

Diese Preiserhöhung bekam Beifall

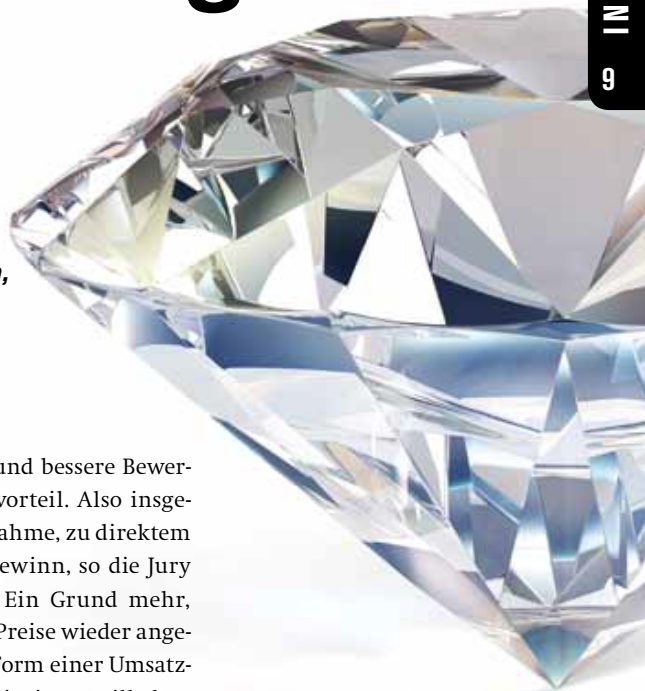
Robert Dietz von dietz coiffeur hat bei den Diamond Ideas 2012 in der Kategorie Team Development einen Preis dafür bekommen, dass er die Preise erhöht hat. Neugierig geworden? Dann lesen Sie, warum ...

ANstatt verschämt das Thema zu verschweigen, hat er den Spieß umgedreht und das Thema offensiv angesprochen: schlechte Löhne im Friseurhandwerk. Aus der Not machte Robert Dietz eine Tugend. Es war der Herbst 2010, als der Inhaber von 29 Friseurgeschäften in West und Ost das Thema Lohn- und Preiserhöhung offensiv miteinander koppelte. Auf einen Schlag erhöhte er die Löhne seiner in Thüringen und Sachsen tätigen Mitarbeiter um rund 20 Prozent und die Dienstleistungspreise im gleichen Zeitraum um rund 9,5 Prozent. Und ging damit offensiv nach außen.

Den Kunden, die nach dem Grund für die Preiserhöhung gefragt haben, sagten die Mitarbeiter: Die Preise wurden erhöht, damit wir mehr Geld bekommen. Ein Argument, das bei den Kunden zog. Denn gerade dank der Presseberichterstattungen, in denen der Friseurmitarbeiter als Niedriglöhner dargestellt wird, ist die Bereitschaft beim Kunden vorhanden, höhere Preise zugunsten des Mitarbeiters in Kauf zu nehmen. Eine simple und zugleich bestechende Logik. Die auch der Jury des Diamond Ideas-Wettbewerbs ausnehmend gut gefiel. Das Vorgehen von Robert Dietz sei vorbildhaft, urteilte die Jury und absolut nachahmenswert. Wer gegenüber den Kunden nachweisen könne, dass Preise zugunsten der Löhne angehoben werden, solle aktiv dafür, dass die Lohndiskussion auch dorthin ausgelagert wird, wo Mitverantwortung zu suchen ist: beim Konsumenten, der die Dienstleistung nachfragt.

Das Ergebnis seiner Aktion sei für die Kunden gut verkraftbar gewesen, stelle für die Mitarbeiter eine bewusste Aufwertung

dar, bringe für den Betrieb mehr und bessere Bewerbungen durch einen klaren Lohnvorteil. Also insgesamt eine konkrete, ehrliche Maßnahme, zu direktem Vorteil und allgemeinem Image-Gewinn, so die Jury in ihrem abschließenden Urteil. Ein Grund mehr, dass Robert Dietz auch in 2012 die Preise wieder angehoben hat. Und die Mitarbeiter in Form einer Umsatzbeteiligung an dem gestiegenen Preisniveau teilhaben lässt. Im Fokus stand dabei für den Unternehmer Dietz nicht nur, den Mitarbeitern ein vernünftiges Einkommen zu beschern, sondern vor allem auch auf dem Bewerbermarkt ein Signal zu setzen: Hier verdienst du gutes, ehrliches und versteuertes Geld.



Ivonne Zscherper, Bereichsleiterin bei dietz coiffeur, nimmt stellvertretend für Robert Dietz die Diamond Ideas-Auszeichnung beim Wirtschaftskongress Business Unplugged entgegen.