

## Corona. Ab 2022 ständiger Begleiter!

Langsam dämmert es! Zu **Beginn der Corona-Pandemie** war die Hoffnung so rasch wie möglich wieder zur **Situation "vor Corona"**, zur Normalität zurück zu kehren. Nachdem sich das Virus als zäh erwies und **Welle auf Welle über's Land schwappte**, war es der Wunsch nach der **"neuen Normalität"** die herbei gesehnt wurde. Diese **Erwartung verflüchtigt** sich aktuell ebenfalls und so langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass **Corona eine Dauererscheinung** bleiben wird und sich alle damit **irgendwie arrangieren** müssen. So wie mit dem Grippevirus. Grundsätzlich **keine neue Situation. Grippeimpfung ist keine Neuheit!**

### Corona: Gewinner und Verlierer.

Das **Friseurhandwerk** ist ganz klar einer der Wirtschaftszweige der bisher **unter Corona gelitten** hat und in **Zukunft noch leiden wird**. Neidisch auf andere Branchen, wie zum Beispiel den Onlinehandel, zu schauen bringt nichts, zieht einen nur noch mehr herunter.

Wichtig ist jetzt, dass die **Situation akzeptiert** wird, wie die Psychologen sagen: angenommen wird. Wird akzeptiert, dass es **kein Zurück zu alter Normalität** gibt ist das der **erste Schritt** in die **"neue Zukunft"**.

Zunächst richtet sich der **Blick auf die Startbedingungen!** Wie sieht es bei den **Kunden**, bei den **Mitarbeitern**, der **Bank** usw., nicht zu vergessen nach zwei Jahren Corona, beim **eigenen Salon, bzw. Unternehmen** aus.

### Finanzielle Auszehrung.

Zwei Jahre Corona haben die **Unternehmen der Friseurbranche finanziell ausgezehrt**. Von deutlichen **Umsatzrückgängen** ist auszugehen. Vor allem aber mit

**merklichen Gewinnrückgängen**. Diese Konstellation hat dazu geführt, dass in der Breite finanziell **zu wenig zum Leben und zum Sterben zu viel** übrig geblieben ist.

Kommt **jetzt noch Inflation** dazu und - so sieht es aus - wird das **Preisniveau für Friseurdienstleistungen nicht entsprechend angehoben**, wird sich der **Prozess des Ausblutens fortsetzen**. Aber nicht nur deshalb!

### Darlehen und Förderung retour!

Vor allem umsatzstärkere Friseurunternehmen haben **neben der Soforthilfe auch Darlehen** für **ausgefallene Umsätze** aufgenommen. Für Banken ist das die denkbar **schlechteste Finanzierung**, weil **nur** Geld für mehr **Gewinne die "Schuldendienstfähigkeit" verbessert**. Das ist das Bankinteresse! **Geld für Umsatzausfall verringert** im besten Fall die **Fähigkeit für Zukunftsinvestitionen** und führt im **schlimmsten Fall** in eine **Schuldenspirale** und zu massiven wirtschaftlichen Problemen. **Banker** wissen das und sind entsprechend **auf der Hut!**

Zu allem Übel laufen jetzt die **Abschlussrechnungen für ausgezahlte Fördermittel** an. Da steckt der **Teufel im Detail**, aber generell ist damit zu rechnen, dass **neben der Rückzahlung von Darlehen** hier eine **weitere große Belastung für die Liquidität** und damit die **Zukunftsfähigkeit der Friseurzunft** entsteht. Im ungünstigsten Fall wird das Unternehmen bei der **Liquidität** in Zukunft **mithin von zwei Seiten in die Zange genommen**.

### Inflation und Kosten rauf!

Gelingt es **nicht (deutlich) höhere Preise** für Friseurdienstleistungen am Markt durchzusetzen, **sinkt die reale Kaufkraft für Privates und betriebliche Anschaffungen**.

## Corona. Ab 2022 ständiger Begleiter!

Aktuell ist zu befürchten, dass sich dieses Szenario verstärkt. Vor allem, wenn die Hygienepauschale wegfällt und sich das Preisniveau automatisch absenkt.

Nicht zu vergessen sind zudem Kostensteigerungen! Es ist noch nicht einmal der Anstieg des Mindestlohns auf 12,00 € pro Stunde. Aktueller und zukünftig zu erwartender Fachkräftemangel wirken sich viel nachhaltiger aus. Die Anhebung des Mindestlohns hat damit vergeben fast schon symbolischen Charakter.

Vor allem eine höhere Inflationsrate, im November lag das Plus bei + 5,2 %, treibt auch das Preisniveau bei anderen Kosten. Von der Miete bis zum Benzin. Ein Ende ist nicht absehbar. Aber auch ohne extreme Inflation ist systembedingt mit steigenden Kosten zu rechnen, weil die "Transformation" in eine ökologischere Wirtschaft kostentreibend wirkt. Da sind sich die Experten einig!

### Wie reagieren?

Erst einmal ist es wichtig die Situation in Zukunft "anzunehmen". Sodann ist es wichtig realistisch einzuschätzen wie die wirtschaftliche Situation des eigenen Unternehmens ist. Also die Startbedingungen. Träume, Wünsche sind schön, bringen in diesem Fall aber nichts.

Strategisch gesehen gibt es nur eine Richtung: RAUF! Wer in Zukunft in der Friseurszene halbwegs manierlich über die Runden kommen will muss sich mit irrer Konsequenz und so rasch wie möglich nach "OBEN" entwickeln. Preislich, konzeptionell und bei allen Themen die als Unternehmer bespielt werden. Das wird nicht einfach. Besser: verdammt schwer und fordernd!

Manche Akteure habe bei diesem "Aufstiegskampf" Vorteile, weil sie bisher schon entsprechend unterwegs waren. Aber auch sie können bei der "Reise nach Rom" am Ende ohne Stuhl in der Runde stehen.

### Stimmungsfaktor!

Die Betroffenen haben, bzw. werden das Gefühl haben gegen Windmühlenflügel zu kämpfen. Die vorher beschriebenen Entwicklungen wirken eher langsam, beharrlich und müssen im Einzelfall so genau wie möglich lokalisiert, angegangen und beobachtet werden.

Auf jeden Fall bedarf es viel Energie und eines gnadenlosen Optimismus! Sachlich richtig zu handeln ist das Eine, mit der entsprechenden positiven Energie zu Werke zu gehen ist das Andere. Beides zusammen!

### Und jetzt?

Jammern bringt nichts. Wir kennen die Videos verzweifelter Friseurmeisterinnen die wegen drohender Pleite und persönlichem Niedergang in social media gejammert haben. So gelingt das Unterfangen nicht!

Aktionismus bringt auch nichts. Die Mittel sind knapp und sie werden knapp bleiben. Also müssen Konzept und Unternehmen mit einem guten, zeitnahen Controlling durch raue See gesteuert werden. Das Motto: "Wird schon werden!" funktioniert da nicht mehr.

Was macht das jetzt mit dem Friseurhandwerk in den nächsten Jahren? Die Spreizung zwischen den zukunftsfähigen und nicht zukunftsfähigen Salons wird größer. Mit den Überlebensfähigen/-willigen in eine neue Ära!

### 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

