

Für den wirtschaftlichen Durchblick

Herausgeber: Christian Müller
Redaktion: Christian Müller, Martin Strauch
Wilhelmstr. 14, 45219 Essen-Kettwig

46/20 10. November 2020

Themen der Woche: ●● 140 Jahre Wella: Viel Frustration über den einstigen Macher und Beweger! ●● Parlamente: Wir brauchen mehr Politiker mit Berufen statt Berufspolitiker! ●● Klier-Krise: Erste Salons machen dicht ●● Exonda: Branchenkenner hört auf ...

... doch zunächst, sehr geehrte Damen und Herren,

„Wir sind Kämmе und Bürsten!“ ...

... so selbstbewusst kommentierte Bernd Menzel, Geschäftsführer des traditionsreichen Friseurwerkzeug-Herstellers Hercules Sägemann, den ersten Rang beim **friseur-intern Partnerschaftsspiegel**. Wie im Vorjahr sicherte sich das Unternehmen mit Sitz in Lüneburg unangefochten den Titel in der Kategorie Kämmе/Bürsten (siehe Tabelle 1). Dass Hercules Sägemann sich in vier von fünf Kategorien sogar noch verbessert hat (siehe Tabelle 2), freut Menzel besonders:



Aliena Niemack, Bernd Menzel (Hercules Sägemann)

„Das sind super Ergebnisse, die zeigen, wo wir erfolgreich sind. Besonders freuen wir uns über die deutliche Verbesserung in der Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses. Wir verkaufen unsere Kämmе als Premiummarke. Dafür sind die Leute bereit Geld auszugeben. Wir sind sozusagen das ‚Lübecker Marzipan‘ unter den Kämmеn. Die Wertigkeit von Friseurwerkzeug ist zuletzt noch einmal verstärkt in den Vordergrund gerückt. Dabei spielen auch Nachhaltigkeit und Umweltschutz eine immer wichtigere Rolle. Bei uns werden 96 Prozent der bei der Produktion eingesetzten Trennfolien



recycelt und die Verpackungen bestehen zum größten Teil aus Biokunststoff, weshalb sie zu 100 Prozent wiederverwertbar sind.“

Tab. 1: Partnerschaftsspiegel Kämmе/Bürsten 2020

Platz	Anbieter	2020	2019
1	Hercules Sägemann	1,88	2,11
2	Tondeo	2,12	2,25
3	Rondo	2,15	2,16
4	Efalock	2,27	2,50
5	Olivia Garden	2,31	2,22
6	Jaguar	2,34	2,40
7	Denman	2,39	2,25
8	Fejic	2,41	2,38
9	Cosmos	2,47	2,53
10	Comair	2,49	2,25
11	Jäneke	2,54	2,37

Quelle: friseur-intern

Die Corona-Pandemie ist auch an Hercules Sägemann nicht spurlos vorbeigegangen, wie uns Menzel berichtet:

„Die Zeit des Salon-Lockdowns hat uns natürlich getroffen, weil der Großhandel in diesen zwei Monaten nichts gekauft hat. In dieser Zeit haben wir das Kurzarbeiter-Vehikel genutzt. Nach dem Neustart im Mai haben die Großhändler dann erst mal ihre Bestände abverkauft. Die Kammproduktion läuft seit Ende Juli wieder. Da wurden wir mit Groß-Bestellungen regel-

Ihr Draht zur Redaktion: 0 20 54 / 93 77 22

Telefon: 0 20 54 / 93 77 22, Fax: 0 20 54 / 93 77 02
E-Mail: redaktion@friseur-intern.de

recht bombardiert. Ich habe unseren Handelspartnern dann auch gesagt, dass sie sich ruhig hätten früher melden können.“

Tab. 2: Partnerschaftsspiegel Käämme/Bürsten Ergebnisse Hercules Sägemann

Kategorie	2020	2019
Funktionalität	1,48	1,37
Garantie	1,56	1,57
Qualität	1,88	2,14
Design	2,22	2,36
Preis-/Leistung	2,25	3,12
Gesamtnote	1,88	2,11
Quelle: friseur-intern		

Der Hercules Sägemann-Chef wusste im Gespräch mit der friseur-intern Redaktion auch einige Anekdoten zu berichten, die für Kopfschütteln über das Agieren der Behörden in der Corona-Krise sorgen:

„Wir wollten an die Krankenhäuser im Raum Lüneburg Schutzhandschuhe verschenken. Das Gesundheitsamt hat uns das aber untersagt, weil die Handschuhe bestimmte Normen nicht erfüllen. Ein Desinfektionsmittel durften wir anfangs nicht verkaufen, weil der Ethanol-Anteil zu gering war. Für den Ethanol-Anteil wurden dann aber die Bestimmungen geändert, so dass wir unsere Mittel nach drei Monaten dann endlich doch verkaufen konnten.“

Doch die Lüneburger blicken nach vorne. Aliena Niemack vom Vertrieb berichtet uns von Innovationen:

„Wir haben Neuheiten entwickelt, die das Salon-Team von Cut for Friends aus Hamburg getestet hat. Unsere Produktpalette wird bald durch einen neuen Effilierkamm und einen Antisplisskamm erweitert.“

Firmenchef Menzel ergänzt zu den beiden neuen Produkten:

„Wir sind mit der Entwicklung so weit, dass die Produktion schon zeitnahe starten kann. Anfang 2021 wollen wir die beiden

Kämme serienmäßig produzieren. Beide Produkte werden den Friseuren zu noch besseren Ergebnissen bei ihrer täglichen Arbeit verhelfen.“

Die Branche darf auf die Neuheiten im nächsten Jahr gespannt sein!

➔ Industrie

140 Jahre Wella: Fans und Frustrierte

Das 140-jährige Wella-Jubiläum wird in der Branche kaum wahrgenommen. Wäre es in früheren Zeiten ein Jahr voller Innovationen und Events geworden, so blieb 2020 nur die Einführung der veganen Pflegelinie weDo Professional. Corona und der dritte Wella-Verkauf in 15 Jahren lassen auch wahrlich keine Feierstimmung aufkommen.



friseur-intern hat ausgewählte Friseure zu ihren Erfahrungen mit Wella befragt. Unter anderem wollten wir wissen:

- Wie lange sind/waren Sie Wella-Kunde?
- Was erwarten Sie von einer neuen Wella-Führung?

Hierzu folgendes Stimmungsbild von der Basis, das zeigt, welchen Ruf der einstige Macher und Bewegter der Branche heute genießt:

● Andreas Drenkelforth (Gütersloh): „Ich bin seit 25 Jahren selbständig. Meine Eltern waren auch schon Friseurmeister und meine Tochter hat vor einigen Monaten erfolgreich die Meisterprüfung abgelegt. Meine Eltern haben rund 40 Jahre mit Wella gearbeitet und ich ca. 20 Jahre. Bei uns kam der Wechsel nach dem ersten Verkauf an die Amis von Procter & Gamble. Da kam es zu einschneidenden Veränderungen. Bis dahin war es eine gefühlte Partnerschaft, aber ab dann begannen sich die Wella-Kunden zu ‚prostituieren‘. Es war für mich der erste Schritt mich von dem Unternehmen zu distanzieren. Durch meine ehrenamtliche Arbeit habe ich sehr viel Kontakt zu vielen Kollegen, die seit Jahren auch fast nur Ärger mit Wella haben.“

● René Krombholz (Düsseldorf): „Mit Unterbrechungen bin ich seit 1983 Wella-Kunde. Die Entscheidungsträger bei Wella kommen nicht