



Freitag 29. November 2013

114 Jahre Frisörkultur in Duisburg

Frisör Schmitz gab es schon lange vor dieser Zeitung

Wir sind ein anerkanntes Fachgeschäft in Duisburg und stehen auch zu unserer Stadt“, sagt Friedhelm Schmitz, Inhaber der Schmitz Frisör-Gruppe. Unterstützung bekommt er nicht nur von seiner Frau Regina, sondern auch von

seinen nahezu 90 Mitarbeitern in Duisburg und Mülheim. „Unsere Kunden erhalten schon seit je her eine hochqualifizierte Dienstleistung zu einem angemessenen Preis. Dies ist in der Vergangenheit stets unsere Strategie

gewesen und wird auch unsere Strategie für die Zukunft sein. Diese Strategie versuche ich auch meinen Mitarbeitern zu vermitteln. Und das Tolle ist – es funktioniert! Wenn wir auf unsere Kundenkartei schauen, freuen wir uns über eine breite Zustimmung innerhalb von Duisburg und auch darüber hinaus. Wir stehen zu unserer Stadt und unseren Kunden und das seit 114 Jahren“, bekennt Friedhelm Schmitz.

„Ich wollte zwar schon seit längerer Zeit kürzer treten, aber ich habe qualifizierte Nachfolger, mit denen ich gerne zusammen arbeite. Ich habe richtig Spaß weiter im Betrieb tätig zu sein“, erklärt Friedhelm Schmitz. „Und bei meinen wirklich guten Frisören macht es große Freude, mit 70 Jahren, weiter aktiv im Salon zu arbeiten“, ergänzt Friedhelm Schmitz. „Vor allen Dingen liegt mir die Zukunft meiner Mitarbei-

ter am Herzen. Viele meiner ehemaligen Auszubildenden haben mittlerweile ihre Meisterprüfung absolviert und besitzen heute selbst eigene Betriebe und bilden Frisöre aus“, erklärt der Inhaber stolz.

- Die Standorte:**
- Duisburg-Buchholz, Lindenstr. 43, Tel.: 0203-721191**
- Duisburg-Neuenkamp, Essenberger Str. 211a, Tel.: 0203-310919**
- Das Stammhaus in Duisburg-Stadtmitte, Peterstal 40, Tel.: 0203-22062**
- Außerdem gibt es noch zwei Filialbetriebe in Mülheim an der Ruhr:**
- Frisör-Kosmetik Schönheitsfarm in Mülheim-Stadtmitte, Dickswall 2b, Tel.: 0208-390707 und**
- Frisör Struwelpeter in Mülheim-Speldorf, Duisburger Str. 263, Tel.: 0208-590729.**



Das Stammhaus in Duisburg-Stadtmitte, Peterstal 40.

Fotos: WAZ



Friedhelm Schmitz mit seiner Ehefrau Regina.

Oft ist die Rede von Dumpinglöhnen im Frisörgewerbe - nicht so bei Frisör Schmitz. Im Interview erklärt der Inhaber Friedhelm Schmitz wieso er weit über Mindestlohn zahlt und auch sonst auf eine gute Absicherung seiner Mitarbeiter Wert legt.

NRZ/WAZ: Herr Schmitz, das Thema Mindestlohn ist zurzeit ein brandaktuelles Thema. Wie sieht es in Ihren Betrieben aus?

Friedhelm Schmitz: „In meinen Betrieben wird das Thema Mindestlohn nicht diskutiert. Meine Mitarbeiter verdienen alle über dem geplanten Mindestlohn. Ich habe in der Vergangenheit die Preise moderat angepasst. Dies habe ich getan, nicht weil ich mehr verdienen wollte, sondern weil ich die soziale Absicherung meiner Mitarbeiter als meine unternehmerische Pflicht ansehe. Das habe ich stets allen meinen Kunden mitgeteilt. Das Echo war zu fast 100 Prozent positiv. Wir wollen Höchstleistung bieten und nicht über Mindestlohn nachdenken. Ich will, dass meine Mitarbeiter sorglos ihr Leben bestreiten können und weiterhin hochmotiviert ihre Kunden in meinem Betrieb bedienen. Das funktioniert nur, wenn die Entlohnung stimmt. Die Absicherung meiner Mitarbeiter ist mir sehr wichtig. Und das ziehe ich auch so durch. Da lasse ich mich nicht von den Billig-Frisörbetrieben beeindrucken. Gott sei Dank, sind fast alle Billig-Frisöre in Duisburg verschwunden. Auch außerhalb der Frisörbranche hält der gute alte Mittelstand wieder Einzug in den Einkaufsstraßen von Duisburg. Diese, zugegebenermaßen konservative Einstellung ein Unternehmen zu führen, ist

mit ein Grund dafür, dass viele Mitarbeiter seit über 30 Jahren zur Frisör-Gruppe Schmitz gehören. Wir verstehen uns nicht nur als Team, wir sind eine Familie. Jetzt haben Sie mir aber Dinge entlockt, die ich sonst niemanden sage. Hoffentlich ist das nicht zu persönlich.“

NRZ/WAZ: Wenn Großunternehmen wieder einmal über Massenentlassungen nachdenken, denken sie lieber Herr Schmitz über die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter sowie über ihre eigene Einstellung, ein Unternehmen zu führen, nach. Das sind Eigenschaften, die immer mehr verschwinden.

Friedhelm Schmitz: „Ach wissen Sie, wir sind zwar nur ein mittelständiger Frisörbetrieb, jedoch nehmen wir unsere Arbeit sehr ernst. Ja, wir müssen um unsere Kunden werben und diese mit qualifizierten Angeboten überzeugen. Das geht nun mal nicht anders. Aber unsere Angebote sind alle ehrlich und immer erhältlich. Nehmen wir z.B. unser Angebot der Jungstylisten. Wir geben damit unseren Jungstylisten eine Chance sich zu verwirklichen und unsere Kunden mit kreativen Ideen zu überzeugen. Dies ist für uns spannend und verpflichtend zugleich. Die Leistungen unserer Jungstylisten sind richtig gut und der Kunde hat hierbei auch noch Preisvorteile. Besser geht es doch eigentlich gar nicht.“

NRZ/WAZ: Wie haben Sie es geschafft, ein so hohes Niveau zu erreichen und dieses hohe Niveau über Jahre zu halten?

Friedhelm Schmitz: „Wir haben auf vielen internationalen Wettbewerben

Auszeichnungen erhalten und somit bewiesen, dass wir hohen internationalen Standard haben. Heute lassen wir diese Trophäen, Erfahrungen und Fähigkeiten in unsere tägliche Arbeit einfließen. Und der Erfolg gibt uns Recht! Wir sind ein erfolgreiches Frisörunternehmen, dank meiner Mitarbeiter, die sich ständig weiter qualifizieren und immer auf der Höhe des Geschehens sind. Wir investieren mit Garantie auf Erfolg.“

NRZ/WAZ: Können Sie sich vorstellen zu expandieren?

Friedhelm Schmitz: „Das ist in der heutigen Zeit eine schwierige Frage Die Besitzstände sind vergeben. Eine flächendeckende Verfügbarkeit im Frisörhandwerk ist vorhanden. Aber hohe Qualität setzt sich durch. Dafür ist die Frisör-Gruppe Schmitz ein gutes Beispiel. Ich möchte zukünftig weitere Filialbetriebe nicht ausschließen. Wie bereits erwähnt liegt mir die Entwicklung meiner Mitarbeiter sehr am Herzen und ich kann mir durchaus vorstellen, dem ein oder anderen die Verantwortung für einen weiteren Filialbetrieb zu übergeben. Darüber hinaus wollen wir aber auch unsere bestehenden Standorte in Duisburg und Mülheim weiter nach vorne bringen, und auf hohem Leistungs niveau bleiben.“

NRZ/WAZ: Danke, lieber Herr Schmitz, für das sehr vertrauliche Gespräch.

Maß-Perücken auf ärztliche Verordnung. Wir sind Vertragsinstitut der Ersatzkassen.



WAZ/NRZ 4. Februar 2014

Nicht nur flink mit der Schere

Frisöre müssen in Bio und Chemie fit sein

Waschen, Schneiden, Legen – für einen Frisör sind das noch immer die wichtigsten Arbeiten. Dennoch: In den vergangenen Jahren hat sich der Aufgabenbereich verändert, ebenso wie die Anforderungen an den Nachwuchs.

„Heute gehören Nagelpflege, Haarverlängerungen und Make-up-Beratung zu einer Ausbildung dazu“, erklärt Michael Prinz, Geschäftsleiter des Salons Schmitz am Peterstal in der Innenstadt. Perücken und Haarsersatz interessieren jedoch heute kaum noch.

Für Azubis sei neben geschickten Händen auch ein theoretisches Wissen in Bio und Chemie wichtig. „Wir arbeiten bei Haarprodukten

mit Chemikalien. Damit müssen sie vertrauensvoll umgehen können.“

Elif Yilmaz (27) ist im zweiten Lehrjahr und mit Leidenschaft dabei. „Ich habe Spaß an der Arbeit. Ich bin gerne kreativ“, sagt sie.



Elif Yilmaz wird gerne kreativ bei der Arbeit. FOTO: STEPHAN EICKERSHOFF

WAZ/NRZ 28. Juli 2011



Thorsten Moschner, der Leiter der Hauptfiliale Duisburg Peterstal.

Ein Grund mehr für den Firmeninhaber Friedhelm Schmitz sich in besonderer Weise zu bedanken.

Friedhelm Schmitz: „Guten Morgen liebe Kundinnen und Kunden, liebe Leserinnen und Leser der WAZ und NRZ in Duisburg. Hier jetzt einmal eine etwas ungewöhnliche Begrüßung, denn ich möchte mich auch einmal bei den Personen bedanken, die meistens in solchen Artikeln nicht genannt werden. Den Mitarbeitern meiner Filialen in Duisburg sowie meinen Beteiligungen in Mülheim an der Ruhr gilt mein besonderer Dank. Denn ohne deren Engagement und totale Identifikation mit unserer Schmitz - Frisör Unternehmensgruppe wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.“

Aber was nützen alle internen Schulungen, alle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, alle Erfolge in nationalen und internationalen Wettbewerben, wenn diese außergewöhnlichen Qualifikationen in meinen Filialen versickern und nicht weiter transportiert werden. Hier noch einmal mein besonderer Dank an meinen Medienberater der WAZ/NRZ Duisburg Herrn Günter Hahn, der seit nunmehr 27 Jahren mein vollstes Vertrauen besitzt. Die Wer-

bestراتيجien stimmen wir eng mit Herrn Hahn ab, er setzt sie um und platziert unsere Unternehmen in Duisburg und Mülheim so, dass die Frisör-Schmitzgruppe Maßstab für viele Friseurbetriebe an Rhein und Ruhr ist. Danke. An dieser Stelle muss ich noch erwähnen, dass wir uns in den Sommerferien ganz auf Frisuren und Schnitttechniken konzentrieren. Sommer - Sonne - Urlaub - Lust auf eine neue Frisur? Wieder eine Idee von Günter Hahn.

Flotte Kurzhaarfrisuren oder lange Haare - sexy softly. Softy ist auch der Preis, denn Sie liebe Kunden/innen sollen selbstverständlich durch diese Aktion profitieren. Überzeugen Sie sich von unserer Leistungsstärke in unseren Filialen. In unserer Hauptfiliale in Duisburg, Peterstal erwartet Sie im Pflegebereich eine 3+1 Aktion. Drei Pflegeartikel kaufen, das vierte preiswertere erhalten Sie kostenlos dazu. Warum sollen unsere Kunden, die nicht in Urlaub fahren, kein tolles Angebot erhalten? Und unsere Stammkunden/innen erhalten noch ihre Bonuspunkte ortop. Ein gutes Argument Stammkunde zu werden. Wie werden Sie Stammkunde? Fragen Sie Thorsten Moschner, Art Director und Leiter unserer Hauptfiliale in 47051 Duisburg-City, Peterstal 40.