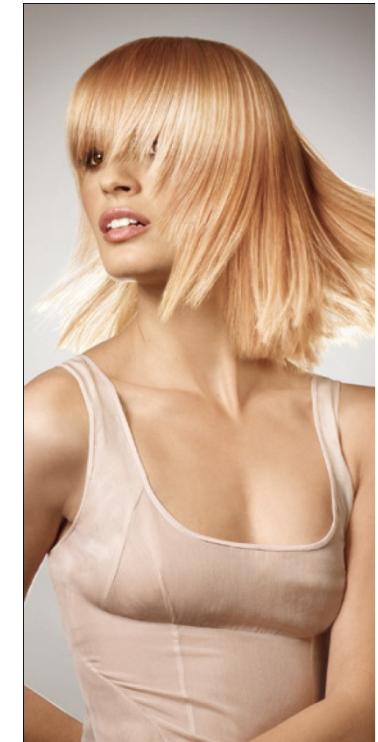




Friseurmarkt in Bewegung

Marktergebnisse und
Kernherausforderungen

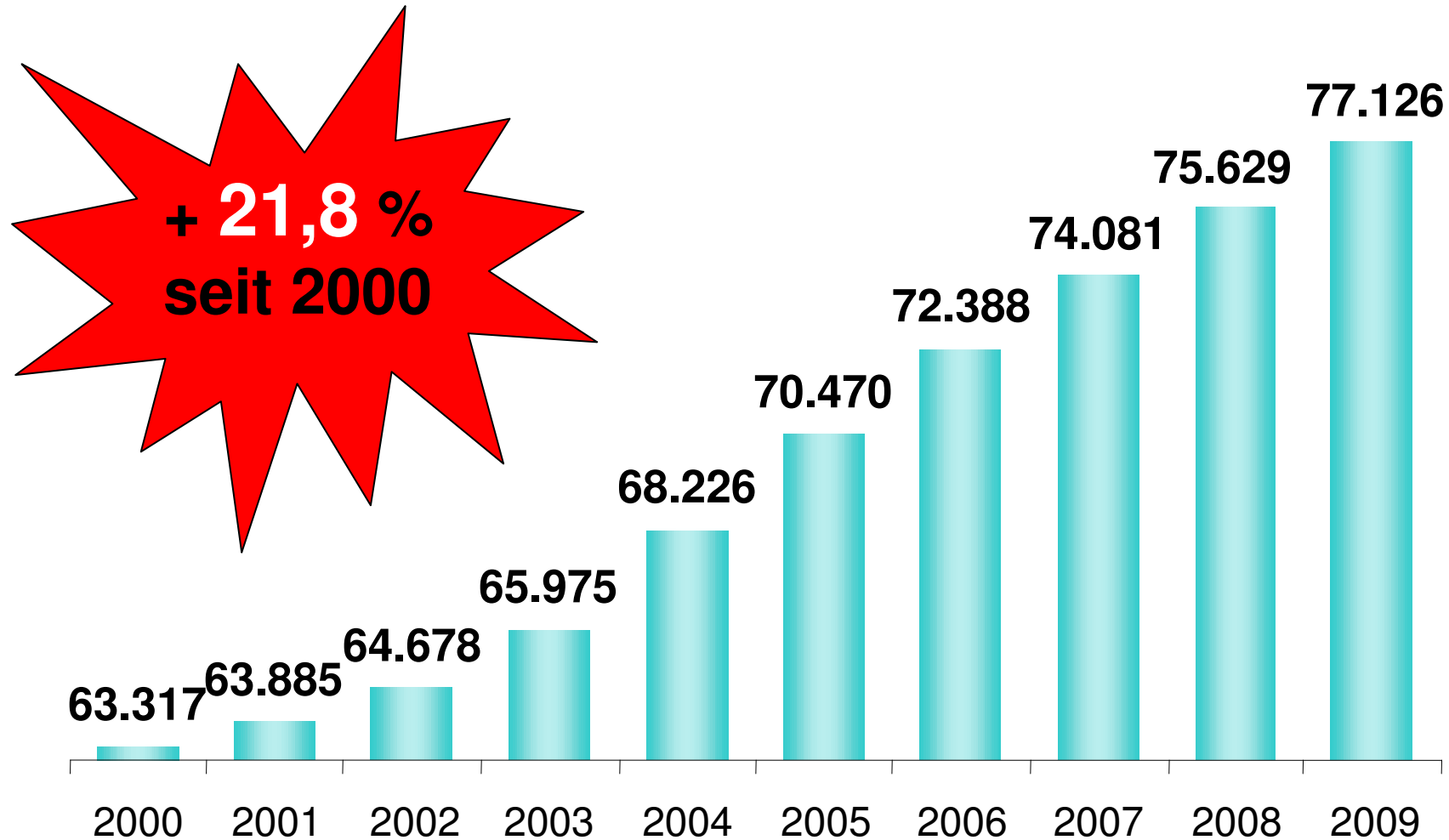




Friseurmarkt in Bewegung

- Wie sieht der Friseurmarkt in Deutschland heute aus, und wohin wird er sich bewegen?
- Welche Konsequenzen ergeben sich aus der Marktsituation?
- Was kann getan werden, um Erfolg in einem hart umkämpften Markt zu sichern und zu steigern?

Anzahl der Betriebsstätten 2000 - 2009

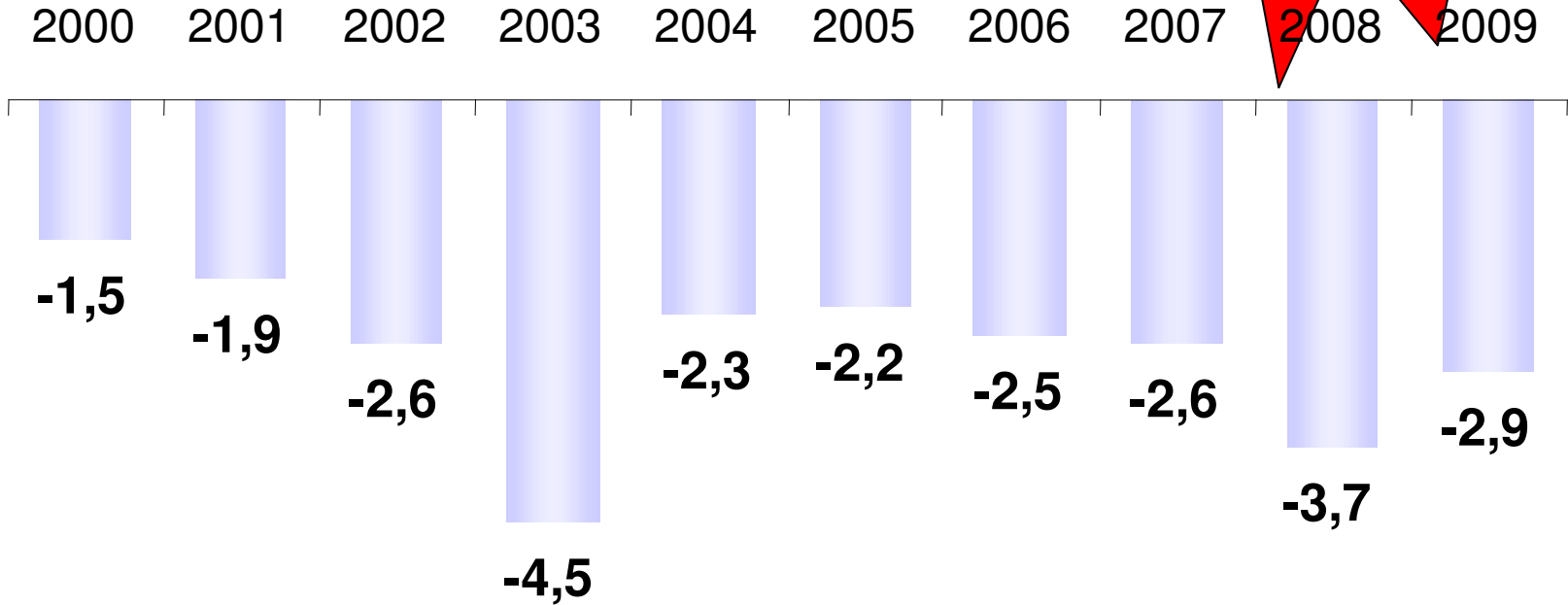


Quelle: Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) / Stand 2010

Beschäftigte in Friseurunternehmen



Entwicklung in %



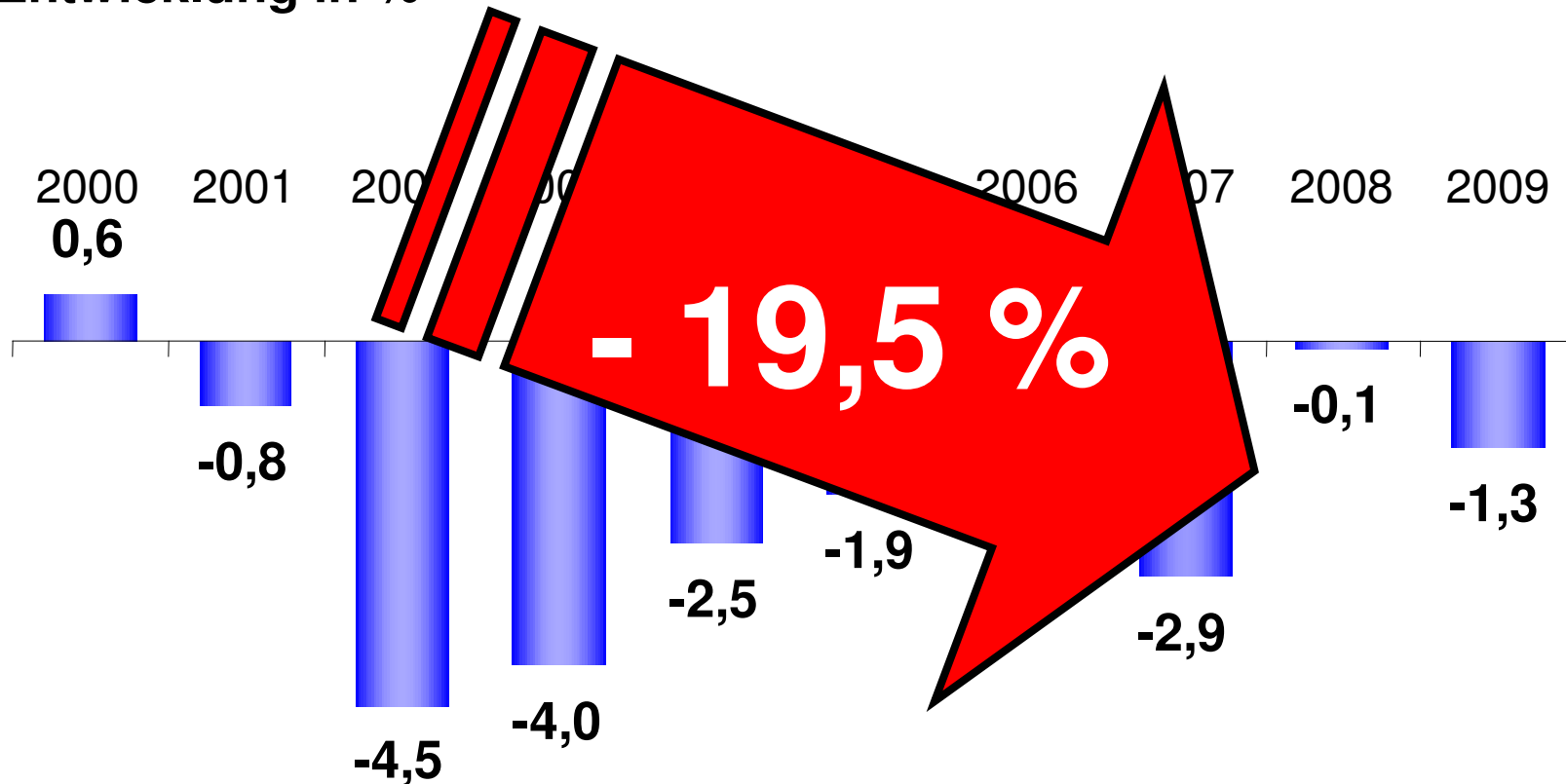
Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
Quelle: Statistisches Bundesamt, Vierteljährliche Handwerksberichterstattung

Umsatz der Friseurunternehmen



Umsatzrückgang 2000 bis 2009

Entwicklung in %



Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum

Quelle: Statistisches Bundesamt, Vierteljährliche Handwerksberichterstattung

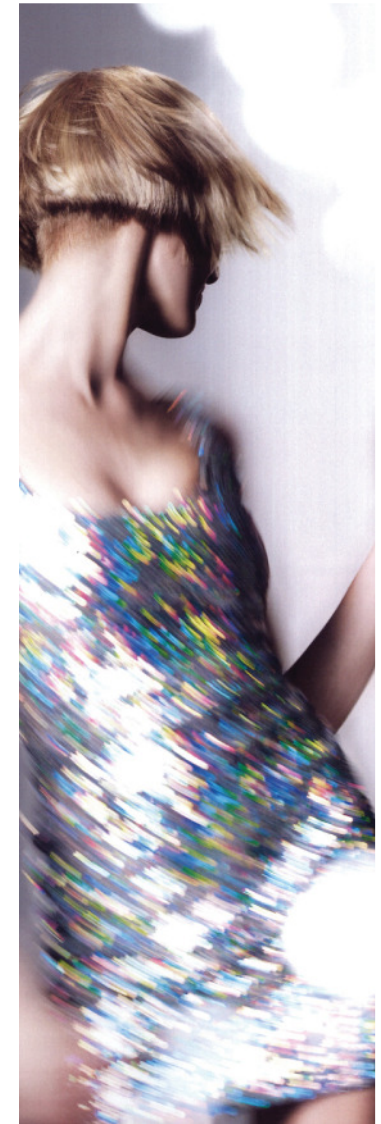
Konsequenzen



1. Wettbewerb: Härterer Wettbewerb erfordert die klare Abgrenzung des eigenen Angebotes.
2. Personal: Gute Mitarbeiter zu bekommen wird schwieriger, Mitarbeiter zu halten und zu entwickeln immer wichtiger.
3. Marketing: Positionierung, Zielgruppenorientierung, Kundengewinnung und –bindung werden vor neue Herausforderungen gestellt.
4. Preis: Preis-/Leistungssensibilität nimmt zu.

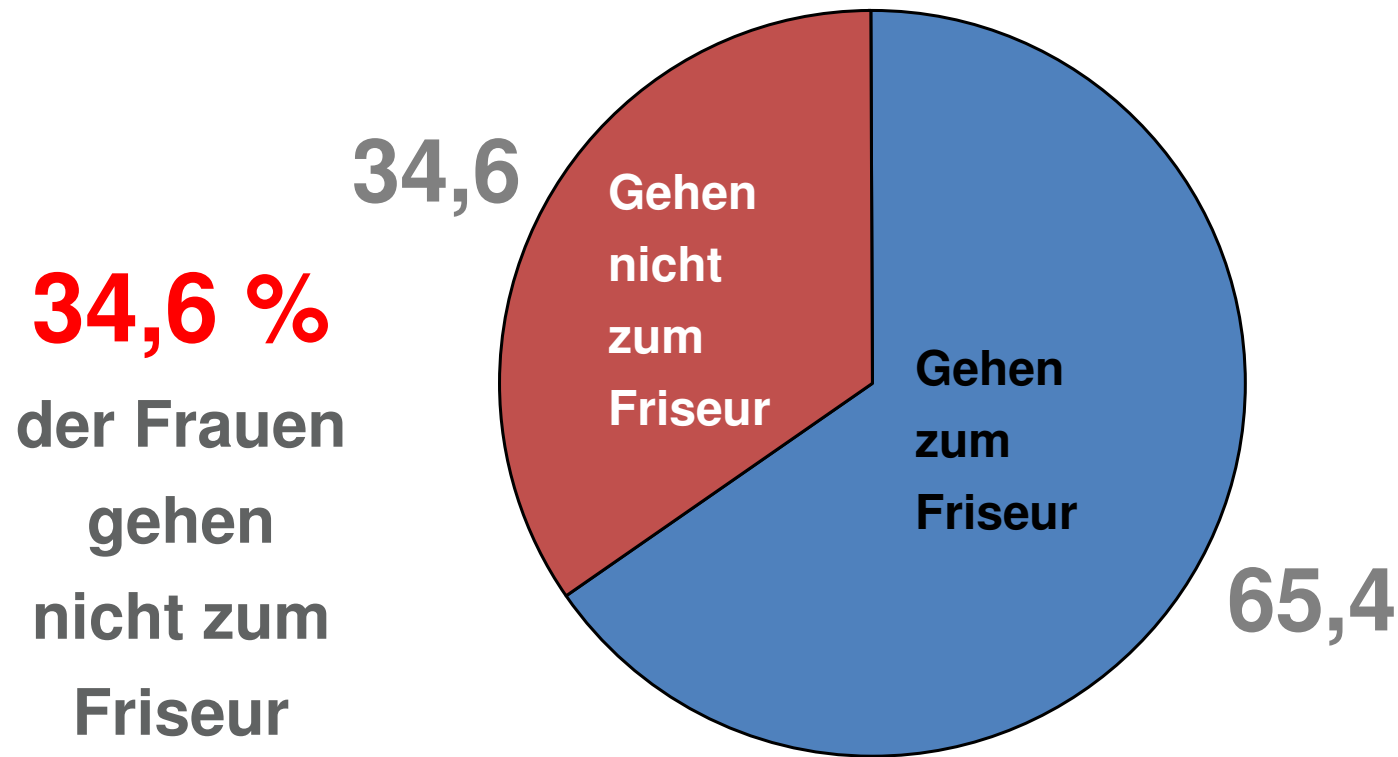
**Steigender Wettbewerb
bringt
Veränderung in der
Marktstruktur,
und dies ist die**

Chance



Reichweite

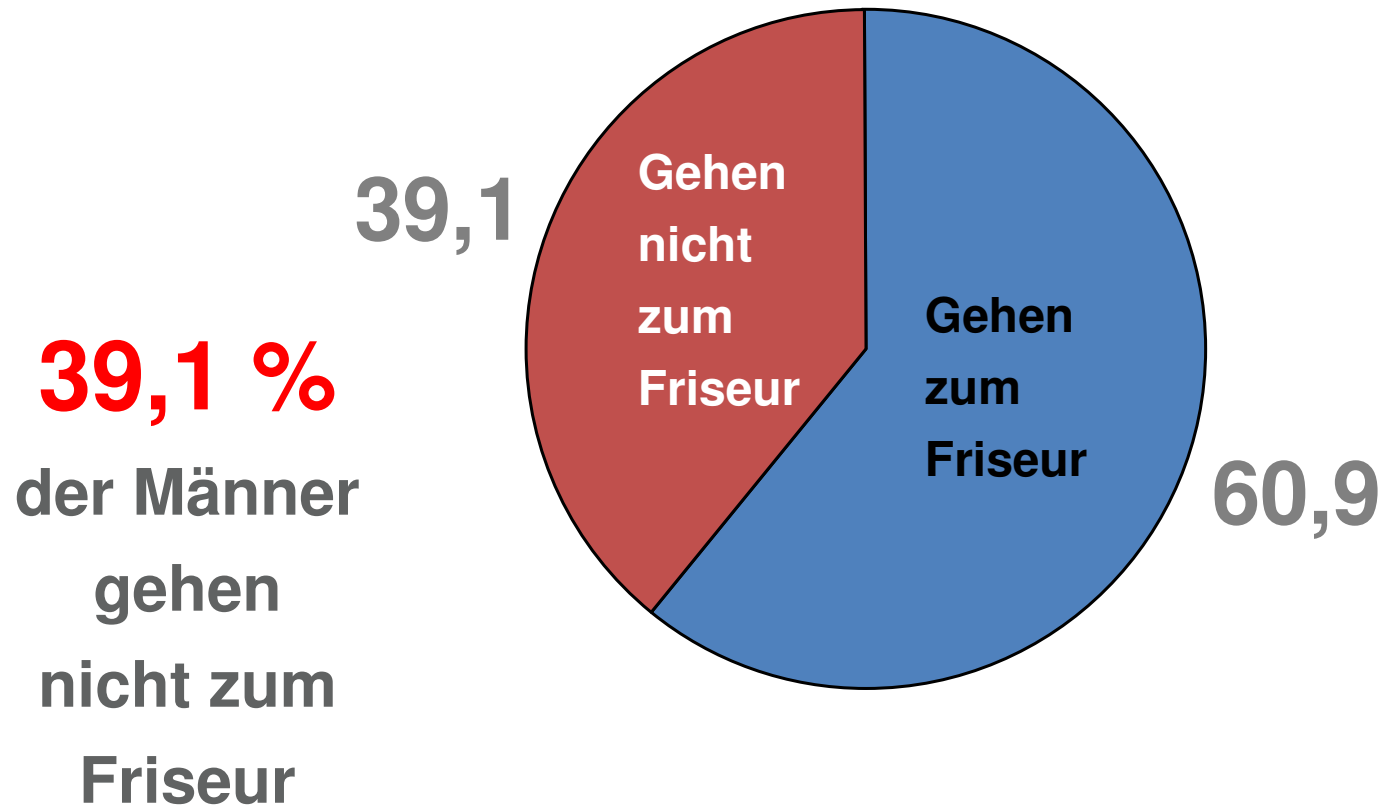
% der Frauen, die in Deutschland zum Friseur gehen



P&G salon professional

Reichweite

% der Männer, die in Deutschland zum Friseur gehen

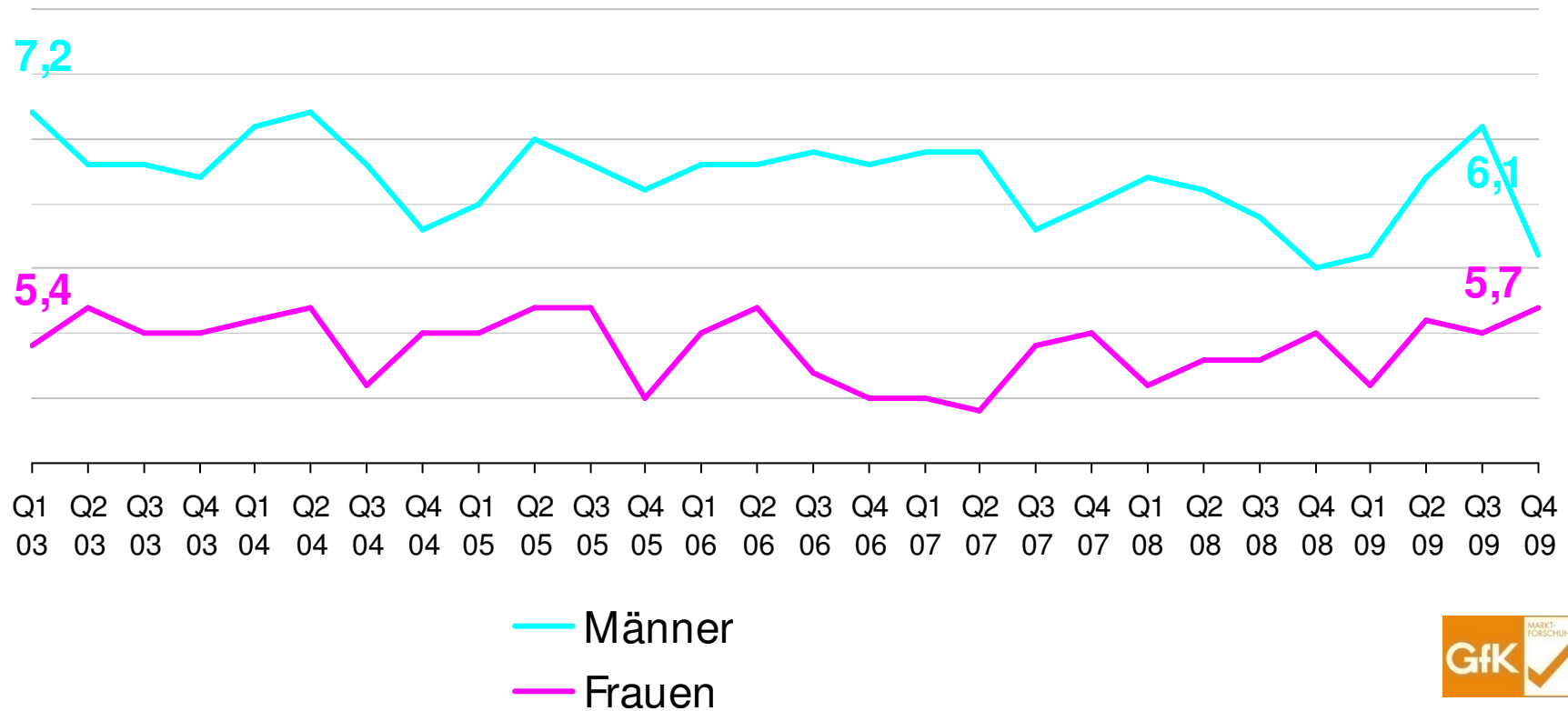


P&G salon professional

Wie häufig gehen Sie im Durchschnitt zum Friseur bzw. lassen sich Ihre Haare vom Friseur behandeln?



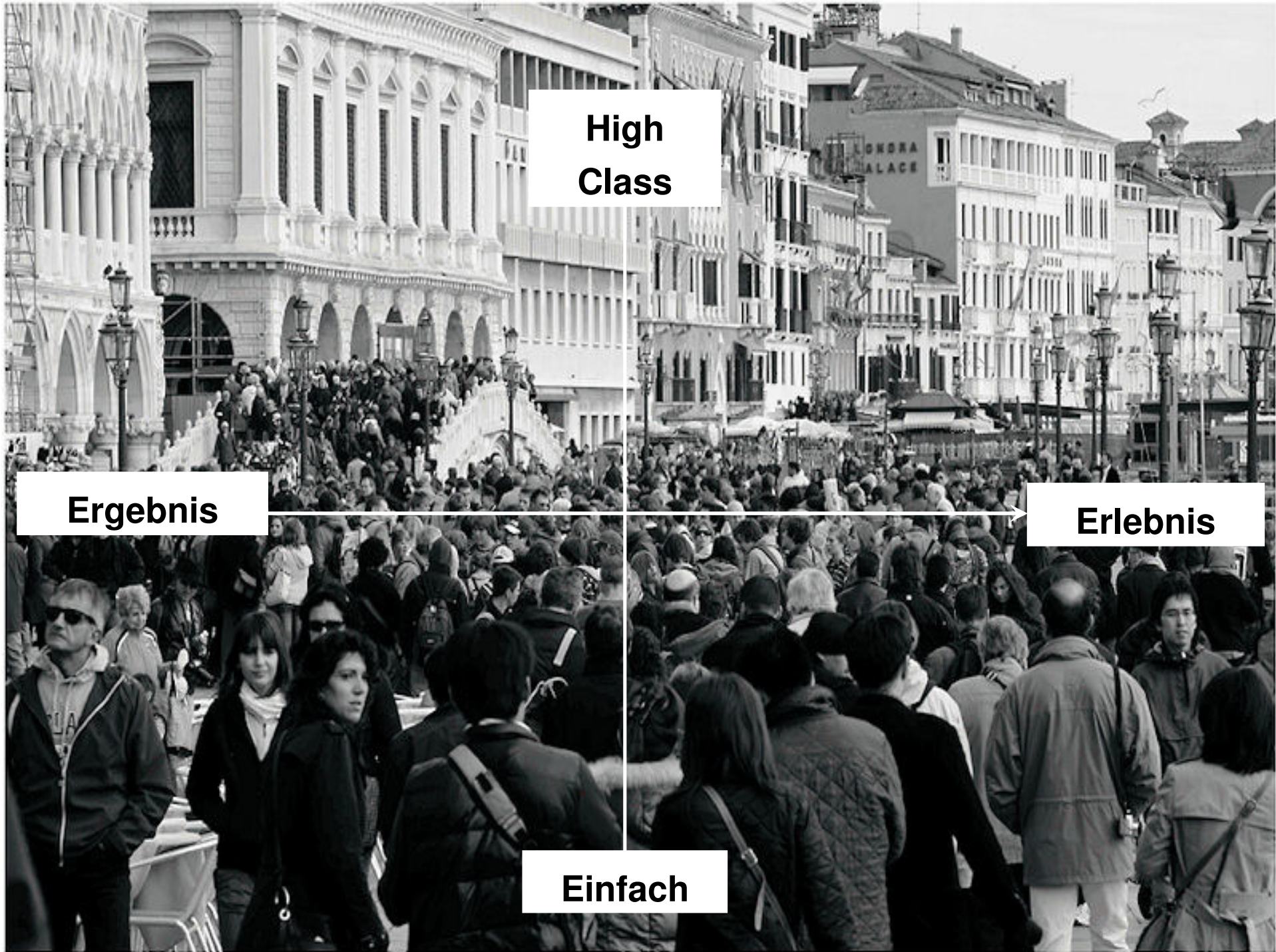
Durchschnittswert Besuche pro Jahr





Ist der Friseur nicht mehr attraktiv genug ?

Warum kommen Kunden nicht zum Friseur?



**High
Class**

Ergebnis

Erlebnis

Einfach

Thesen:



Wer kein klares, eindeutiges Konzept hat, spielt im Markt auf Dauer keine Rolle mehr!

Wer für alle da sein will, ist bald für niemanden mehr da!



Zufriedenheit mit dem Friseur



1,8 %
neutral und unzufrieden



49,2%
zufrieden



49,0%
sehr zufrieden



Beratungsverhalten

Informationen über Dienstleistungen und Preise



54,4 %

nicht oder unzureichend



27,2%

ausreichend



18,3%

voll und ganz





EVVA

BASIC

BETRIEBSVERGLEICH

P&G salon professional

Umsatz 100%



Wareneinsatz

12,3%

Personalkosten

41,5%

Gemeinkosten

25,6%

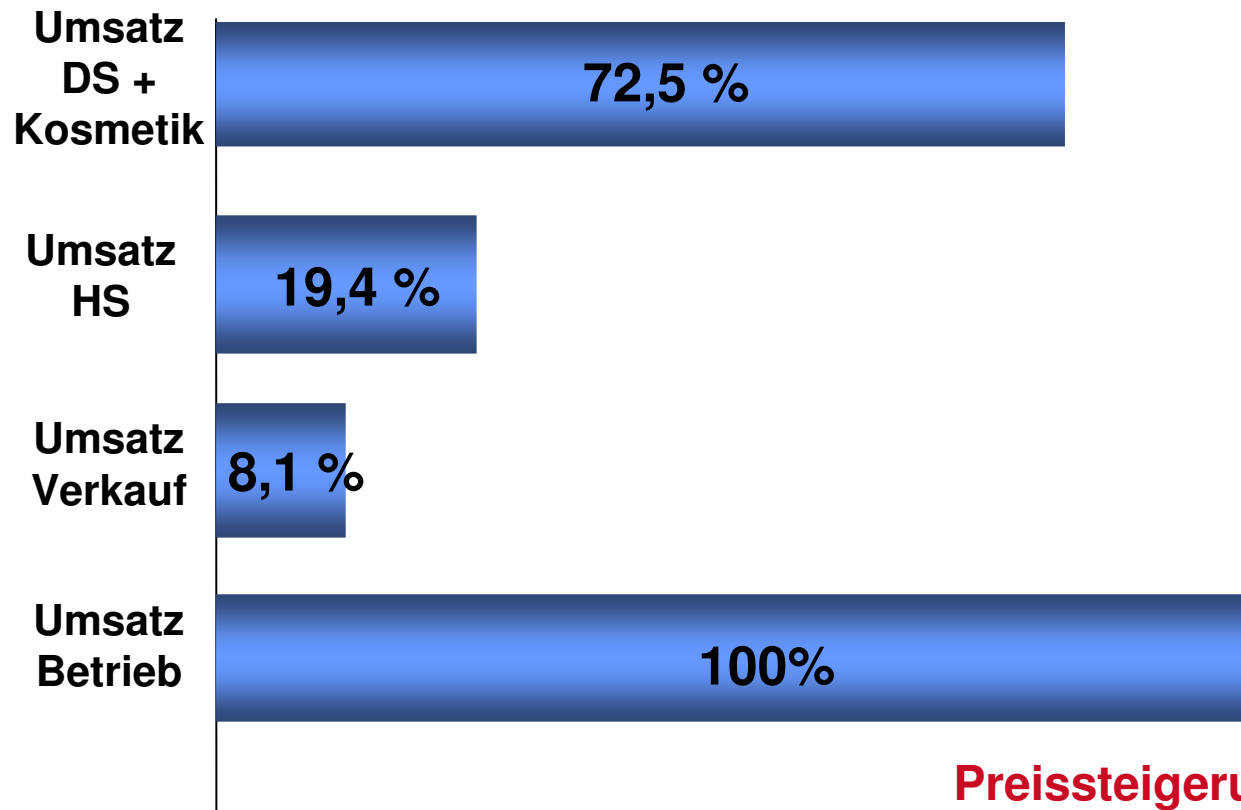
Gewinn

20,6%

Betriebsvergleich



Umsatzstruktur (alle Salons) 2009





EVVA
...TICKER...TICKER...TICKER...

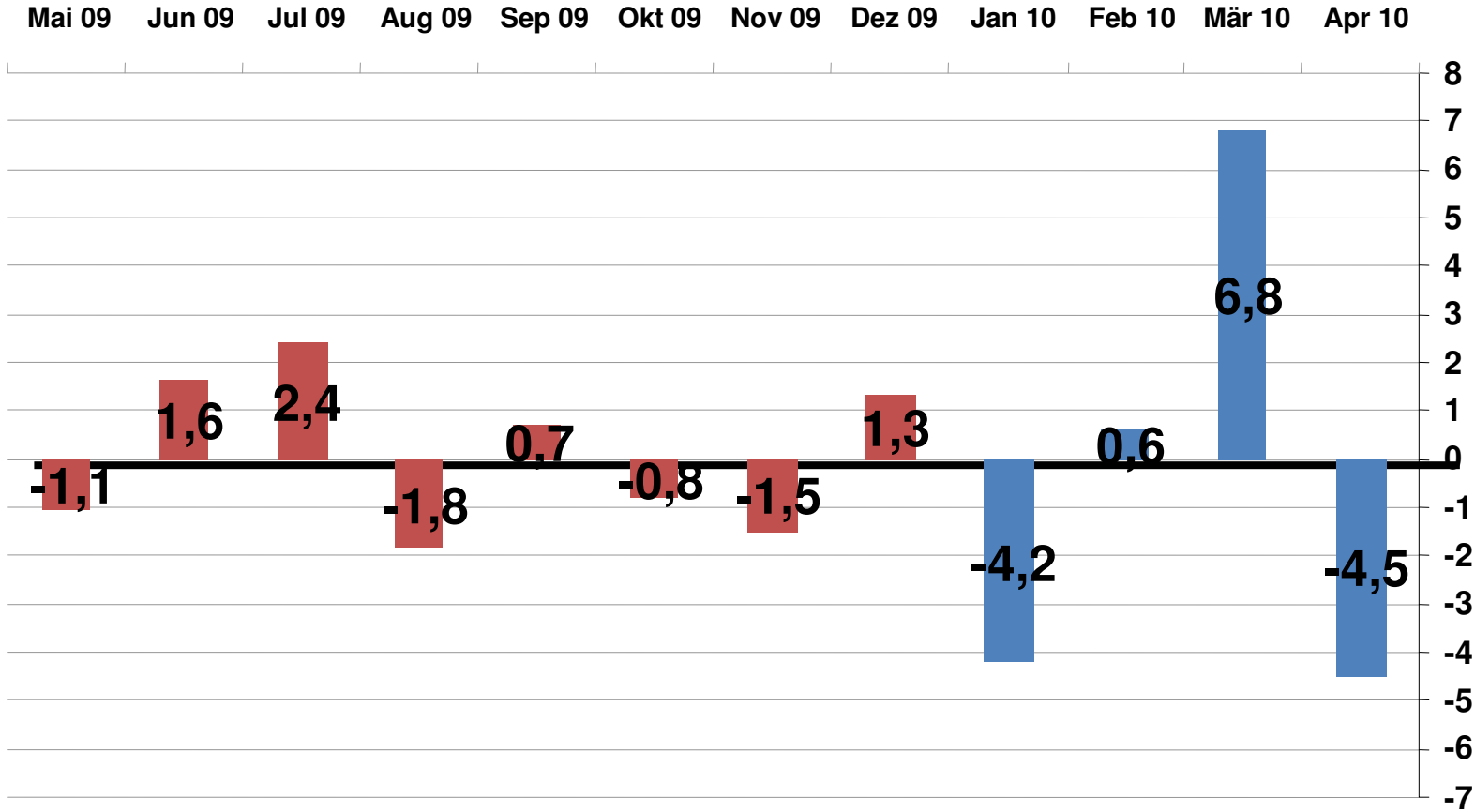
P&G salon professional

Entwicklungen der Monatsumsätze 2009 / 2010



Trend 2009: +/- 0%

Trend 2010: - 0,3 %



Verkaufsumsatz



GFK: 3%

EVA : 8,1%

Spitzenwerte: > 15%



P&G salon professional

Beratungsverhalten

Produkttempfehlungen durch den Friseur - **Frauen**



51,9 %
nie



49,2%
gelegentlich



7,3%
häufig



Beratungsverhalten

Produkttempfehlungen durch den Friseur - **Männer**



75,8 %
nie



22,4%
gelegentlich



1,8%
häufig



Umsatzentwicklung



Preiserhöhung...

...ja oder nein

Women		Men	
Schnitt & Styling (Schnitt, Föhnen, Pflege und Finish)	Masterstylist 67,50 € Topstylist 61,50 € Stylist 55,00 €	Schnitt & Styling (Schnitt, Föhnen incl. Massage und Finish)	ab 36,00 €
Wella Professionals Colorationen		Schnitt & Styling (Schnitt, ohne waschen, Föhnen und Finish)	ab 28,00 €
Tönung	ab 52,00 €	Spezials	ab 5,00 €
Farbe	ab 62,00 €	Bart schneiden	ab 42,00 €
Glanz-Service Crystal Gloss	ab 35,00 €	Naturtonveredelung	ab 38,00 €
Special Coloration (Painting)	ab 53,00 €	Graureduzierung	ab 32,00 €
Strähnen, je Folie	ab 1,70 €	Highlights	
Umformung			
Dauerwelle	ab 42,00 €		
Volumenwelle	ab 30,00 €		
Teilwelle	ab 36,00 €		
Steckfrisuren	ab 30,00 €		
Haarverlängerung	nach KV		

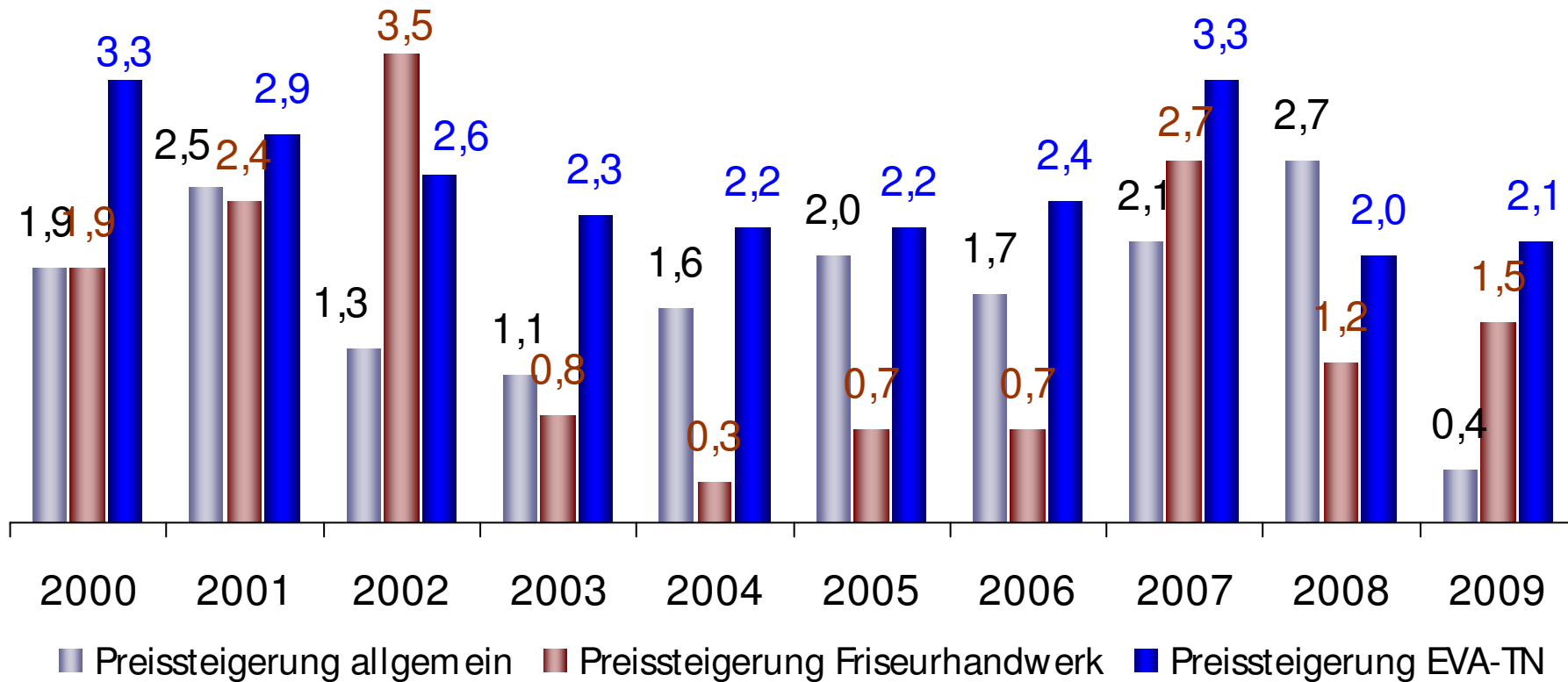
KV - Kostenvoranschlag

Alle Preise inkl. der gesetzlichen 19% MwSt.

Preisentwicklung in Deutschland 2000 - 2009



Entwicklung in %



Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
Quelle: Statistisches Bundesamt

EVVA PANEL

DIENSTLEISTUNGSVERGLEICH

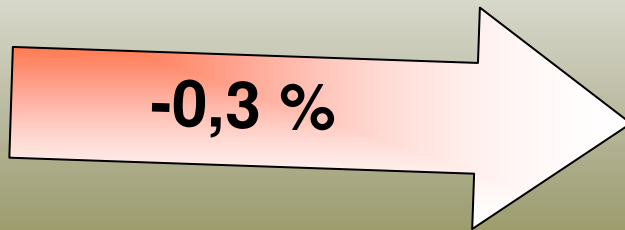
EVA Kunden pro Tag pro Vollkraft

1. Quartal 2010 / 2009



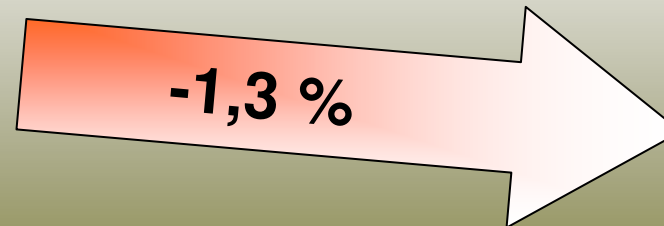
Damensalon

2009	2010
5,3	5,1



Herrensalon

2009	2010
11,4	11,3

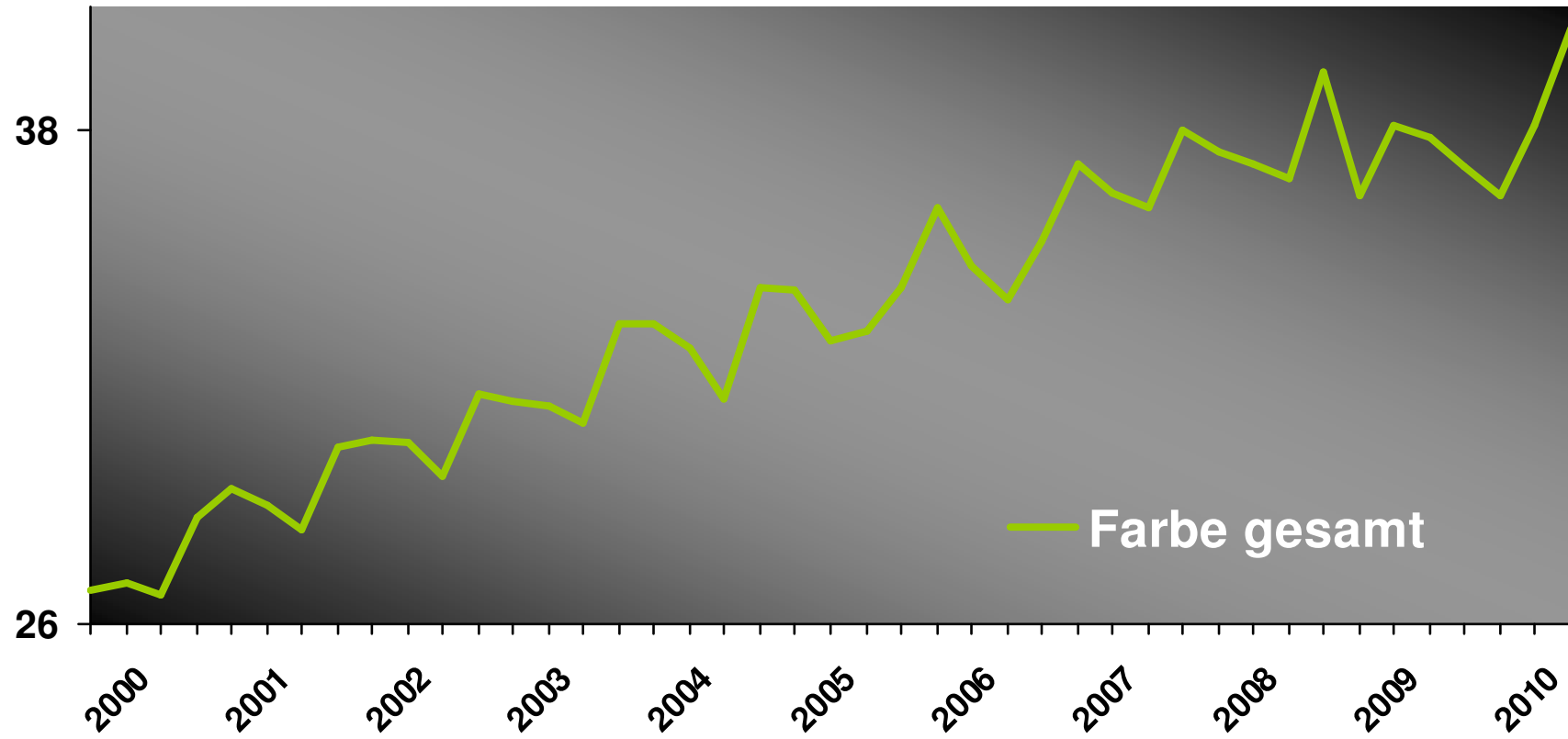


EVA Dienstleistungen Entwicklung

Damensalon (Alle Salons 2000 - 2010)



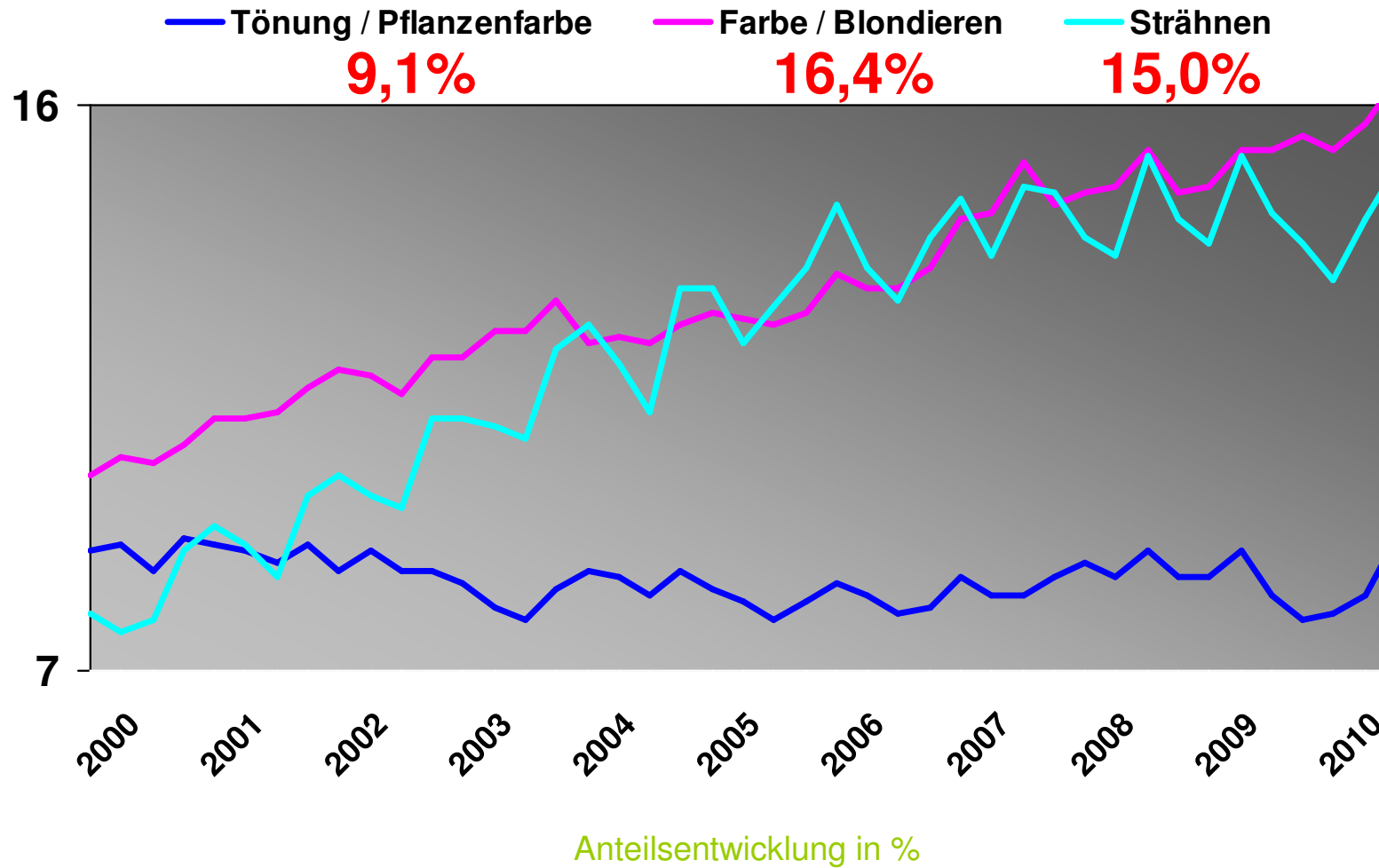
40,5%



Anteilsentwicklung in %

EVA Dienstleistungen Entwicklung

Damensalon (Alle Salons 2000 - 2010)

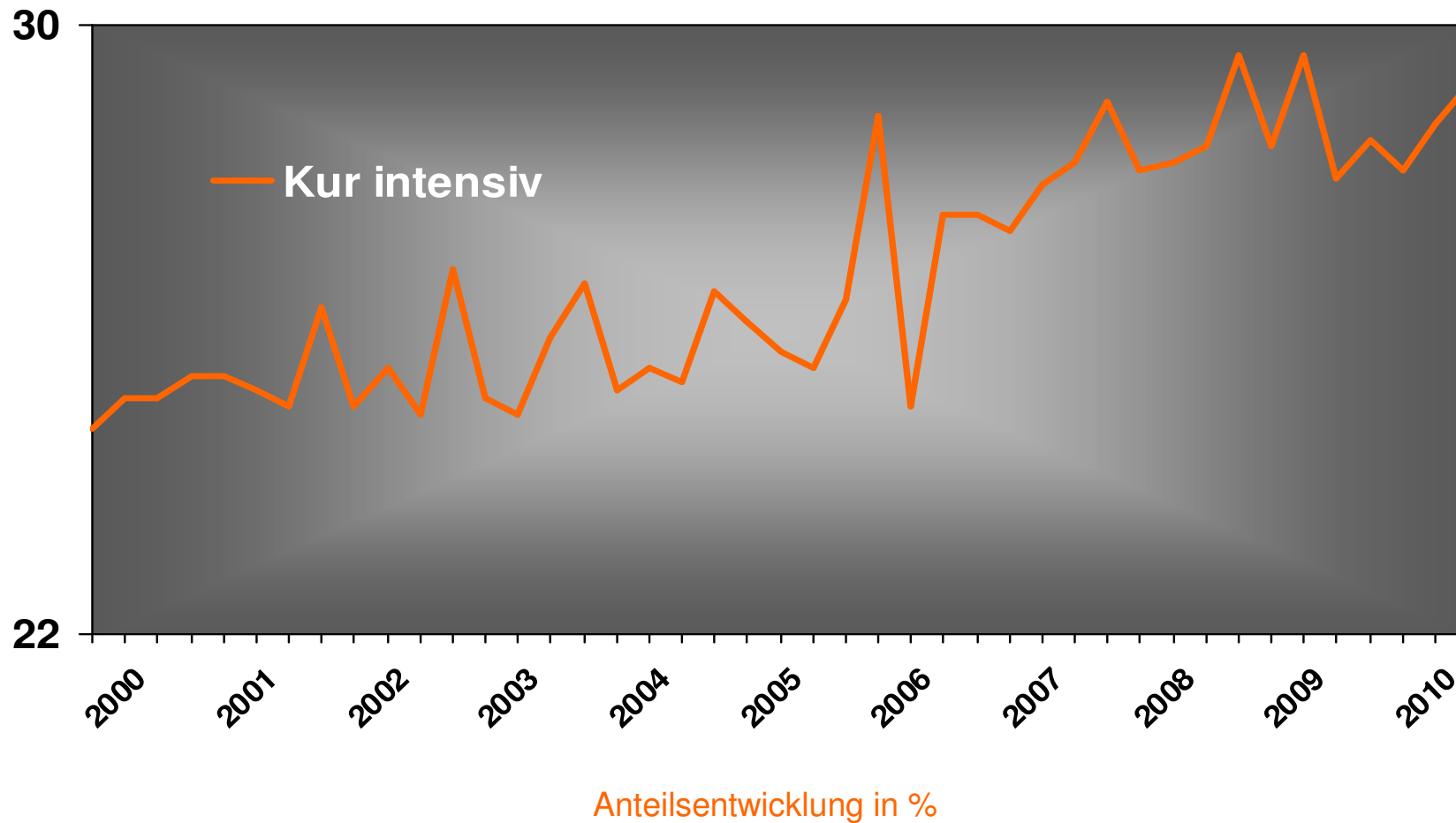


EVA Dienstleistungen Entwicklung

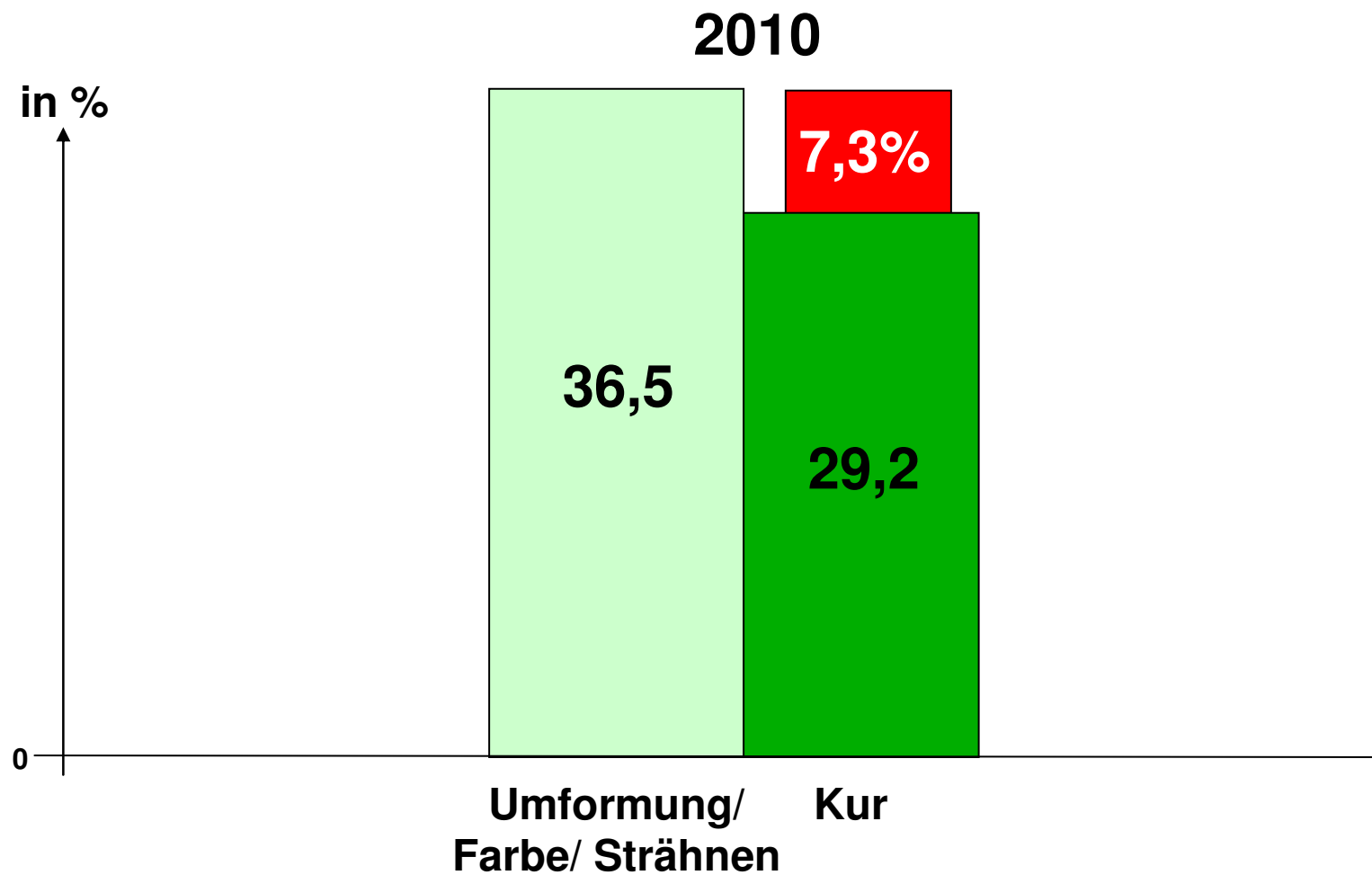
Damensalon (Alle Salons 2000 - 2010)



24,2%



EVA Dienstleistungen Damensalon (Alle Salons / 1. Quartal 2010)



Unsere grossen Herausforderungen

Klare Positionierung und marktattraktive Konzepte

Engagierte und gut ausgebildete Mitarbeiter

- mit hoher Color Kompetenz
- mit hoher Beratungskompetenz

Kompetente und zielgerichtete Führung

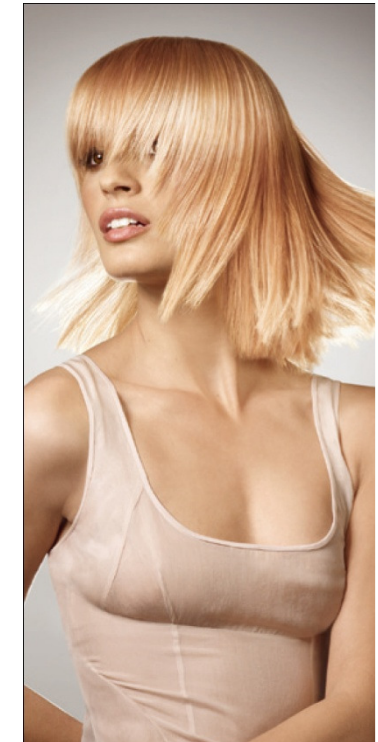
Intelligente und wirksame Werbekonzepte

Wirtschaftliche und unternehmerische
Kenntnisse



Friseurmarkt in Bewegung

Marktergebnisse und Kernherausforderungen



Der Fachverband Friseur und Kosmetik Baden-Württemberg
bedankt sich recht herzlich für das Überlassen der Daten
bei *P&G*



P&G salon professional