

Schnittige Geschäftsidee

Hoyerswerdaer Friseur setzt auf Leistungslohn, Internet-Buchung und Weiterbildung

Sie sind die Handwerker mit dem Schönheits-Faktor: Friseure. Allein in Südbrandenburg und Ostachsen sind Hunderte Betriebe in den Handwerksrollen eingetragen. Einer, der sich aus der breiten Masse heraushebt, ist Heiko Schneider. In Hoyerswerda betreibt er einen Salon der etwas anderen Art. Das hat ihm 2008 nicht nur den Titel „Top-Gründer im Handwerk“ eingebracht, sondern beschert ihm inzwischen auch knapp 1000 Kunden pro Monat. Mittlerweile gehört sein Unternehmen zu den Interciffeuren, dem Weltverband der besten Friseure.

VON CHRISTIANE KLEIN

Als Heiko Schneider im März 2004 sein Geschäft in der Hoyerswerdaer Altstadt eröffnete und in großen Lettern „H.aar Schneider“ an die Schaufenster schrieb, fragten sich viele, ob der Unternehmer weiß, was er da tut. Die Konkurrenz saß in Sichtweite, sechs Salons gab es allein im direkten Umkreis. Hinzu kommt, dass die Kaufkraft in Hoyerswerda nicht gerade üppig ist: Die Zahl der Einwohner schrumpft langsamer, aber stetig, die Arbeitslosenquote ist mit 16 Prozent hoch. „Aber selbst, wenn hier irgendwann nur noch 25 000 Menschen wohnen, wollen auch die schön essen und einkaufen gehen“, verteidigt Schneider seine Entscheidung für die Stadt, die derzeit knapp 40 000 Einwohner zählt. Der Unternehmer kennt die Region, hat zwölf Jahre im benachbarten Lauta gemeinsam mit seiner Mutter einen Salon geführt – und schon damals zu 40 Prozent Kunden aus Hoyerswerda bedient.

Mehr Umsatz und Kunden

Das Geheimnis seines Erfolges liegt allerdings nicht allein darin begründet, dass Schneider kein Unbekannter in der Stadt ist. Der Friseur, der selbst keinen Meistertitel hat, sieht sich stärker als Unternehmer als viele andere seiner Branche das tun. Und so ist das, was er in seinem Geschäft anbietet, auch deutlich mehr als Haare schneiden, plauschen und ein Kaffchen trinken. Hinter allem, was der 40-Jährige tut, steckt eine ausgefeilte Firmenphilosophie. Das hat ihm in diesem Jahr auch die Auszeichnung



Versucht sich von der Masse abzuheben: Friseur Heiko Schneider aus Hoyerswerda.

Foto: Art

„Top-Gründer im Handwerk“ eingebracht. Bei der Initiative der Zeitschrift „handwerk magazin“ werden unter anderem Innovation, Marketing, wirtschaftlicher Erfolg und die Geschäftsaussichten der Bewerber bewertet. Das Urteil der Jury über Heiko Schneider: „Bei der Gründung sorgte sein hochwertiges Friseurkonzept für extrem positive Mundpropaganda, die dank seines ausgefeilten Vermarktungskonzeptes und der Weiterbildungsstrategie für seine Mitarbeiter nach wie vor anhält.“

Praktisch setzt sich die Erfolgsstrategie des Unternehmers aus vielen

Kleinigkeiten zusammen, mit denen sich Schneider von der breiten Masse abhebt. Das sorgt dafür, dass sein Umsatz kontinuierlich wächst – während die Branche bundesweit Rückgänge beklagt. 328 000 Euro hat der Stylist im vergangenen Jahr umgesetzt, für dieses Jahr rechnet er mit 350 000 Euro. Die Kundenzahl steigt stetig: 250 hatte der Friseur im Juni 2004. Heute, vier Jahre später, sind es rund 1000. Pro Monat kommen laut Schneider zwischen 40 und 60 neue Kunden hinzu. Wer den Haarschneider getestet hat, bekommt wenig später per Post einen kurzen Fragebogen und darf dem Friseur die Meinung sagen. Auch das ist Teil des Konzeptes. Zu diesem zählen ebenso Öffnungszeiten bis 21 Uhr und ein Internetauftritt, bei dem Kunden rund um die Uhr online Termine buchen können. Wer in den Salon kommt, der findet neben einem gut sortierten Zeitschriftenregal auch eine Getränkekarte, auf der neben Standards wie Kaffee und Mineralwasser eben auch Weine zu finden sind. „Wenn die aktive Frau am Donnerstag- oder Freitagabend nach einer harten Woche zu uns kommt, genießt sie schon auch das Glas Wein während des Haarschnittes“, sagt der Firmenchef.

Was der Kunde nicht sieht, aber auf seinem Kopf merken soll: Schneider ist ein Verfechter von Weiterbildung. Seine neun Mitarbeiter und

fünf Lehrlinge nehmen mehrfach im Jahr an Seminaren teil, fahren zu Wettbewerben, organisieren mit dem Chef Shows. Jeden Monat wird für einen Tag der Salon geschlossen. Dann werden Standards festgelegt und trainiert. Zur Strategie zählt auch Branchenbeobachtung: Schneider zahlt seinen Angestellten Friseurbesuche in anderen Salons wie in Dresden oder Berlin, die vorher gemeinsam ausgewählt wurden.

Nachwuchs eingestellt

Wer im Geschäft mitzieht, wird belohnt. Der Unternehmer zahlt Leistungslohn: Je qualifizierter, engagierter und produktiver seine Mitarbeiter sind, desto weiter rutschen sie beim Einkommen nach oben. Mit Monatsbruttolöhnen zwischen 750 Euro für Assistentinnen und bis zu 1600 Euro für Profistylisten liegt Schneider deutlich über den branchenüblichen Standards. „Es ist schwer, gute Mitarbeiter zu finden. Die meisten brauchen ein halbes bis ein ganzes Jahr, um auf Haarschneider-Niveau zu kommen“, erklärt der 40-Jährige. Um sich Fachkräfte zu sichern, hat er erst vor wenigen Tagen drei Lehrverträge unterzeichnet. Für die Zukunft hat der sportliche Unternehmer ein klares Ziel: „Wir werden hier schon aufgrund der Lage niemals Champions League spielen. Aber oberes Bundesliga-Niveau wollen wir halten.“

ZAHLEN & FAKTEN

Das Friseurhandwerk

- Nach Angaben des Zentralverbandes des deutschen Friseurhandwerks steigt die Zahl der Betriebe seit Jahren. 2007 gab es bundesweit 60 368 selbstständige Friseurunternehmen und 10 150 Filialen. Das sind im Vergleich zu 2006 Zuwächse um 3,3 und 1,5 Prozent. Insgesamt zählt die Branche knapp 250 000 Beschäftigte.
- In den 70 500 Friseursalons in Deutschland wurden 2007 rund 17 800 neue Lehrverträge abgeschlossen, 11,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Bundesweit zählt die Branche knapp 40 500 Auszubildende, 90 Prozent

sind weiblich. Unter den zehn lehrlingsstärksten Handwerksberufen steht die Branche laut Verband seit Jahren auf dem zweiten Platz.

■ In Südbrandenburg gibt es nach Angaben der Handwerkskammer Cottbus derzeit 528 Friseurbetriebe. Allein in diesem und im vergangenen Jahr gab es 84 Neueintragungen in die Handwerksrolle. 1992 waren 212 Betriebe bei der Kammer registriert, im Jahr 2000 bereits 353. Im Kammerbezirk Dresden ist die Anzahl der Friseurbetriebe von 737 im Jahr 1992 auf aktuell 1230 angestiegen.