

Erfolgsgeschichten

Günter Harasser

Wer Top-Qualität bietet, wird immer Arbeit haben.

Günter Harasser sieht die Covid-Krise als große Chance für die Branche. Im Interview spricht er darüber, was ihm die letzten Monate gezeigt haben, Maßnahmen zur Förderung des Handwerks und warum Angst ein schlechter Ratgeber ist.

Schon mehr als ein Jahr lang beschäftigt die Covid-19-Pandemie die Welt. Was haben Sie als Unternehmer und Friseur in dieser Zeit gelernt?

Wir haben viel gelernt und uns ist in dieser Zeit bewusst geworden, dass man wirklich alles ändern kann. Wir haben gesehen,

dass die Qualität der Arbeit und des Service noch mehr an Bedeutung gewinnen. Wer seinen Kunden Top-Qualität bietet, wird auch immer Arbeit haben. Vielleicht macht man durch diesen starken Fokus auf die Qualität ein paar Kunden weniger am Tag, aber diese Kunden werden immer wieder kommen.

Eine weitere Erkenntnis für mich ist: Es geht unglaublich schnell, dass die Menschen das Vertrauen in den Staat verlieren. Deshalb müssen wir alles tun, um unsere Demokratie zu verteidigen. Mir persönlich ist durch diese Krise wieder sehr stark klargeworden, dass Angst ein schlechter Berater ist. Angst macht schwach und bewirkt, dass keine kreativen Ideen mehr entstehen können und man den Mut verliert. Doch genau diesen Mut, etwas zu verändern, entweder im eigenen Geschäft oder der Welt als Ganzes, brauchen wir jetzt.

Gibt es Dinge, die Sie jetzt mit dieser Erfahrung in Zukunft anders machen werden?

Wie schon angesprochen, wir haben durch die drei Lockdowns gelernt, dass man wirklich alles verändern kann, auch im eigenen Geschäft. Wir haben jetzt noch einmal die Öffnungszeiten verändert und auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter und unserer Kunden angepasst. Es hat sich auch gezeigt, dass wir als Friseure viel ökonomischer Arbeiten müssen.

Wie hätten jetzt als Branche die große Chance, für unsere Dienstleistungen ein adäquates und großartiges Preis-Leistungsverhältnis einführen könnten, mit dem Ziel, dass auch der Friseur auf einen Stundenlohn von 80 bis 100 Euro kommt. Die Chance hätten wir jetzt, aber wir müssen alle zusammenhalten und diesen Schritt gemeinsam setzen. Ich habe aber leider das Gefühl, dass 95 Prozent der Friseure da nicht mitspielen werden, obwohl das allen helfen würde. Es würde ja reichen, wenn wir

das als Bundesland Tirol schaffen, dann müssten die anderen mitziehen.

Ich verstehe auch manche Kollegen nicht. Viele beklagen sich, dass zu wenig los ist. Aber genau in einer Zeit wie dieser, kann ich versuchen, neue Wege zu gehen, die zu meiner Situation passen.

Manch ein Unternehmer könnte sich überlegen, mit Preisdumping auf die Krise zu reagieren, um so die Verluste wegzumachen. Was halten Sie von solch einer Preistrategie?

Da bleibe ich seit Jahren bei der gleichen Ansicht: Nur wer Angst hat und von der Qualität seiner Arbeit nicht überzeugt ist, wird versuchen, über den billigeren Preis zu konkurrieren. Das ist der Anfang vom Ende für diesen Friseur und seinen Betrieb.

Obwohl viele Menschen derzeit auf Arbeitssuche sind, kämpft die Friseurbranche damit, geeigneten Nachwuchs und Fachkräfte zu finden. Wie kann diese Herausforderung bewältigt werden?

Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich in meinem Salon dieses Problem nicht

habe. Meine Meinung ist, dass, solange wir die Schwarzarbeit nicht massiv eindämmen, sich die Situation nicht verbessern wird. Derzeit ist es einfach zu verlockend und zu leicht in Österreich Sozialhilfen zu kassieren und dazu noch pfuschen zu gehen. So kommt man leicht auf seine 2.000 Euro Einkommen im Monat. Es gibt dann zu wenig Anreiz, wieder regulär Arbei-

SPRÜCHE von Günter Harasser

„Angst macht schwach und bewirkt, dass keine kreativen Ideen mehr entstehen können und man den Mut verliert.“

„Wie hätten jetzt als Branche die große Chance, dass wir für unsere Dienstleistungen ein adäquates und großartiges Preis-Leistungs-Verhältnis einführen könnten.“

„Nur wer Angst hat und von der Qualität seiner Arbeit nicht überzeugt ist, wird versuchen, über den billigeren Preis zu konkurrieren.“

„Ein Friseur, eine Friseurin, die Vollzeit arbeiten, müssen mit ihrem Trinkgeld mindestens 1.800 bis 2.000 Euro netto im Monat verdienen.“

ten zu gehen. Wenn wir diese Situation nicht ändern, wird alles beim Gleichen bleiben. Darüber hinaus müssen die Unternehmen den Mitarbeitern attraktive Vorteile, wie individualisierte Arbeitszeitmodelle, alternative Öffnungszeiten, usw., bieten.

Bei einem weiteren Punkt müssen sich die Unternehmer auch selbst an der Nase nehmen, wenn sie darüber klagen, dass sie keine neuen Mitarbeiter bekommen. Ein Friseur, eine Friseurin, die Vollzeit arbeiten, müssen mit ihrem Trinkgeld mindestens 1.800 bis 2.000 Euro netto im Monat verdienen. Wie soll ein Mitarbeiter mit 1.200 Euro leben können? Ich würde meinen Friseurinnen sogar lieber 2.500 Euro zahlen, aber das geht leider nicht. Deshalb gehören die Lohnnebenkosten radikal gesenkt, damit die Menschen wieder ein Auskommen mit ihrem Lohn haben.

Welche Maßnahmen müssen Ihrer Meinung nachgesetzt werden, damit die Friseurbranche wirtschaftlich wieder richtig durchstarten kann?

Wie ich schon erwähnt habe, ist es ein Bündel von Maßnahmen, das wir jetzt brauchen: Von Seiten des Staates muss die Schwarzarbeit massiv eingeschränkt, die Lohnnebenkosten stark reduziert und die Kurzarbeit beendet werden. Wir Unternehmer müssen gemeinsam dafür kämpfen, dass wir als Friseur auf einen Stundenlohn von 80 bis 100 Euro kommen und unseren Mitarbeitern attraktive Arbeitsbedingungen bieten.

Zur Person:

Günter Harasser betreibt einen Salon in Wattens und ist als kompetenter Trainer und Vortragender in der Friseurbranche bekannt. Er gilt als innovativer und kritischer Geist und setzt in seinem Geschäft Trends um, die andere oft erst viel später erkennen.