

Interview mit Gaby Beyer Geschäftsführerin Friseursalon GD Beyer

Die Herzblut Friseurin Gaby Beyer bringt seit 53 Jahre die Köpfe ihrer Kunden in Form. Gemeinsam mit ihrem Mann Detlef führt sie den Friseursalon GD Beyer in Mülheim an der Ruhr. Im Interview hat sie erzählt, dass sie die beste Botschafterin für ihr Geschäft ist. Wer sie kennt oder sieht wird diese Aussage unterschreiben. Ausgefallene und farbenfrohe Frisuren sind ihr Markenzeichen. Mehr Außendarstellung in eigener Sache geht nicht.

Holger Lüttgen: Was hat es mit dem Spruch „beyer doch einfach mal“ auf sich?

Gaby Beyer: Das ist ein Slogan in einem Radiointerview mit uns. „Wenn du toll aussehen willst, geh zu Beyer. Beyer doch einfach mal“. Die Werbung schreibe ich immer selbst, weil ich weiß genau, was ich rüber bringen will. Und dann kommen die Kunden natürlich rein und sagen ich möchte heute auch mal „beyern“. Jeder weiß, was gemeint ist.

**„An erster Stelle steht für mich die
Mitarbeiterzufriedenheit.“**

Was macht euren Friseursalon so besonders?

Die Führung, die Kreativität, das Familiärer und der Teamgeist. Darüber hinaus sind wir immer up-to-date und innerhalb von 40 Jahren nie stehengeblieben. Nicht zu vergessen die Spezialisierung unseres Teams, was eine Bereicherung in der Außendarstellung bedeutet sowie unsere ausgefallene Innendekoration,

Der Impulsgeber.

Karriere- & Veränderungs-Begleitung

Mail: news@der-impulsgeber.org Web: www.der-impulsgeber.org Seite 1

Interview mit Gaby Beyer **Geschäftsführerin Friseursalon GD Beyer**

die regelmäßig aktualisiert wird.

Wenn Du Dich jetzt entscheiden müsstest zwischen Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Was wäre Dir dann wichtiger?

An erster Stelle steht für mich die Mitarbeiterzufriedenheit. Nur so werden dauerhaft auch die Kunden zufrieden sein. Unzufriedene Mitarbeiter bringen keine adäquate Leistung und damit werden auch die Kunden nicht zufrieden sein.

War das bei Euch immer so?

Nein. Früher war es ein bisschen anders, da ging es mehr um Quantität. So viel Kunden wie eben möglich durchzubringen, um mit wenig Umsatz pro Kunde den Erfolg zu schaffen. Heute sieht es anders aus. Unser Ziel ist es mit hoher Konzentration, Spaß und Freude die Kunden solange wie möglich in unserem Geschäft zu halten, um hohe Produktivität zu schaffen.

***„Zu zweit 50 Kunden bedienen bedeutet,
du warst minutiös als Akkordarbeiter durchgeplant.“***

Wenn Du in den Medien hörst, dass Friseure schlecht bezahlt werden, so knapp über Mindestlohn, was entgegnest Du?

Bei uns trifft das überhaupt nicht zu, hat auch nie zugetroffen und wird auch nie zutreffen. Wir zahlen weit über Tarif, weil wir auch ein Team haben, was sich weit über Gebühr einsetzt. Die Bezahlung ist leistungsorientiert ohne aber die Leistung in den Vordergrund zu setzen. Zunächst geht es für mich darum,

Interview mit Gaby Beyer **Geschäftsführerin Friseursalon GD Beyer**

wie es dem Mitarbeiter geht. Wenn ein Mitarbeiter zum Beispiel mal krank sein sollte, dann werde ich von ihm nicht hundert Prozent abverlangen, sondern werde eher schauen, wie können wir ihm als Team helfen das er einen bestimmten Durchschnitt schafft, ohne da noch zusätzlich unter Druck gesetzt zu werden. Bei uns gilt wirklich der Slogan „einer für alle, alle für einen“.

Wann oder wodurch gab es die Einsicht, dass es wichtig ist auf den Mitarbeiter zu achten und deutlich besser zu bezahlen als branchenüblich?

Das Umdenken kam als ich irgendwann erschöpft war. Mit 25 Kunden am Tag, die ich bedient habe und Detlef ebenso viel. Zu zweit 50 Kunden bedienen bedeutet, du warst minutiös als Akkordarbeiter durchgeplant.

Dementsprechend hatten auch die Mitarbeiter zu funktionieren, wodurch natürlich auch das Betriebsklima richtig gelitten hat. Es ging nur darum zu funktionieren, nicht wie es dem Einzelnen dabei geht. Dann blieb irgendwann auch Spaß weg. An dem Punkt habe ich gesagt: „Ich kann nicht mehr, ich habe keinen Bock mehr. Wir müssen was ändern.“ Aus diesen Erfahrungen haben wir vor 30 Jahren einen Unternehmensberater beauftragt alles zu analysieren. Das war damals der richtige Schritt, obwohl ich schon zu dieser Zeit die umsatzstärkste Friseur-Unternehmerin in Deutschland war. Heute generieren mein Team und ich mit deutlich weniger Kunden, dafür aber mit viel Liebe zum Detail, ebensoviel Umsatz.

Interview mit Gaby Beyer **Geschäftsführerin Friseursalon GD Beyer**

Warum sind Eure Mitarbeiter über viele Jahre bei Euch?

Eine Mitarbeiterin ist seit 31 Jahre bei uns, die Jüngste ist jetzt acht Jahre hier. Sie sind so lange bei uns, weil das Gesamtpaket stimmt. Jeder hat sein Arbeitszeitmodell, seine Arbeitsbedingungen und jeder wird nach seinen Stärken eingesetzt. Wir ein herzliches, freundschaftliches Verhältnis im Team. Wir treffen uns morgens fast immer zum Frühstück, mindestens eine halbe Stunde vor Saloneröffnung und erzählen vom Wochenende oder Vorabend.

Wie habt Ihr es hinbekommen, dass jeder seine individuelle Fachkompetenz und Kreativität ausleben kann?

Stärken kristallisieren sich ja erst im Laufe der Zeit heraus. Jeder Mitarbeiter wurde eingestellt, weil er ein top Friseur ist. Wenn sich gewisse Kernkompetenzen herausbilden und sich einer der Mitarbeiter spezialisieren möchte, dann unterstützen wir das natürlich dementsprechend mit Seminaren und investieren in den Mitarbeiter. Die Liebe zum Beruf in dem sie aufgeht spürt der Kunde und läßt sich gerne bedienen. Die Umsätze kommen dann automatisch.

Ihr habt derzeit acht Mitarbeiter. Wären für weitere Friseure genügend Arbeitsplätze vorhanden?

Einen Mitarbeiter konnte ich schon nach gebrauchen. Dann könnte ich auf Dauer einen Tag weniger arbeiten, das wünscht sich mein Mann. Jetzt bin ich 66 und 52 Jahre im Beruf. Das ist natürlich schon eine Haus-Nummer. Aber ich liebe das was ich tue und es mit gibt nichts, was mich mehr entspannt als arbeiten. Darüber hinaus bin ich natürlich auch der beste Darsteller unseres Salons. Wenn du Haarfarbe suchst, findest du sie bei mir so richtig.

Interview mit Gaby Beyer
Geschäftsführerin Friseursalon GD Beyer

Wenn Du jetzt beschreiben müsstest welche Werte Ihr am meisten lebt und auch für Eure Kunden spürbar sind, welche würdest du dann nennen?

An erster Stelle Ehrlichkeit und Fairness. Dann Geduld, extreme Aufmerksamkeit dem Kunden gegenüber, viel lachen und Humor. Der steht bei uns auch ganz oben. Schlussendlich einfach Spaß und Freude haben.

*Das Interview mit Gaby Beyer wurde von Holger Lüttgen am 27. Juli 2020 geführt.
Informationen über den Tempel für Schönheit und Lebensgenuss [GD Beyer Hairlounge](#)*