

Was unsere Lehrlinge bewegt

Ergebnisse eines Workshops an der Berufsschule und was sie für die Zukunft des Friseurhandwerks bedeuten

Lehrlingsworkshop am 18. März 2025 | 30 Teilnehmer:innen | Tirol

Key Takeaways

- **Der Nachwuchs liebt den Beruf:** Kontakt mit Menschen, Kreativität und das Handwerk selbst sind die stärksten Motivationen. Die Begeisterung ist da.
- **Wertschätzung wirkt sofort:** Respekt, Vertrauen und frühzeitige Einbindung sind Lehrlingen zentral. Diese Hebel kann jeder Betrieb ohne großen Aufwand nutzen.
- **Gesundheit & Pausen ernst nehmen:** Langes Stehen, Zeitdruck und Belastung sind Kernthemen. Kleine Maßnahmen bei Produkten, Pausen und Arbeitsschutz machen viel aus.
- **Sichtbarkeit entscheidet:** Die Hälfte der Lehrlinge informiert sich über Social Media. Der Ruf als guter Ausbildungsbetrieb ist die beste Nachwuchswerbung.
- **Faire Bezahlung bleibt wichtig:** Ein besseres Gehalt ist der meistgenannte Wunsch. Doch drumherum gibt es viele Stellschrauben, die schneller und leichter greifen.

Warum dieser Workshop wichtig ist

Dem Friseurhandwerk geht der Nachwuchs aus. Die Zahl der Lehrlinge ist in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen, in einigen Bundesländern hat sie sich gegenüber 2010 nahezu halbiert. Immer mehr Einpersonenerunternehmen, weniger Ausbildungsbetriebe und steigender Kostendruck verschärfen die Lage. (Quelle: ORF Niederösterreich, Juni 2025)

Umso wichtiger ist es, jene zu Wort kommen zu lassen, um die es geht: die Lehrlinge selbst. In einem Workshop an der Berufsschule haben 30 angehende Friseur:innen offen darüber gesprochen, was sie am Beruf begeistert, was sie belastet und was sich ändern muss. Die Ergebnisse sind ein wertvoller Kompass für jeden Ausbildungsbetrieb.

30 Teilnehmer:innen	18.03.25 Workshop-Termin	75 Min. Dauer	100% aktiv beteiligt
------------------------	-----------------------------	------------------	-------------------------

Die Stimmung im Workshop war offen und vertrauensvoll. Alle Teilnehmer:innen haben ihre Erfahrungen geteilt und sich bei der Frage nach der Zufriedenheit im oberen Bereich eingeordnet.

Eine Teilnehmerin brachte es auf den Punkt: „Es macht mich glücklich, wenn ich eine glückliche Kundin sehe, nachdem sie bei uns war.“



Was die Lehrlinge am Beruf begeistert

Auf die Frage nach ihrer Motivation für den Friseurberuf nannten die Lehrlinge ein breites Spektrum. Am häufigsten genannt wurden dabei drei Dinge:

MOTIVATION FÜR DEN BERUF	NENNUNGEN	EINORDNUNG
Kontakt mit Menschen	13	Top-Motivation
Kreativität	10	Top-Motivation
Das Handwerk selbst	10	Top-Motivation
Menschen glücklich machen	6	
Abwechslungsreich	6	
Trinkgeld	6	
Selbstständiges Arbeiten	6	
Neues lernen	5	
Fachwissen, Trends & Beauty, Kundenberatung	3	je 3 Nennungen

Die gute Nachricht für Ausbildungsbetriebe:

Die Begeisterung für den Beruf ist da. Was die Lehrlinge antreibt, sind der menschliche Kontakt, die kreative Arbeit und die Freude am Handwerk. Materielle Anreize wie Trinkgeld werden zwar genannt, stehen aber nicht an erster Stelle. Wer diese intrinsische Motivation im Betrieb fördert, bindet seinen Nachwuchs.

Wo der Schuh drückt: die Herausforderungen

Die Lehrlinge benannten offen, was sie im Berufsalltag belastet. Die Herausforderungen lassen sich in mehrere Themenfelder gliedern:

Kund:innen & Stress	Geld	Anstrengung & Belastung	Diskriminierung
Unfreundlichkeit & Unpünktlichkeit	Wenig Gehalt	Langes Stehen	Fehlender Respekt
Kein Vertrauen in Lehrlinge	Inflation	Ständige Konzentration	Vorurteile gegenüber dem Beruf
Zeit- und Termindruck	Forderung: Kollektivvertrag erhöhen	Gesundheitliche Beschwerden / Allergien	Wunsch nach Wertschätzung & Fairness
Wenig Zeit für Kund:innen	Zu wenige Lehrlinge im Betrieb	Ungünstige Arbeitszeiten	Menschlichkeit im Salon
Lernstress neben der Arbeit		Wunsch nach mehr & längeren Pausen	Religion & Politik als heikle Themen
		Putzen als Zusatzbelastung	

- **Auffällig ist: Viele Belastungen sind hausgemacht und damit veränderbar, ganz ohne zusätzliche Kosten.** Zeitdruck, fehlendes Vertrauen in Lehrlinge oder mangelnde Pausen sind Themen, die jeder Betrieb selbst in der Hand hat.

Die Lösungsvorschläge der Lehrlinge

Bemerkenswert: Die Lehrlinge blieben nicht bei der Kritik stehen, sondern entwickelten eigene, oft sehr konkrete Lösungsvorschläge. Viele davon lassen sich ohne großen finanziellen Aufwand umsetzen und wirken direkt auf das Arbeitsklima. Ein Auszug:

Vertrauen & Einbindung

Lehrlinge früh einbinden: Wer eine Dienstleistung fachlich richtig beherrscht, soll sie auch am Kunden durchführen dürfen

Rederecht gegenüber Kund:innen, Aufklärung bei Vorurteilen (z. B. Lehrlinge können noch nix)

Unfreundlichkeit durch Kund:innen nicht persönlich nehmen. Hier kann sollte auch der Chef/die Chefin den Rücken stärken

Kund:innen freundlich auf mangelnde Hygiene ansprechen

Arbeitszeit & Stress

Planbarere Arbeitszeiten, Wunsch nach gelegentlich freien Samstagen

Schulung im Umgang mit Stress, Lerngruppen und Training

Terminbestätigungen und Strafgebühr (40€) bei nicht wahrgenommenen Terminen durch Kund:innen

Gesundheit & Belastung

Gesundheitsfreundliche Produkte, Handschuhe, bessere Handcremen, Luftfilter, um gesundheitlichen Belastungen vorzubeugen

Verständnis von Chef:in und Kund:innen für Pausen und Lernzeit

Geregelte, regelmäßige Pausen

Bezahlung & Anreize

Besseres Anfangs- und Grundgehalt

Anerkennung und Wertschätzung auch über Geld ausdrücken

Automatisches Trinkgeld (10%), Umsatzbeteiligung und Leistungszulagen für besonders gute Lehrlinge

Der Blick lohnt sich: Ein großer Teil dieser Vorschläge kostet wenig oder nichts. Vertrauen, Einbindung, geregelte Pausen und ein respektvoller Umgang sind Rahmenbedingungen, die jeder Betrieb selbst gestalten kann und die im Alltag der Lehrlinge oft mehr bewirken als einzelne Euro mehr.

Der größte Wunsch: mehr als nur Geld

Am Ende des Workshops sollten die Lehrlinge ihren größten Wunsch zur Steigerung der Attraktivität des Friseurhandwerks nennen. Das Gehalt steht dabei ehrlicherweise an erster Stelle, doch dahinter verbirgt sich ein ganzes Bündel an Wünschen, die Betriebe leichter erfüllen können:

GRÖSSTER WUNSCH	NENNUNGEN	EINORDNUNG
Höheres Gehalt	13	Meistgenannt
Selbstständigkeit	4	gestaltbar
Erfolg / LAP schaffen kontinuierl. Lernen	3	gestaltbar
Planbarere Arbeitszeit	3	gestaltbar
Wertschätzung, besserer Umgang, Friede, Menschen glücklich machen	2	gestaltbar
Keine Vorurteile / keine Diskriminierung mehr Pause	1	gestaltbar

Das Gehalt ist der meistgenannte Einzelwunsch und deckt sich mit dem, was auch die Branchenvertretung als strukturelles Problem benennt. Es ist ein wichtiger Hebel, aber auch der, der Betrieben am schwersten fällt und stark von Kollektivvertrag und Kostendruck abhängt. Zählt man dagegen alle übrigen Nennungen zusammen, zeigt sich: **In Summe wünschen sich die Lehrlinge vor allem Wertschätzung, Entwicklungsmöglichkeiten, planbare Arbeitszeit und einen respektvollen Umgang.** Genau hier liegen die Stellschrauben, die jeder Betrieb sofort und ohne große Investition bedienen kann.

Wie Lehrlinge ihren Betrieb wählen

In der abschließenden Reflexion gaben die Schüler:innen Einblick, wie sie sich für einen Ausbildungsbetrieb entschieden haben. Für die Nachwuchsgewinnung ist das hochrelevant:

- **Social Media** ist entscheidend: 50% der Schüler:innen haben sich vor der Entscheidung für einen Salon auf Social-Media-Kanälen informiert.
- **Betriebsklima spricht sich herum:** Viele erkundigten sich bei bekannten Mitarbeiter:innen über Klima, Umgang und Ausbildungsqualität.
- **Nähe zählt:** Für einzelne war die Nähe zum Wohnort ausschlaggebend.
- **Ausbildungsplätze sind rar:** Für die Mehrheit war es nicht leicht, überhaupt einen Betrieb zu finden, der noch Lehrlinge ausbildet.

Veränderungsbedarf aus Sicht der Lehrlinge

Die Schüler:innen benannten konkret, was sich in der Branche ändern sollte:

- **Frühzeitige Einbindung:** Wer eine Dienstleistung fachlich korrekt beherrscht, sollte sie auch am Kunden durchführen dürfen.
- **Motivation durch ein Prämiensystem** beim Verkauf von Produkten.
- **Samstag gelegentlich frei,** um am Freitag mit Freund:innen ausgehen zu können, um soziale Kontakte zu Gleichaltrigen nicht zu verlieren.
- **Aufwertung der Lehre** in der Gesellschaft. Lehrer:innen und Eltern raten oft aus Unwissenheit vom Beruf ab.
- **Gesundheitsschutz** sollte in jedem Salon eingehalten werden.
- Einheitlich **höhere Lehrlingsentschädigung.** Große Ketten zahlen mehr, das sollten alle tun.

Fazit: Der Nachwuchs zeigt den Weg

Die Botschaft der Lehrlinge ist klar und konstruktiv. Sie lieben ihren Beruf, sehen aber Handlungsbedarf. Das Ermutigende: Ein großer Teil der genannten Punkte kostet wenig und kann sofort angegangen werden. In Zeiten sinkender Lehrlingszahlen ist das keine Kritik, sondern eine Chance.

Drei Ansätze mit Wirkung

- 1. Vertrauen schenken:** Lehrlinge früh einbinden und sie am Kunden arbeiten lassen, sobald sie es können. Das motiviert, bindet und kostet nichts.
- 2. Gesundheit und Pausen ernst nehmen:** Kleine Maßnahmen wie Handschuhe, gute Produkte und geregelte Pausen wirken unmittelbar.
- 3. Faire Bezahlung mitdenken:** Der strukturell schwierigste, aber wichtige Hebel. Wo Spielraum besteht, zahlt er auf Bindung und Ruf des Betriebs ein.

Wertschätzung, Vertrauen und gute Rahmenbedingungen sind die Hebel, die am schnellsten greifen und am wenigsten kosten. Wer hier ansetzt, macht seinen Betrieb attraktiv, noch bevor über das Gehalt gesprochen wird. Denn jeder gut ausgebildete und zufriedene Lehrling ist ein Gewinn, nicht nur für den eigenen Betrieb, sondern für die Zukunft des gesamten Tiroler Friseurhandwerks.

Konkreter Hebel für Ihren Betrieb

Wer Lehrlinge gewinnen will, muss dort sichtbar sein, wo sie suchen: auf Social Media. Und noch wichtiger ist der Ruf als guter Ausbildungsbetrieb, denn dieser verbreitet sich unter den Jugendlichen von selbst. Ein faires Klima und eine gute Ausbildung sind damit auch die beste Nachwuchswerbung.