

Für jeden das richtige System

Nichts übertreiben, rät der Oldenburger Unternehmensberater Oliver Bremer Friseuren, die ihren Salon mit Kassensystemen und EDV aufrüsten wollen. Der Bedarf richtet sich in erster Linie nach Salongröße und Vorkenntnissen. Leistungsstarke EDV im Salon spart Zeit und Geld, verschafft dem Inhaber Überblick über Kunden, Mitarbeiter und Lager, erleichtert das tägliche Salongeschäft und die Unternehmensführung.

Doch rät der Oldenburger Unternehmensberater Oliver Bremer zu Augenmaß: Gerade Existenzgründer mit kleinem Salon sollten sich nicht übernehmen. "Wer von Computern keine Ahnung hat, ist mit der Registrierkasse zunächst mal bestens bedient." Denn der junge Selbstständige sollte sich erst einmal um die Kunden kümmern und den normalen Alltag in den Griff kriegen. Grundsätzlich rät Oliver Bremer zu Modulkonzepten, die man seinen Ansprüchen entsprechend ausbauen kann.

Wer schon mit Word und Excel gearbeitet hat, ist fit für ein Kassen- und Kundenprogramm. "Eine tolle Sache, wenn man eine Kartei von der ersten Kundin an aufbaut", meint Oliver Bremer. Allerdings sei jede Kartei nur so gut, wie sie geführt wird. In Salons bis zu neun Bedienplätzen hält er ein Kassenprogramm für nahezu unverzichtbar, selbst ohne Vorkenntnisse. Damit kann der Unternehmer die Tages-, Wochen-, Monats-, Quartals- und Jahresabschlüsse machen. Er kann erkennen, welcher Mitarbeiter welche Umsätze in welchen Bereichen gemacht hat.

Auch die Berechnung des Leistungslohns ist damit möglich. Mögliche Ergänzungen sind die Kunden und die Lagerverwaltung. Wer mehrere Mitarbeiter beschäftigt, womöglich auf Stundenbasis, für den kann das Modul Mitarbeiter sinnvoll sein - zur Kontrolle etwa von Anwesenheits- und Urlaubstagen. Bei zehn und mehr Bedienplätzen sind Kassen-, Kunden- und Lagermodule ein MUSS.

Wer die Lohnbuchhaltung selbst macht, kann Geld sparen, braucht dafür aber, so die Empfehlung des Unternehmensberaters, eine Fachkraft. Der Filialist schließlich kommt ohne Gesamtübersicht nicht aus. Er braucht die EDV zur Kontrolle der Umsätze, der Leistungen, der Mitarbeiter, der Lager. Optimal ist die Vernetzung der Salons; per Modem werden alle Daten nach Feierabend ans Hauptbüro geschickt. Und natürlich können Computerfreaks und Internetsurfer auch ihre Bestellungen online abliefern.

Eine eigene Internet-Seite hält Oliver Bremer für sinnvoll: zur Kundenpflege und zur Neukundengewinnung. So sucht gerade in städtischen Ballungsräumen mancher seinen Friseur per Internet.

Gerade die Hardware-Ausstattung, weiß Oliver Bremer, ist oft sehr teuer. Wer sich auskennt, kauft günstiger in Elektrogroßmärkten oder auf dem Gebrauchtmart, empfiehlt er.

Eine Mahnung gibt er all denen mit, die allzu fasziniert sind von den Möglichkeiten: "Primär verdient der Friseur mit dem Computer kein Geld. Daher sollten die Investitionen in einem gesunden Verhältnis zum Nutzen stehen."