



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.

i Maß-Perücken auf ärztliche Verordnung.

Wir sind Vertragsinstitut der Ersatzkassen.