

Was das Problem ist? Rene Krombholz nimmt seine Finger zu Hilfe, wenn man ihn danach fragt. Die Finger, auf die er sich immer schon verlassen musste. Krombholz, 70, sitzt auf einem der lederbezogenen Friseurstühle des Salons „Figaro“ im Düsseldorfer Stadtteil Bilk. Ein kleines, aufgeräumtes Geschäft, es riecht nach Shampoo und Haarspray der teureren Sorte.

Er stellt also seine Finger auf und rechnet: Da ist der Lohn, mindestens zehn Euro die Stunde. Da ist die Umsatzsteuer, 19 Prozent. Da ist die Miete, die Ausstattung des Salons, da sind die Pflegeprodukte, der Strom. Mit jedem Posten, den Rene Krombholz nennt, schaut er etwas ungläubiger. „50 Euro“, sagt er, „nein, eher 60 Euro muss ich pro Stunde einnehmen, um wirtschaftlich arbeiten zu können.“

60 Euro. Das ist für Rene Krombholz so etwas wie das Existenzminimum. Das, was ein Friseur pro Stunde und Mitarbeiter verdienen muss, um leben zu können von diesem Beruf, diesem Handwerk. Wie er das anstellt? „Ich mache das zum Beispiel über zwei Herrenhaarschnitte pro Stunde“, sagt er, „also zweimal 30 Euro.“

Viele scheinen anders zu rechnen als Rene Krombholz. Den Eindruck hat er zumindest, wenn er durch sein Viertel läuft, in die Schaufenster der Konkurrenten guckt. Ein Salon in der Friedrichstraße, Haarschnitt ab 14 Euro. In der Straße Am Wehrhahn, ab 13 Euro. Oder ein Geschäft in seiner Straße, der Bilker Allee, zehn Euro für den Herrenhaarschnitt, zwölf Euro für Damen. „In Berlin“, sagt Krombholz, „schneidet ein Salon jetzt für 4,99 die Haare.“

Er wollte Journalist werden, aber seine Mutter wollte, dass er Geld verdient. 1968 fing er die Lehre an

Friseur, das war nie ein Beruf, mit dem man es sich leicht gemacht, geschweige denn viel Geld verdient hätte. Früher nicht, heute nicht. Weniger als 1700 Euro brutto verdient eine Friseurgesellin in Nordrhein-Westfalen pro Monat, so der Tarifvertrag. Die Saloninhaber sind auch oft keine Großverdiener. Sonst würde er mit 70 nicht mehr arbeiten. Was ihn stört, ist aber etwas anderes. Es ist der Preiskampf in seiner Branche, der in den vergangenen Jahren immer heftiger geworden sei. Ein Kampf, der, wie Krombholz sagt, auch mit unfairen Mitteln geführt werde.

Rene Krombholz ist seit mehr als einem halben Jahrhundert Friseur. 1968 ging er in die Lehre. Es ist das Jahr, in dem in den USA Martin Luther King erschossen wird und in Deutschland die Studenten auf die Straße gehen. Eigentlich wollte Krombholz damals mit der Schule weitermachen. Er wollte Journalist werden. Schreiben gefiel ihm schon immer. Aber die Mutter war dagegen. Sie hatte den Krieg erlebt, den Sohn ohne Vater aufziehen müssen. Sie wollte, dass Rene Krombholz etwas macht, mit dem er schnell Geld verdienen wird. Einen Beruf, mit dem man sich immer irgendwie durchschlagen kann. Krombholz tat, was die Mutter sagte. Waren andere Zeiten, sagt er. Auch, was die Mode betrifft.

Als er in der Lehre war, wünschten sich viele Kundinnen die Bubikopf-Frisur von Mireille Mathieu, erinnert er sich. Andere wollten die Hochsteck-Frisur von Farah Diba, der letzten persischen Kaiserin. Bei den Männern war die Pilzfrisur der Beatles gefragt. Später kamen die Föhnfrisuren, die Dauerwellen. Ende der Achtziger kamen Frauen in den Salon, die aussehen wollten wie eine Rettungsschwimmerin aus dem Privatfernsehen. Sie hatten „Baywatch“ gesehen und wollten auch so blondes, volles Haar wie Pamela Anderson.

Und heute? Da gäbe es solche Wünsche seltener. „Heute identifizieren sich die Menschen meist über Statussymbole“, sagt er. Die kleinen Jungs, die wie Cristiano Ronaldo aussehen wollen, mit Undercut und Seitenscheitel, die kämen natürlich.

Und wenn's nur die Frisuren wären. Es hat sich mehr geändert als das, sagt Krombholz. Viel mehr. Er fasst diese Entwicklung in einem Wort zusammen. Krombholz, geboren in Ostwestfalen, ist ein zurückhaltender Mensch, einer, der lieber zuhört als redet. Als er ein Wort durch den Laden ruft, wird er allerdings laut. „Abschneiden!“, ruft er. „Abschneiden“, das sei die einzige Erwartungshaltung, die viele heute von Frisuren hätten. Schneiden, zahlen, gehen. Und schön billig.

Vom Friseursalon Figaro zum Friseursalon Akdeniz geht man zu Fuß nur zehn Minuten, einmal die Bilker Allee rauf. Und doch ist das hier eine andere Welt. Während man bei Krombholz schon mal der ehemaligen Oberbürgermeisterin begegnet, die sich hier jede Woche die Haare machen lässt und dabei in Ruhe den Lesezirkel durcharbeitet, geht im Salon Akdeniz alles etwas hektischer zu. Wer hier vorbeikommt, entdeckt aber ein gutes Argument, um doch mal reinzuschauen. Es klebt in neongrüner Schrift im Schaufenster: „Herren-Haarschnitt nur 10 Euro.“ Wie geht das?

Firas Ibrahim, der Inhaber des Salons, wird auf diese Frage keine ganz eindeutige Antwort geben. Und doch will er versuchen zu erklären, was er anders macht. Anders als Rene Krombholz. Ibrahim, 50 Jahre alt, Poloshirt, Mütze in Camouflage, ist das, was man einen netten Kerl nennt. Er geht stressig zu in seinem Laden, obwohl er erst geöffnet hat. Er nimmt sich trotzdem eine halbe Stunde Zeit, lässt sich in einen der schwarzen Cocktailsessel fallen, fängt an zu erzählen.

Da sei zum Beispiel die Sache mit dem Personal. Firas zeigt zu den beiden Männern, die gerade mit ihren Kunden beschäftigt sind, schneiden, Nacken ausrasieren. „Der eine ist mein Bruder, der andere ein alter Kumpel.“ Das Erfolgsgeheimnis? Firas Ibrahim nickt und zeigt auf seinen Kumpel. Wenn er ein bisschen krank ist und es gibt viel zu tun, dann komme er trotzdem rein, sagt Ibrahim. „Das ist wie Familie.“ Bei ihm selbst sei das nicht anders.

Firas Ibrahim ist im Irak geboren. Er hat in Libanon als Friseur gearbeitet, erzählt er, in Jordanien, in mehreren arabischen Ländern, dann in Österreich. Auch er ist einer, der sich mit diesem Beruf immer irgendwie durchgeschlagen hat. 2005 eröffnete er den Salon in der Bilker Allee. Firas Ibrahim versucht schon damals, seine Kunden über einen besonders niedrigen Preis in sein Geschäft zu bekommen. Mit acht, neun Euro hat er angefangen, sagt er. Jetzt seien es eben zehn. Er zuckt mit den Schultern. Ist doch keine große Sache.

Mitte der Zweitausender wird es ungemütlich: Die Zahl der Friseure steigt, die Preise fallen

Möglich seien solche Preise nicht unbedingt, weil er und seine Kollegen so schnell schneiden. Möglich sei das, weil er bei fast allem spare. Bei der Miete, bei der Einrichtung, beim Strom. Ibrahim zeigt an die Decke, an der zwei Leuchten hängen. „Bei uns gibt's nur Sparlampen“, sagt er. Und die Löhne? Bei denen spart Firas Ibrahim nach eigenen Angaben nicht. Seinen Mitarbeitern zahle er den Tariflohn, sagt er.

Firas Ibrahim wirkt auf den ersten Blick zufrieden mit seinem Job. Er lächelt viel. Nach einer Weile berichtet aber auch er vom Preiskampf unter den Friseurgeschäften. „Ellerstraße“, sagt er und zeigt mit

dem Daumen raus aus seinem Geschäft. In dem Viertel rund um die Ellerstraße würden einige Salons den Herren-Haarschnitt jetzt schon für sieben Euro anbieten. Ob er das spürt? Klar, sagt er.

Wer Statistiken liest, sich durch die nüchternen Zahlen arbeitet, der kann den Eindruck bekommen, dass es den Frisuren in Deutschland eigentlich ganz gut gehen müsste. Die Menschen investieren mehr Geld in ihr Aussehen. Die Umsätze sind leicht gestiegen. Und viele Menschen, gerade Frauen, machen ja auch die Erfahrung, dass der Friseurbesuch schon mal richtig teuer werden kann.

Rene Krombholz sagt, dass er und viele Kollegen von steigenden Umsätzen nichts spüren. Warum? Er zieht sein Handy aus der Jeanstasche, wenn man ihn danach fragt. Er möchte etwas zeigen, wieder sind es Zahlen. Krombholz wischt auf seinem Handy herum, zeigt auf eine Tabelle. „Hier ist es.“ 12,4 Kunden bediente eine Vollzeitkraft im Jahr 2000 pro Tag, 5,9 Kundin-

nen. Rene Krombholz wischt eine Seite weiter, auf die aktuellen Zahlen. „Hier!“ Heute, sagt er, kommen auf eine Vollzeitkraft nur noch drei Männer und vier Frauen pro Tag.

Krombholz kann nicht genau sagen, wann es ungemütlich wurde auf der Bilker Allee. Es muss so Mitte der Zweitausender angefangen haben. Eine Zeit, in der die Arbeitslosigkeit viel höher war als heute und mit den Hartz-Gesetzen neue Möglichkeiten für Existenzgründer geschaffen wurden, etwa durch die sogenannten Ich-AGs. Die Zahl der Friseurgeschäfte stieg rasant. Die Preise fielen. So hat es Rene Krombholz in Erinnerung. Und was er auf der Bilker Allee erlebt hat, spiegeln auch die Statistiken der Branche wider: 2000 waren bei den Handwerkskammern etwa 63 000 Friseurbetriebe gemeldet. Heute sind es fast 81 000. Mehr Friseure müssen sich also das Geld teilen, das die Kunden beim Friseur lassen. Ein Ergebnis ist offenbar, dass mit extrem niedrigen Preisen um die Kund-

schaft gekämpft wird. Preise, die den Ruf seines Handwerks beschädigen. So sieht es Rene Krombholz.

Die ersten „Billigfriseure“ in seiner Straße schnappten ihm nicht nur Kunden weg. Sie brachten ihn auch in Erklärungsnot. Plötzlich gab es Läden in seiner Straße, die die Hälfte für einen Haarschnitt verlangten. Oder noch weniger. Und es gab Mitarbeiter, die wissen wollten, ob sich der Chef die Differenz selbst in die Tasche steckt. „Ich stand mit dem Rücken zur Wand“, sagt er. Die Umsätze brachen ein, Mitarbeiter liefen ihm davon. 2006 musste er das Geld aus seiner Lebensversicherung in den Laden stecken, sagt er.

Sie erzählen von Frauen, die den Leuten mit ihren Scheren-Sets die Haare schneiden. Zu Hause Krombholz unternahm etwas. 2008 gründete er ein Bündnis. „Der faire Salon“ heißt es. Gut 200 Mitglieder hat es heute. Andere Friseurgeschäfte können beitreten, wenn sie bestimmte Standards nachweisen. Sie müssen zum Beispiel nach Tarif bezahlen, sie dürfen keine minderwertigen Produkte verwenden. Auf seinem Internetportal *friseur-news*, auf dem er seine heimliche Leidenschaft fürs Schreiben auslebt, wie er sagt, berichtet er über die Missstände in der Branche. Krombholz spricht jetzt von Werten, von Win-win-Situationen, klingt fast wie ein Unternehmensberater, nur mit Schere und Kamm. Das Motto seines Bündnisses: „An jedem Haar hängt ein Mensch!“

Sucht man nach Erklärungen für den harten Wettbewerb und das extreme Preisgefälle, hört man nicht nur, dass es zu viele Läden gibt. Krombholz, Ibrahim und andere Friseure, mit denen man spricht, berichten auch von Dumpinglöhnen, von Schwarzarbeit, von arbeitslos gemeldeten Friseurinnen, die mit ihren Scheren-Sets in den Hauseingängen verschwinden und den Leuten in den Privatwohnungen die Haare schneiden, ohne dafür Steuern zu zahlen. Sie berichten von den vielen neuen



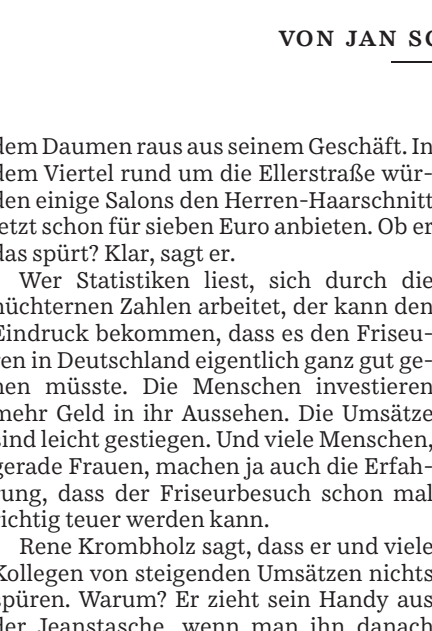
Früher wollten die Leute aussehen wie Mireille Mathieu oder einer von den Beatles. Heute geht es oft vor allem um eins: den Preis.

FOTO: STEPHAN RUMPF

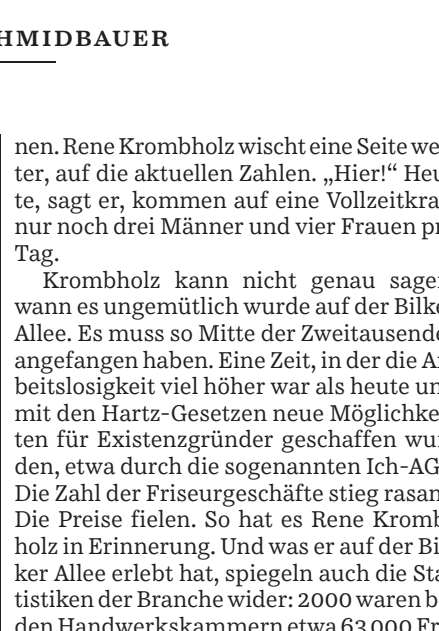
Jetzt noch billiger

In kaum einem Land zelebrieren die Leute ihre Sparsamkeit so sehr wie in Deutschland. Ein Salonbesuch im reichen Düsseldorf, bei nicht reichen Frisuren

VON JAN SCHMIDBAUER



Firas Ibrahim (links) schneidet in seinem Salon Haare für zehn Euro. Rene Krombholz findet, dass solche Preise das Handwerk ruinieren. Sein Handwerk. FOTOS: JPS



Barbershops, deren Betreiber oft nur eine Genehmigung zum Bartschneiden hätten und trotzdem Haare schneiden würden. Sie berichten von den sogenannten 17 500-Euro-Betrieben. Läden, die bis zu diesem Umsatz steuerbefreit sind – und in Wahrheit oft mehr einnehmen würden.

Wie viele Verstöße es so gibt? Die zuständigen Behörden – Zoll, Finanzministerium, Handwerkskammer – können dazu keine belastbaren Zahlen nennen. Viele der Probleme sind dort aber bekannt. Schwarzarbeit, fehlende Aufenthaltsgenehmigungen, Verstöße gegen das Mindestlohngesetz, das gehöre zu den häufigen Verstößen, teilt die beim Zoll angesiedelte „Finanzkontrolle Schwarzarbeit“ mit. Das Friseurhandwerk sei allerdings „nicht problembehafteter als andere Branchen“. Und man kontrolliere in „angemessenem Umfang“.

Wenn kontrolliert wird, kann das Ergebnis schon mal so aussehen wie Ende September in Stuttgart. Polizei, Zoll, Handwerkskammer und Gewerbeamt nahmen sich unangemeldet zehn Barber-Shops vor. Ergebnis: In acht Fällen wurde gegen das Mindestlohngesetz verstoßen, in sieben Fällen gegen die Gewerbeordnung. In acht Geschäften gab es keine Kassenaufzeichnungen.

Friseure arbeiten für zehn Euro oder weniger. Wie soll es da keine Verlierer geben?

„Das Geschäftsmodell der Billigfriseure geht nachhaltig zu Lasten fair arbeitender Friseure“, sagt Harald Esser. „Die bilden meist keinen Nachwuchs aus und zahlen häufig keine Steuern.“ Esser ist Präsident des Zentralverbands des Friseurhandwerks und damit so etwas wie der oberste Friseur im Land. Dass ein Haarschnitt für zehn Euro mit legalen Mitteln möglich ist, bezweifelt Esser. „Ich kann es mir nicht vorstellen“, sagt er am Telefon. Den Behörden will er allerdings auch keinen Vorwurf machen. Sie würden ja was tun. Die Zahl der Betriebe sei nur schlicht zu groß, um sie alle regelmäßig zu kontrollieren.

Zumindest eine Sache gibt es, die Esser ein bisschen optimistisch stimmt: Nach dem jahrelangen Wachstum blieb die Zahl der Friseurbetriebe in diesem Jahr ungefähr gleich. „Die Dynamik am Markt ist aber geblieben“, sagt Esser. Heißt so viel wie: Es wird nicht unbedingt gemüthlicher.

Wäre es nicht besser, das Spiel mal mit-zuspielen? Die Preise zu drücken, wie es andere machen, und damit mehr Leute in den Laden bekommen? Für Rene Krombholz kam das nie in Frage. Er sagt: „Dann habe ich weniger Zeit für meine Kunden. Und nur Haareabschneider will ich nicht sein.“ Friseur, das sei doch viel mehr als das. Ein Handwerk. Ein Beruf, in dem man berät, in dem man sich Zeit nimmt. Und, auch das: in dem man zuhört.

Krombholz hat an vielen Orten gearbeitet, bevor er Ende der Neunziger seinen Laden aufgemacht hat. Er hat viel gesehen. Nach der Lehre lebte er mal wie auf der Walz. Jedes halbe Jahr eine neue Stadt, ein neuer Salon. In Duisburg arbeitete er bei einem Friseur, der einen Puff in der Nachbarschaft hatte. Er schnitt Prostituierten die Haare. „Nette Mädels“, sagt er. In Düsseldorf blieb er hängen. 20 Jahre war er auf der Königsallee angestellt, in einem der vornehmeren Salons. Konrad Henke, einer der bekanntesten Industriellen der alten Bundesrepublik, war Stammkunde. Und natürlich hatten die wohlhabenden Menschen auf der Königsallee ganz andere Sorgen als die Prostituierten in Duisburg.

„Das Wichtigste in meinem Beruf“, sagt Krombholz, „ist die Empathie.“

Die hat er auch für seine Konkurrenten im Viertel. Auch wenn sie, wie er sagt, dem Friseurhandwerk schaden. Rene Krombholz will nicht schlecht über Firas Ibrahim reden, er will ihm nichts wegnehmen. Er lobt ihn sogar: „Fachlich macht der eine gute Arbeit.“ Es sei nicht einmal gesagt, dass man einen Unterschied sehe. Was Rene Krombholz wütend macht, ist das Verhalten der Konsumenten. Der Glaube daran, dass es keinen Verlierer gibt, wenn Friseur für zehn Euro oder noch weniger arbeiten. Wer dabei auch immer der Verlierer ist: der Staat, dem Einnahmen entgehen. Der Kunde, der nicht mit der letzten Sorgfalt betreut wird. Oder der Friseur, der sich selbst ausbeutet.

„Kommen Sie mal mit.“ Es ist spät geworden, das Licht im Salon hat er schon ausgeschaltet. Aber Krombholz will einem jetzt noch etwas zeigen. Das sei ihm wichtig, sagt er. Es geht vorbei an Waschbecken und Trockenhauben. „Hier“, sagt er, bleibt stehen, zeigt auf eine Wand. Rene Krombholz hat irgendwann die immer gleichen Fotos von Models und ihren sogenannten Trendfrisuren abgehängt. Er hat die Bilder mit eigenen Motiven ersetzt, gedruckt auf viereckige Leinwände. „ZEIT“ steht auf dem einen, daneben ein Wecker-Symbol und ein Spruch: „Wir nehmen uns Zeit für Sie.“ „ÖKOLOGIE“ steht auf einer anderen Leinwand. „Nur dermatologisch geprüfte und EU-zugelassene Produkte“ steht daneben.

Krombholz schaut einen glücklich an. Er ist stolz. Mit Clip-Art kämpft er um das Ansehen seines Handwerks. Man könnte das belächeln. Oder auch nicht. Er kann vielleicht nicht anders.

Schmidbauer SZ20191210SG35658