

## Corona. Von "0" auf "100"?

Am 14. April 2020 haben Bund und Länder unter anderem beschlossen, dass Friseursalons ab dem 4. Mai 2020 wieder öffnen dürfen. Dies allerdings unter strengen hygienischen Auflagen. Wie diese praktisch aussehen sollen, dazu gibt es aktuell noch keine genauen Vorstellungen. Es ist jedoch nicht davon auszugehen, dass das Salongeschäft am 4. Mai 2020 wie gewohnt weiter geht. Und es ist auch nicht ausgeschlossen, dass einzelne Lockerungsmaßnahmen wieder rückgängig gemacht werden, wenn dies die Entwicklung erforderlich macht.

### Mentale Einstimmung.

Der Friseurtermin war für den 26. März 2020 geplant, dann kam der "Shut down"! Die Rezeptionistin meldet sich um einen Termin, 14 Tage später, in der nach-Oster-Woche zu vereinbaren. Eine schnelle Entscheidung wäre gut, weil es terminlich eng würde. Dieses persönliche Erlebnis des Verfassers verdeutlicht, wie die Grundeinstellung, besser: Erwartung, Hoffnung, vieler Inhaber/-innen von Friseursalons und Friseurunternehmen sein dürfte. Zwischenzeitlich etwas gedämpft, aber in der Tendenz so, dass sich - getreu dem Motto: Haare wachsen immer! - die Lage rasch wieder normalisiert.

Ohne in Pessimismus zu verfallen, es ist mit einer längeren Anlaufphase zu rechnen. Mögliche Rückschläge inklusive! Einerseits gilt es die Voraussetzungen dafür zu schaffen um die "strengen Hygieneregeln" einzuhalten, andererseits ist vollkommen offen, wie sich das aktuell durch Verunsicherung geprägte Verbraucherverhalten entwickelt. Und dann ist da noch das Thema: Wirtschaftlichkeit. Umsatz zu machen heißt noch lange nicht Gewinne zu machen, von denen der Unternehmer/ die Unternehmerin bekanntlich leben.

### Ausgekratmt! Hygieneregeln.

Die TRGS waren mal ein Aufregertema im Friseurhandwerk. Dann kam die Routine und das Thema poppte nur hin und wieder bei (lästigen) Prüfungen auf. Die Vorschriften mit dem sperrigen Titel "Technische Regeln für Gefahrstoffe für das Friseurhandwerk (TRGS 530)" dürften jetzt wieder aktuell(er) werden. Die gültige Version kann von der Homepage der Berufsgenossenschaft ([www.bgw-online.de](http://www.bgw-online.de)) herunter geladen werden. So als Einstieg, zum Einlesen!

In der heißen Phase der TRGS-Geschichte spielte die "Hygienebox" eine wichtige Rolle. Friseure nutzten sie, schweißten desinfiziertes Handwerkszeug ein und öffneten die Verpackung demonstrativ vor dem Kunden. Die Botschaft: Alles gut! Die Angst vor AIDS war damals das Thema. Gut möglich, dass dieses Ritual jetzt wieder praktiziert wird. Wer die Salonpraxis kennt merkt an diesem kleinen Beispiel, wie weit sich Realität von dem entfernt hat, was "angesagt" war, bzw. ist. Ein Blick in die Boys in den Salons, in die Mixecke usw. holt einen da schnell auf den Boden der Tatsachen zurück.

Und! Wo ist Mundschutz für die Mitarbeiter UND Kunden bis zum 4. Mai 2020 aufzutreiben? Es herrscht Mangel! Das wird noch ein "Akt". Und! Wie sieht es im Salon praktisch aus, wenn der gebotene Abstand eingehalten werden muss? Von einem "brummenden" Salon ist da bis auf Weiteres nicht auszugehen. Die meisten Salons müssen beim Thema Hygiene wohl bei "Null" anfangen. Eine "Ansage" an's Team wird da wohl nicht reichen. Neben der Herausforderung die sachlichen Voraussetzungen zu schaffen kommt dann noch die der Schulung/Einweisung der Mitarbeiter hinzu und, dass die Regelungen eingehalten werden. Das ist zu kontrollieren.

## Corona. Von "0" auf "100"?

### Der unbekanntere Verbraucher!

Es herrschen **nach wie vor Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen**. Die **Verunsicherung unter den Menschen** bleibt **auf einem hohen Niveau**. Davon ist auszugehen. Für Manchen wird deshalb der **Besuch beim Friseur zum "Risiko"**. Haar wachsen zwar immer, aber es ist damit zu rechnen, dass **bei den Kunden eine "Risikoabwägung"** stattfindet. Vor allem, weil das bislang **angesagte "Posen"**, also sich (in den sozialen Medien) gut zu "verkaufen" aktuell **nicht so dringlich** ist. Da gibt's sicher (un)Wichtigeres auszutauschen.

Es ist auch damit zu rechnen, dass **Kunden auf Abstand und Hygiene im Salon achten** werden. Abgesehen von **behördlicher Kontrolle** wird das ein wichtiger Aspekt sein, wenn es um das **Thema: Auslastung** geht. **Wie viele Kunden kann ein Mitarbeiter bei allen Auflagen, Kundenbedenken usw. überhaupt pro Tag bedienen?** Die durchschnittlich **8,5 Kunden/Tag** werden es **wohl nicht** sein. Vielleicht die Hälfte? Dazu gibt es keine Erfahrungswerte, aber (deutlich) weniger sind "drin".

### Umsatz ist nicht gleich Gewinn!

**Das wird ein "Kniffelspiel"!** **Beispiel: halbe Auslastung, halber Gewinn**. Durchaus möglich. Und damit stellt sich die **Frage, ob ein halbiertes Umsatz reicht, um den notwendigen Gewinn zu schaffen**. Eher wohl nicht. Und damit stellt sich die **Folgefrage, wie der Salon "ökonomisch" tragfähig "hochgefahren" werden kann**.

**Ohne Annahmen, ohne Planung und ohne zeitnahe Kontrolle der Annahme, bzw. deren Anpassung, wird es nicht klappen**. **Beispiel**. Mit einem **Zeitraum von ca. 12 Monaten** ist für das "Anlaufen" zu rechnen. Bei einem **Monatsumsatz von 20.000 €**, könnte ein **optimistisches Szenario** einen durchschnittlichen **Monatsumsatz von ca. 75 %, also 14.833 €**, ermöglichen, ein **pessimistisches**

**Szenario** von **ca. 66 % oder 13.250 €**. Das ist also der **erste "Job", eine realistische Umsatzplanung** und die **zeitnahe Kontrolle** des errechneten Salontagesumsatz.

Dann kommen natürlich noch die **Kosten** in's Spiel! Wie kann der **Einsatz der Mitarbeiter** geplant werden, damit die Lohnkosten nicht jedes zarte Gewinnpflänzchen ramponieren, **wie wirken sich (weitgehend) fixe Kosten aus?** Wo lassen sich **Kosten variabel anpassen?** Und das **alles gestuft danach, in welchen Umsatzwachstum geplant** wurde. **Dynamische Planung mit realen Zahlen** ist da hilfreich und natürlich **zeitnahes Controlling**.

### Da kommt was!

Wie gut **künftige Aufgaben gemeistert** werden können, das hängt von der **mental Einstellung** ab. Da ist es gut, sich **auf eine längere Anlaufphase einzustellen** die durch **Unvorhergesehenes und Unsicherheit** geprägt ist.

Es hängt aber auch davon ab, **wie gut der Unternehmer seine Zahlen im Griff** hat. Nicht nur **mit Blick auf die Bank**, die im Zweifelsfall zur Stabilisierung der Situation unverzichtbar ist. **Planungsrechnungen, variabel und zeitnah aktualisiert**, sind hier hilfreich. Notwendig!

Alles in Allem! **Es kommt Einiges auf die Akteure im Friseurmarkt zu**. **Einfach aufmachen, so weiter machen wie vor 14 Tagen? Wohl nicht**. Und jetzt ist der Verfasser gespannt, wie es mit dem Friseurtermin im Mai aussieht!

### Verlag/Vertrieb Osinski

Inhaber Diplom-Ökonom Ralf Osinski  
Auf der Schützenhöhe 27  
D-56170 Bendorf  
V.i.S.d.P. Ralf Osinski  
ralf-osinski@t-online.de  
www.osinskiconsulting.de

