

## Friseurmarkt: 1,9 % der Unternehmen machen 31,8 % vom Umsatz

Zur **Struktur der Umsätze und Betriebszahlen** liegen nur die allgemeinen Werte der amtlichen Statistik, von Behörden und der Handwerksorganisation vor. Wie die Struktur des Friseurmarktes aussieht lässt sich aufgrund dieser Zahlen nur erahnen. Mit diesem Beitrag versucht der Verfasser **mehr Licht ins Dunkel** zu bringen. Anlass für die angestellten Überlegungen und Berechnungen waren die **aktuellen Zahlen** zur Zahl der Friseurunternehmen und **Betriebsstätten (Salons) der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW)**, die mit dem aktuellen Jahresbericht in den letzten Tagen veröffentlicht wurden.

### Friseurhandwerk startet spät mit Filialisierung

Im Friseurhandwerk startete der Trend zur Filialisierung spät. Während Fleischer und Bäcker in den **80iger Jahren** schon munter mit der Expansion mit Filialen beschäftigt waren, **schlummerte der Trend bei den Friseuren**, lag im Dornröschenschlaf. Für Berater war es im Friseurhandwerk geradezu gefährlich Filialunternehmen zu beraten. Kein geringerer als Dieter Schneider gab seinerzeit dem Verfasser den wohlmeinenden Rat Filialisten nicht zu beraten, weil das bei den Einzelsalons - damals die Masse möglicher Beratungskunden - schlecht ankommen würde. Lange, lange ist's her!

Seit den (heilen) 80iger Jahren hat sich mit dem **Erstarken von Kettensalons und regionalen Filialisten** viel verändert. Nur in den Köpfen der Entscheider in der Branche ist dazu noch kein klares Bild vorhanden. Mangels entsprechender Zahlen und Analysen ist das niemandem vorzuwerfen. Das **"Bauchgefühl" der Branche** ist am Bild vom Friseurmarkt in der Vergangenheit hängen geblieben. Es ist Zeit das "Bauchgefühl" **weiter zu entwickeln**, näher an die Realitäten in dieser Branche heran zu führen.

### Trend bei Unternehmen und Salonzahl

Bei einer **langfristigen Betrachtung** der Zahlen der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) ergeben sich folgende Trends:

	Betriebsstätten	davon Filialen
1995	52.267	8.206
2011	82.438	11.754



## +++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++

Friseurmarkt: 1,9 % der Unternehmen machen 31,8 % vom Branchenumsatz

Seite 2

In 16 Jahren hat sich die **Zahl der Salons um 57,7 % erhöht, die Zahl der Filialen ist um 43,2 %** - also etwas langsamer - gestiegen. Die unterschiedliche Intensität des Wachstums gibt einen Hinweis darauf, in welchem Tempo sich die "Atomisierung" der Betriebsstruktur im Friseurhandwerk in dieser Zeit entwickelt hat.

Offenbar wird, dass sich der **Trend bei der aktuellen Entwicklung (2010/2011) der Zahl der Filialen in jüngster Zeit stärker abgeschwächt** hat als der Trend bei der Entwicklung der Gesamtzahl der Salons. Während sich die Zahl der Salons von 2010 zu 2011 um 2.116 oder 2,6 % erhöht hat, ist die Zahl der Filialen nur um 68 gestiegen oder 0,6 %. Der **Prozess der Atomisierung hat mithin in jüngster Zeit Fahrt aufgenommen.**

An dieser Stelle endet bisher die **Analyse** der Zahlen. Mit **Hilfe eigenen Datenmaterials** wurde diese vom Verfasser **fortgeführt**. Es schält sich so ein klarer strukturiertes Bild der Betriebs- und Umsatzstrukturen heraus.

### Strukturen und Trends bei der Anzahl von Filialen und Unternehmen

Dem Verfasser liegen **detaillierte Angaben von 359 Filialunternehmen** in Deutschland vor. Dabei ergibt sich bei dieser Stichprobe die folgende Struktur bei der Zahl der Unternehmen und der Verteilung der Zahl der Filialen:

Kategorie	Unternehmen		Filialen		Filialen pro Unternehmen
<b>2 bis 10 Filialen</b>	258	71,9 %	1.127	16,3 %	4,4
<b>11 bis 50 Filialen</b>	89	24,8 %	1.816	26,3 %	20,4
<b>über 50 Filialen</b>	<b>12</b>	<b>3,3 %</b>	3.972	<b>57,4 %</b>	331,0

Die Zahl der **Großfilialisten** in dieser Branche liegt bei einem guten Dutzend. Bei der Zahl der Filialunternehmen erreichen sie zwar nur einen Anteilswert von 3,3 %, bei der Zahl der Filialen kommen sie aber auf einen Anteilswert von 57,4 %. Die erfassten **359 Filialunternehmen** erwirtschafteten einen **Bruttoumsatz von 1,383 Mrd. €**, wenn pro Salon ein Bruttoumsatz von 200.000 € oder ca. 170.000 € netto (ohne Mehrwertsteuer) anfällt.

Die Zahl der **Filialunternehmen über 50 Filialen** wird sich **nicht mehr wesentlich verändern**. Der Zuwachs bei der Unternehmenszahl in der Kategorie: **11 bis 50 Filialen** wird sich bei weiterer Recherche **in Grenzen halten**. Um eine Zahl von 11.754 Filialen abzu-

+++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++

Friseurmarkt: 1,9 % der Unternehmen machen 31,8 % vom Branchenumsatz

bilden bleibt festzustellen, dass diese ganz überwiegend der Unternehmensgruppe zuzuordnen sind, die 2 bis 10 Filialen betreiben. Wird von dieser Grundannahme ausgegangen, so kann sich nach Schätzung des Verfassers folgende Struktur und Verteilung der aktuell vorhandenen Zahl an Filialen im Friseurhandwerk ergeben:

Kategorie	Unternehmen	Filialen	Filialen pro Unternehmen
2 bis 10 Filialen	1.371	4.800	3,5
11 bis 50 Filialen	162	2.754	17,0
über 50 Filialen	12	4.200	350,0

Bei der Berechnung der Werte in der vorliegenden Tabelle werden Annahmen zur Zahl der durchschnittlich pro Unternehmen betriebenen Filialen getroffen und so die Anzahl und die Verteilung der Filialen und der Unternehmen abgeleitet. Bei der Berechnung der Werte wurden unterschiedliche Varianten durchgespielt, die Grundstruktur hat sich dadurch nicht verändert, so dass von einer hohen Aussagekraft auszugehen ist.

Festzustellen ist, dass wenige große Unternehmen (0,8 %) mit 50 und mehr Filialen 35,7 % der Friseurfilialen in Deutschland betreiben. Die Bedeutung der mittleren Unternehmen (11 bis 50 Filialen) sinkt bei der vorliegenden Analyse, die der kleineren Filialisten (2 bis 10 Filialen) steigt. 1.371 Kleinfilialisten betreiben ca. 4.800 Filialen. Mit diesen Zahlen wird die Struktur bei Filialunternehmen transparenter und griffiger.

Mit den vorliegenden Zahlen dürfte die Situation bei den Filialunternehmen in Deutschland recht gut abgebildet werden. Ohne Dynamik ist diese nicht. Es gibt Abgänge (z.B. durch Insolvenzen) und Zugänge (z.B. durch Neugründungen, Übernahmen), von denen nach Einschätzung des Verfassers aktuell vor allem die Großfilialisten profitieren. Wenn aktuell das Wachstum der Zahl der Filialisten gehemmt verläuft ist daraus nicht zu schließen, dass die Phase der Filialisierung im Friseurhandwerk abgeschlossen ist. Vielmehr tut sich eine ganze Menge unter der optisch glatten Oberfläche, findet eine stille Umverteilung statt. Auch bei kleineren Filialisten gibt es - zum Beispiel - Zuwächse.

### Strukturen und Trends bei der Umsatzverteilung

Neben Filialunternehmen gibt es - das andere Extrem - im Friseurhandwerk ca. 22.500 sogenannte "Ein-Mann-Betriebe". Werden diese in eine Gesamtbetrachtung des Friseurmarktes einbezogen und für diese Salons ein Jahresumsatz von 17.500 € unterstellt, ergibt sich folgendes Bild:

+++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++ thema +++

Friseurmarkt: 1,9 % der Unternehmen machen 31,8 % vom Branchenumsatz

Unternehmensform	Unternehmen		Friseurumsatz (netto)	
	absolut	in %	absolut	in %
<b>Filialunternehmen</b>	1.545	<b>1,9 %</b>	1.998.180.000 €	<b>31,8 %</b>
Salons unter 17.500 € Jahresumsatz	22.438	27,2 %	392.665.000 €	6,2 %
Salons über 17.500 € Jahresumsatz	58.455	70,9 %	3.901.820.000 €	62,0 %

Die vorliegenden Zahlen beziehen sich auf das **Jahr 2012**. Da Umsätze der Umsatzsteuerstatistik nur für das Jahr 2010 vorliegen, wurde der Branchenumsatz in den Jahren 2011 und 2012 um jeweils 2 % erhöht. Insgesamt ergibt sich somit für 2012 ein erwarteter **Branchennettoumsatz von 6,293 Mrd. €**. Von diesem entfallen **31,8 % oder 1,998 Mrd. € auf nur 1.545 Filialunternehmen**. Die Aussage, dass Filialunternehmen in Deutschland stetig an Bedeutung gewonnen haben wird nun mit Zahlen **transparenter gemacht** und eine **qualifiziertere Bewertung** ist möglich. Vor allem wird der Verfasser dieses Beitrags die **Analyse in Zukunft fortführen und verfeinern**, so dass Veränderungen der Marktstruktur zeitnah dargestellt werden können.

## Resümee und Ausblick

Alle **Entwicklungen im Friseurmarkt** können und müssen **vor dem Hintergrund** der in diesem Beitrag **aufgezeigten Strukturen betrachtet** werden. **Großkundenbetreuer** die von **Haarkosmetikfirmen** - mittlerweile auch beim Großhandel - bei Filialunternehmen zum Einsatz kommen, waren vor 20 Jahren undenkbar. Heute ist speziell dieser Markt hart umkämpft. Klar, wenn auf ihn gut ein Drittel des Branchenumsatzes entfällt.

Auch für die Arbeit von **Verbänden und Organisationen** hat die aufgezeigte Struktur Folgen. Die Frage stellt sich immer dringender, wie **Filialisten**, die ein ganz anderes Anforderungsprofil haben als "gestandene Einzelbetriebe", **in die vorhandenen Strukturen eingebaut** werden können. Auch die **23.500 Minisalons sind ein Thema**. So wie in der Vergangenheit weiterzumachen klappt nicht, dazu zwingt die Marktrealität. Das **nächste Thema** ist die Analyse der Strukturen für die 58.455 Einzelunternehmen, die mit 62,0 % immer noch den größten Brocken zum Branchenumsatz beitragen.

Es ist **Zeit die Strukturen des Friseurhandwerks stärker zu durchdringen**, um den Marktteilnehmern **grundlegende Orientierungspunkte** für die eigene Unternehmenspolitik zu liefern. In diesem Punkt sind alle Akteure in diesem Markt gefordert.

**Verfasser** Ralf Osinski, Diplom-Ökonom