



# Lokal Thema



Jürgen Falkenstein versucht, bei den Kunden mit Qualität und ehrlichem Handwerk zu punkten. In seinen Salon kommen die Mainzer teilweise schon seit Generationen.



## Zwischen Tradition und Dumpinglohn

**Einblick Wie 204**  
Friseurbetriebe in  
Mainz versuchen, über  
die Runden zu kommen

Von unserem Redakteur  
Andreas Nöthen

■ **Mainz.** Kurz nach 10 Uhr. Seit 7 Uhr ist Jürgen Falkenstein im Salon. Mancher Kunde hat eben nur früh am Morgen Zeit, bevor es zur Arbeit geht. Seit 32 Jahren ist der Mainzer Friseur, leitet den Salon Bauer, der seit den 50er-Jahren in der Neubrunnenstraße ansässig ist und den sein Urgroßvater vor 116 Jahren gründete. Falkenstein ist einer von 204 Frisuren in Mainz.

Ein Mindestlohn für Friseure soll 2015 her. Doch: Gibt es den prototypischen Friseur überhaupt? Ein gewaltiges Gefälle gibt es nicht nur zwischen Ost und West. Auch in Mainz lässt sich der Berufsstand kaum über einen Kamm scheren: Es gibt Inhaber geführte Salons mit und ohne Mitarbeiter, Filialisten, Ketten und – vor allem im Bleichviertel und der Neustadt – eine Menge Salons mit ausländischen Inhabern.

Auf 1000 Mainzer kommt somit ein Friseur. Theoretisch. Branchenkenner gehen davon aus, dass nur jeder zweite Kopf in einem Friseursalon geschnitten wird. Der Rest wird an Wochenenden oder nach Feierabend geschnitten. Schwarzarbeit nennt sich das. An der Kasse und dem Fiskus vorbei. Eine weitere Zahl scheint diesen Verdacht zu erhärten. Von rund 80 000 Friseurbetrieben bundesweit sind 25 000 Betriebe umsatzsteuerbefreit. Ihr Umsatz liegt, trotz Unkosten wie Miete, Wasser, Energie, Verbrauchsmittel jährlich unter 17 500 Euro. Das sind 1500 im Monat. Das entspricht etwa zwei Herrenhaarschnitten à 20 Euro pro Tag. Dass mindestens ein Friseur davon leben können muss? Beinahe unvorstellbar.

Diese Zahlen nennt Guido Wirtz. Er ist Landesinnungsmeister in Rheinland-Pfalz. Geheim sind die Zahlen nicht. Sie werden im Gewerbe offen gehandelt. „Legitimierte Steuerhinterziehung“ nennt dies Friseurmeister Ralph Helfen, der später noch zu Wort kommen wird. Jedoch: So prekär scheint die Situation bei Frisuren nicht zu sein, dass man versucht, das scheinbar spärliche Einkommen mit staatlichen Transferleistungen aufzustocken. Zumindest beim Job-

center kennt man dieses Phänomen so gut wie nicht. „Friseure sind aus unserer Sicht keine Krisengruppe“, sagt der Sprecher des Mainzer Jobcenters, Wolfgang Vosskühler.

Umso mehr stellt sich die Frage: Ist der Kuchen groß genug für alle? Handwerkstradition, die einem beim Betreten des Ladens geradezu entgegenschlägt, bietet der Salon Bauer von Jürgen Falkenstein. Gut, die Regale zur Linken sind neu. Aber sie sehen aus wie direkt aus den 50er-Jahren. Und damit passen sie auch zum übrigen Interieur.

Eine Kundin ist fertig. Wie selbstverständlich hilft ihr Falkenstein in die Jacke, ehe er ihr die Tür aufhält. „Hatten sie einen

### „Das ist legitimierte Schwarzarbeit.“

Ein Friseurmeister im Gespräch auf die Frage, wie es denn sein könne, dass beinahe jeder dritte Friseurbetrieb in Deutschland von der Umsatzsteuer befreit ist.

Schirm dabei?“ Manieren und Umgangsformen hat er also auch. Und schneiden können die Falkensteins sowieso. Die Meisterbriefe hängen hoch oben an der Wand. Der der 20-jährigen Tochter kommt demnächst noch hinzu.

„Tradition, Qualität, Stammkunden“ – auf diesen Dreiklang reduziert der Friseurmeister das, was sein erfolgreich arbeitendes Handwerksunternehmen ausmacht.

„Wenn ich meinen Beruf lebe, kommen die Kunden von überall her“, sagt er. „Als Friseur bist du Handwerker, Künstler, Trendsetter und Psychologe“, sagt er selbstbewusst. Das Wörtchen „nur“ – wie in nur mal eben Haare schneiden, oder nur mal eben strähnen – gibt es für den 48-Jährigen nicht. Deshalb kommen für ihn Azubis, die den Beruf nur machen, weil ihnen nichts besseres einfällt, nicht in den Salon. „Dann kann ich davon nämlich auch nicht leben.“

Leben, das können seine Mitarbeiter, die zum Teil schon 46 Jahre dabei sind. Falkenstein zahlt „reelle Löhne“, wie er sagt, die über dem Tarif liegen. Löhne, von denen die Mitarbeiter auch ihre Wohnung, das Auto oder einen Urlaub bezahlen können.

Leben, das wollen vom Beruf als Friseur eine ganze Menge Menschen. 13 159 Friseure gab es laut Statistischem Landesamt 2010 in Rheinland-Pfalz. Von den 204 Mainzer Betrieben sind 32 in der Friseurinnung organisiert, eine Interessensvertretung. Jedoch nur für eine Minderheit. Wohl auch deshalb fusionierte die Mainz-Binger Innung mit der Innung Alzey-Worms zur „Friseur-Innung Rheinhessen“. Die meisten anderen kämpfen jeder für sich. Und sparen sich den Mitgliedsbeitrag.

18 Euro verlangt Falkenstein für einen Herrenhaarschnitt; ohne waschen, dafür mit ausführlicher Beratung. Gerade einmal 3 Euro we-

Im Detail

# 204

Friseurbetriebe gibt es in Mainz. 32 davon sind in der Innung organisiert.

niger, nämlich 15 Euro bezahlt, wer sich in eine Filiale der bundesweiten Kette „Hairkiller“ begibt. Mehr als 200 Filialen betreibt das Unternehmen bundesweit, drei davon in Rheinhessen, ist laut eigenen Angaben Marktführer und erwirtschaftet mit 1500 Mitarbeitern 50 Millionen Euro Jahresumsatz.

Strikte Umsatz- und Zeitvorgaben an das Personal, unbezahlte Überstunden, hohe Mitarbeiterfluktuation Dumping-Löhne, Kameraüberwachung – die Liste der Methoden, die bei Friseurketten offenbar angewendet werden, um solche Umsätze zu erwirtschaften ist lang und im Internet in Dutzenden Foren wie [www.hairweb.de](http://www.hairweb.de) nachzulesen. Auch Guido Wirtz, Landesinnungsmeister der Friseure, sind diese durchaus geläufig.

Die MRZ wollte mit den Mitarbeiterinnen der Mainzer Filiale von Hairkiller reden, durfte aber nicht. Doch trotz der verschärften Bedingungen in Kettensalons müsse darunter nicht zwangsläufig die Qua-

lität leiden, sagt Wirtz. Stattdessen würden die Strukturen verschlankt, das Angebot vereinfacht. „Es gibt keine Kette, die alles anbietet.“ Kunden wählen aus einem beschränkten Menü punktuell Dienstleistungen aus. Schneiden. Strähnen. Ab der zehnten Strähne Extrakosten. Föhnen. Langhaarzuschlag. Ganz nach Portemonnaie.

Doch auch die Ketten geraten unter Druck, weil auf lange Sicht der Nachwuchs fehlen wird. Einen Kardinalfehler hat das Friseurhandwerk in der Vergangenheit gemacht: Es wurde auf Teufel komm raus ausgebildet. Die fertigen Gesellen konnten nicht alle übernommen werden, wurden so nach dreijähriger Ausbildung in den Arbeitsmarkt entlassen. Weiterbildung war da kaum noch drin, das Wissen aus der Lehrzeit musste reichen. Und: die besten und fähigsten Friseure wurden von den Ausbildungsbetrieben übernommen.

Die Folge: Um überhaupt ein Bein auf den Boden zu bekommen, wurden Kunden über den Preis geködert. Mit 15 bis zehn Euro pro Schnitt locken Ketten. Hin und wieder werden auch acht, sieben oder fünf Euro verlangt.

Oft sind es kleine türkische Betriebe, die mit solchen Kampfpreisen Kunden anziehen möchten. „Die Preise sind teilweise gar nicht mehr „nachvollziehbar“, sagt Landesinnungsmeister Wirtz. Für ihn grenze das an Lohndumping. Hin-

ter vorgehaltener Hand werden Berufskollegen noch deutlicher. „Die halten sich an gar keine Regelungen“, sagt einer, der nicht genannt werden will. Etwa in Sachen Rasuren. In Deutschland wegen Infektionskrankheiten wie Hepatitis oder Aids verboten, sei es oft kein Problem in einem solchen Salon eine Nassrasur mit dem Messer zu bekommen. Gerne hätte die MRZ mit dem einen oder anderen Inhaber dieser Salons gesprochen. Doch diese zeigten kein Interesse.

„Das große Sterben wird beginnen“, prophezeit Ralph Helfen, Gründer der Kette [www.notaufnahme.de](http://www.notaufnahme.de). 2004 ging er mit seiner Geschäftsidee an den Markt, betreibt inzwischen 25 Filialen in Rheinland-Pfalz und NRW und zahlt laut eigenen Angaben seinen Mitarbeitern Tariflohn. „Am Anfang war alles entspannt“, sagt er. „Lange Zeit konnten wir uns durch unsere Struktur einen Marktvorsprung erarbeiten.“

Doch inzwischen hat ein Umdenken stattgefunden. „Es kann

### „Die Preise sind teilweise gar nicht mehr „nachvollziehbar.“

Landesinnungsmeister Guido Wirtz zur Preisgestaltung einiger Friseure.

nicht immer nur über den Preis weitergehen“, sagt Helfen. Deshalb gründete er eine eigene Akademie. „Mitarbeiter entwickeln, deren Potenzial fördern und die Fluktuation niedrig halten. Kurzum: Auch er als Kettenbetreiber setzt künftig noch mehr auf Qualität. Ein kleiner Paradigmenwechsel. „Die Kunden müssen begeistert sein“, sagt Helfen. Dann kämen sie auch wieder. Nach seiner Einschätzung ist 25 Prozent aller Friseurkunden regelmäßig auf der Suche nach einem neuen Friseur. Hierin sieht er das Potenzial seines Betriebs. Angst um die Zukunft hat er nicht. „Im Handwerk wird immer Geld verdient“, sagt Helfen und liegt damit am Ende gar nicht so weit entfernt von Jürgen Falkenstein.

Fluktuation – der Begriff ist auch für ihn ein Fremdwort. Viele seiner Mitarbeiterinnen sind schon Jahrzehnte im Betrieb. „Ich freue mich wenn morgens meine Mitarbeiterinnen ins Geschäft kommen und lachen“, sagt er. Dass sei doch besser, als wenn sich alle Nase lang morgens Mitarbeiter per Telefon krank meldeten, weil sie keine Lust haben zu arbeiten.



Eine Zeitreise erleben Kunden des Salons Bauer in der Neubrunnenstraße. Das Interieur ist zum großen Teil noch aus den 50er-Jahren original erhalten.

Fotos: Bernd Eßling

### Das verdient ein Friseur

Einen Anhaltspunkt über die Verdienste von Frisuren bietet das Tarifregister. Die Tarife können jedoch von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich sein.

In Nordrhein-Westfalen verdient ein Friseur mit abgeschlossener Gesellenprüfung bei Vollzeitbeschäftigung (39,5 Stunden in der Woche) **1358 Euro** brutto. Ein Friseur mit Ausbildung aber ohne Gesellenprüfung **1222 Euro**. Ein Geselle kann bis zu **1780 Euro** verdienen. In den ersten drei Jahren nach der Meisterprüfung verdient ein Friseur **1522 Euro**, als Geschäftsführer in einem Salon **1938 Euro** und als Geschäftsführer der zugleich für die Ausbildung im Betrieb zuständig ist, **2239 Euro**.

Auch die Brutto-Stundenlöhne schwanken stark. Zwischen **3,05 Euro** (Sachsen-Anhalt) und **7,75 Euro** in NRW.