in Vollzeit.

Was zeichnet einen „guten Friseur“ denn aus?

Schmerer: Nach meiner Erfahrung kommt es auf drei Dinge besonders an: Berufliche Passion, empathisches Einfühlungsvermögen und exzellentes handwerkliches Können. Der Kunde soll sich rundum wohlfühlen können bei und mit der Persönlichkeit seines Friseurs. D.h. dieser sollte höflich, empathisch und zuvorkommend sein. Er muss individuelle Kundenbedürfnisse wahrnehmen und bei der Beratung richtig einordnen. Zudem ist es wichtig, echte Handwerksqualität zu bieten und bei der Arbeit in gutem Kontakt mit dem Kunden zu bleiben. Es geht nicht darum, Probleme auf einem Kopf zu verwalten, sondern sozusagen haargenau und kreativ dasjenige herauszuarbeiten, was an Veränderungsmöglichkeiten in diesem Haar steckt, auf diesem Kopf, in dieser Person, in diesem Alter, etc. Ein guter Friseur wird deshalb immer etwas an-

ders machen als der vorherige, weil er im Haar aktuell Wandlungsmöglichkeiten erkennt, die andere bisher vielleicht so nicht gesehen haben.

Und das ist wirklich alles?

Schmerer: Nicht ganz, es gibt auch noch Betriebsgeheimnisse. Aber durch diese Vorgehensweise erreiche ich z.B. in meinem eigenen Salon eine sehr hohe Kundenzufriedenheit. Und was gibt es Besseres als zufriedene Kundinnen, die mein Team und mich weiterempfehlen? So ernte ich mittlerweile viel Erfolg auch über die Landkreis- und sogar Landesgrenzen hinweg. Durch eine gute Bezahlung erkenne ich die Leistungen meiner Mitarbeiter an, da die Qualität ihrer Arbeit eine wesentliche Säule des funktionierenden Empfehlungsmarketings für mich ist.

Sie stellen auch junge, frisch ausgebildete Friseure ein. Können diese Ihre Ansprüche denn überhaupt erfüllen?

Schmerer: Sicherlich müssen Jungkräfte die genannten Fähigkeiten erst durch vielfältige Erfahrungen erwerben und verfeinern. Deshalb ist es enorm wichtig, frisch ausgebildete Fachkräfte intensiv zu unterstützen, sie in allen Bereichen unseres Berufes zu fördern und ihnen fachliche und persönlichkeitsbildende Fort- und Weiterbildungen zu ermöglichen. Grundbedingung dafür sind für mich allerdings die Motivation und das Engagement der Jungkraft. Fehlen diese, bin auch ich nicht bereit, mein Wissen, meine Energie und mein Geld in diesen Mitarbeiter zu investieren.

Wie stellen Sie als Unternehmer sicher, dass „gute Leute auch gutes Geld“ verdienen können?

Schmerer: Wie das Wort „Unternehmer“ schon sagt, ist es wichtig, etwas zu unternehmen, um als Friseur erfolgreich zu sein und zubleiben. In einer gesättigten Marktsituation wie der heutigen

ANZEIGE



ist es zwingend notwendig, das eigene Angebot aus dem Meer von austauschbaren Friseur- und Beautydienstleistungen herauszustellen. Tut man dies nicht, wird allein der Preis den Ausschlag dafür geben, ob Kunden in den Salon kommen oder nicht. Austauschbarkeit setzt immer eine Abwärtsspirale bei den Preisen in Gang. Die Löhne vieler Friseurgesellen sind ja genau deshalb so niedrig, damit billige oder gar Discountpreise überhaupt geboten werden können. Hier wird die unternehmerische Verantwortung komplett auf den Mitarbeiter abgewälzt, was ich persönlich untragbar finde.

Der Ausstieg aus dem Teufelskreis des gegenseitigen Unterbietens ist das richtige Marketing. Und das bedeutet harte und konsequente Arbeit am Image des Salons. Es sind langfristige Maßnahmen, die die eigene Dienstleistung als einzigartig und eben nicht austauschbar erkennbar machen können. Ich habe dazu bereits vor vielen Jahren ein schlüssiges und tragfähiges Unternehmenskonzept erstellt, das ich regelmäßig überarbeite und anpasse. Planloses Ausprobieren, was im Marketing und Management des eigenen Salons so funktionieren könnte, führt zu nichts, verschwendet Energie und Geld und verprellt qualifizierte Mitarbeiter. Das kann und will ich mir nicht leisten. Deshalb investiere ich neben der Salonausstattung und hochwertigen Friseurprodukten auch viel in Marketing, Kommunikation - und vor allem meine Mitarbeiter. Darum bin ich auch heute in meinem Beruf noch immer sehr glücklich. Und erfolgreich.

Foto: Angelika Salomon

**WIR
STELLEN
EIN!**



**Stylisten / Top-Stylisten / Meisterstylisten (m/w)
Vollzeit / Teilzeit**

Sie lieben Ihren Beruf als Friseur? Sie brauchen Inspiration und Kreation, arbeiten gerne im Team und eignen sich neue Trends mit Begeisterung an? Sie möchten Ihre Verdienstmöglichkeiten selbst in die Hand nehmen und für Ihre exzellente Arbeit mehr als nur den Mindestlohn verdienen? Dann sind Sie haargenau richtig bei Schmerer – der Friseur.

Sie bringen mit:

- Abgeschlossene Berufsausbildung Friseur/in
- Motivation und Zuverlässigkeit
- Leistungs- und Lernbereitschaft
- Kommunikations- & Teamfähigkeit
- Inspiration und Freude an der Arbeit mit Menschen

Wir bieten:

- Tolles Team mit Herz und Humor
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Faire Arbeitsbedingungen
- Individuelle Förderung
- Exzellente Weiterbildungsmöglichkeiten

Besondere Leistungen:

Interner Karriereplan mit persönlichen Zielen und Perspektiven, **Übertarifliche Bezahlung** (Jahresbruttogehalt 30.000 EUR / Jungfriseur/in 24.000 EUR). Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bühringer Str. 14b
91710 Gunzenhausen
Tel.: 0 98 31 - 30 80
www.schmerer-der-friseur.de

**schmerer
der friseur**