

# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE



Stand: 02. März 2021

[zur aktuellsten Version](#)



Liebe Kunden, liebe Friseure, liebe Freunde,

Unsere Branche sieht sich aufgrund der Pandemie des Coronavirus und der Entscheidung von Bund und Ländern auch Salons bis zunächst 28. Februar 2021 zu schliessen mit einer außerordentlichen Situation konfrontiert. Zum einen ist diese Entscheidung richtig, um Eure Gesundheit, die Eurer Familien und Eurer Kunden zu schützen. Zum anderen hat sie schwerwiegende wirtschaftliche Folgen für die Branche, für unzählige individuelle, tolle, kreative, innovative Friseur-Unternehmen, für Euch. **Uns ist es eine Herzensangelegenheit, Euch zu versichern, dass wir Euch in dieser herausfordernden Zeit zur Seite stehen und Euch im Rahmen unserer Möglichkeiten bestmöglich unterstützen werden.**

**In diesem Kontext steht auch dieser Guide. Er soll Euch unterstützen mit Tipps und Anregungen, wie Ihr in dieser Krise navigieren könnt, um Eure Existenz (und die Eurer Mitarbeiter) zu sichern.** Er erhebt dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit und wird wöchentlich upgedated. Einige von Euch haben sicherlich vieles davon bereits gestartet, aber vielleicht findet Ihr ja noch eine neue Anregung. Je mehr Salons und Friseure wir damit erreichen, umso besser für unsere tolle Branche.

Euer Wella Deutschland Team



SYSTEM  
PROFESSIONAL



PROFESSIONAL  
SEBASTIAN



SASSOON  
PROFESSIONAL

weDo/  
PROFESSIONAL

NIOXIN.

Londa  
PROFESSIONAL

# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

## OBERSTE MAXIME: DIE KRISE AKTIV MANAGEN

Auch wenn die Herausforderungen auf den ersten Blick hin unüberwindlich scheinen, ist es absolut unabdinglich, sich diesen aktiv zu stellen. Es gilt: **DON'T PANIC, ACT!**

## PRIORITÄT #1: LIQUIDITÄT SICHERN

In Folge der Schliessung der Salons brechen die Einnahmen weg, die Kosten für Mitarbeiter, Miete etc. aber bleiben. **Generell empfehlen wir, einen Termin mit Eurem Steuerberater / Treuhänder zu machen, der Euch sicherlich dabei begleiten unterstützen kann.**



Die folgenden Tipps sollen dabei helfen, den entstehenden Liquiditätsengpass zu managen. Als Service findet Ihr jedem Abschnitt wichtige weiterführende Links zu Behörden, Formularen oder sonstigen relevanten Informationen oder Downloads.

## KOSTENSEITE: KOSTEN SENKEN UND/ODER AUFSCHIEBEN

### 1. KURZARBEIT BEANTRAGEN (FÜR SALONS MIT ANGESTELLTEN)

Kurzarbeit bedeutet die durch den Arbeitgeber im Einverständnis mit den betroffenen Arbeitnehmenden angeordnete vorübergehende Reduktion der vertraglichen Arbeitszeit, wobei die arbeitsrechtliche Vertragsbeziehung aufrecht erhalten bleibt. Kurzarbeit ist in der Regel wirtschaftlich bedingt, soll Arbeitslosigkeit verhindern und Arbeitsplätze erhalten. Als Kurzarbeit gelten auch Arbeitsausfälle, die auf behördliche Massnahmen oder andere, vom Arbeitgeber oder von der Arbeitgeberin nicht zu vertretende Umstände, zurückzuführen sind. Die Corona Krise bzw. die durch Bund und Länder beschlossene Schließung von Salons fällt hier darunter: Ab 01.04.2020 werden die Voraussetzungen für Kurzarbeit erleichtert und die vollständige Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge im Falle von Kurzarbeit ermöglicht.

**Kurzarbeit muss der Arbeitgeber bei der Bundesagentur für Arbeit anmelden.** Voraussichtlich kann die Bewilligung nach Eingang einige Wochen Bearbeitung benötigen, bevor erste Zahlungen eingehen. Darum empfehlen wir Euch schnellstmöglich Kontakt mit der Bundesagentur für Arbeit aufzunehmen – insofern notwendig und noch nicht geschehen. Kontaktadressen und Antragsformulare findet Ihr in den weiterführenden Links. **Nutzt auch die von der Arbeitsagentur aufgesetzte Beratungshotline für Arbeitgeber.**

- 
- [Informationseite des BMWI für Unternehmen](#)
  - [Informationseite der Bundesagentur für Arbeit für Unternehmen zum Kurzarbeitergeld](#)
  - [Übersicht Formulare der Bundesagentur für Arbeit](#)
  - [Übersicht relevanter Hotlines](#)
- 
- 
- [Download: Merkblatt Kurzarbeitergeld](#)
  - [Download: Antrag auf Kurzarbeitergeld](#)
  - [Download: FAQ Kurzarbeit](#)

# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

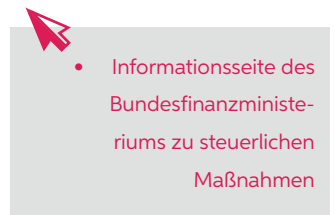
## 2. GESPRÄCH MIT DEM VERMIETER SUCHEN

Die Miete für den Salon ist für die meisten die zweitgrösste Kostenposition nach den Personalkosten. Daher könnte sich **die Kontaktaufnahme bzw. Verhandlungen mit dem Vermieter bezüglich Mietreduzierungen** lohnen. Denn auch der Vermieter hat i.d.R. ein Interesse daran, das Mietverhältnis fortzusetzen.



## 3. ZAHLUNGS-AUFSCHUB BEI WEITEREN FORDERUNGEN VERHANDELN

Neben Personalkosten und Miete empfiehlt sich auch, **weitere laufende Zahlungen / Forderungen zu prüfen und längere Zahlungsfristen bzw. Stundungen mit Euren Lieferanten zu verhandeln**. Auch empfehlen wir, bestehende Genehmigungen für das automatische Lastschriftverfahren zu prüfen und eventuell zu kündigen.



### Weitere Ideen / Anregungen zur Prüfung:

- **Stundung von Steuerzahlungen:** Wenn Unternehmen aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie in diesem Jahr fällige Steuerzahlungen nicht leisten können, sollen diese Zahlungen auf Antrag befristet und grundsätzlich zinsfrei gestundet werden. Den Antrag können Unternehmen bis zum 31. Dezember 2020 bei ihrem Finanzamt stellen.

- **Vollstreckungsmaßnahmen aussetzen:** Auf die Vollstreckung von überfälligen Steuerschulden soll bis zum Ende des Jahres verzichtet werden. Säumniszuschläge, die in dieser Zeit gesetzlich anfallen, sollen erlassen werden. Dies betrifft die Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie die Umsatzsteuer.

## 4. KONTAKTAUFNAHME MIT DER BANK & EVTL. BEANTRAGUNG VON ÜBERBRÜCKUNGS- / ODER BÜRGSCHAFTSKREDITEN

Auf jeden Fall empfehlenswert ist die Kontaktaufnahme mit der Bank. Man sollte prüfen, ob man den Kontokorrentkredit zur Überbrückung eines kurzfristigen Liquiditätsengpases anpassen möchte. Gegebenenfalls kann auch ein Überbrückungskredit besprochen werden.

Außerdem können betroffene Betriebe Bürgschaften in Anspruch nehmen, um aktuelle Krisen zu bewältigen. Hier unterstützen die einzelnen Länder mit Bürgschaftsrahmen von bis zu 3 Milliarden Euro, damit Banken Klein- und Mittelbetrieben Kredite gewähren können. Es ist zu empfehlen, sich erst an das Finanzinstitut zu wenden, bevor mit der jeweiligen Bürgschaftsorganisation Kontakt aufgenommen wird.



# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

## WAS WIR BEI WELLA TUN, UM EUCH ZU UNTERSTÜTZEN

- Wir sind auch während der verordneten Schließungsperiode für Euch und Eure Anliegen erreichbar (aus dem Home-Office). Für alle Fragen stehen wir Euch unter **0800 111 6 444** zur Verfügung (Mo. – Fr. 8 – 17 Uhr) oder per E-Mail unter **bestellservice@cotyinc.com**.
- Wir sind weiterhin und durchgängig lieferfähig, hierbei mag es zu einer etwas verlängerten Lieferdauer kommen.
- Wir bieten Euch ein großes Schulungsangebot online auf unserer Education Plattform.
- Auf unseren Social Media Seiten Facebook und Instagram werden wir Euch moralisch unterstützen, mit spannendem Content inspirieren und die Bevölkerung zur Unterstützung der lokalen Coiffure aufrufen.
- Und mit diesem Guide möchten wir Euch ein wenig die Navigation in der Krise erleichtern und Euch mit Tipps und Anregungen unterstützen.

## EINNAHMENSEITE: UMSÄTZE TROTZ SALONSCHLIESSUNG GENERIEREN

Jegliche Einnahmen werden Euch helfen, diese Krise besser zu überstehen. Aber wie könnt Ihr Einnahmen generieren, wenn der Salon geschlossen ist? Hier ist unternehmerische Kreativität gefragt.

Zuerst einmal wollen wir hier aufklären, was man nicht machen sollte und darf, um Einnahmen zu generieren: **Einen Heimservice, d.h. Dienstleistungen zu Hause oder beim Kunden anzubieten ist schlichtweg illegal.** Wer dies tut, handelt nicht nur unsolidarisch im Kontext der Virusverbreitung, sondern auch unsolidarisch mit Berufskollegen und riskiert eine Strafe.

Die Rechtslage ist wie folgt:

- Die Verordnung von Bund und Ländern verbietet den Betrieb von personenbezogenen Dienstleistungen mit Körperkontakt wie z.B. Friseure.
- Angehörige dieser Berufsgruppen dürfen keine Kundinnen und Kunden behandeln. Auch nicht privat, bei sich zu Hause.

### Wie kann man sonst Einnahmen generieren?

Auch wenn der Salon geschlossen ist, heisst das nicht, dass ihr nicht mit Euren Kunden, Eurer Stammkundschaft kommunizieren sollt oder könnt. Im Gegenteil, **jetzt ist Zeit dafür – also nutzt Eure Kommunikationskanäle, sei es in Social Media, via Whatsapp/SMS oder klassisch via Telefon (oder sogar Post) – Kunde für Kunde.**

Dabei ist nicht die Zeit für falschen Stolz, bietet Euren Kunden auch in diesen Zeiten etwas an – das kann Euch dringend gebrauchte Einnahmen bringen, und Euren Kunden einen Mehrwert und das gute Gefühl, etwas Gutes für ein lokales Geschäft getan zu haben. Wir sind überzeugt, Transparenz zu Eurer Geschäftssituation kann dabei helfen. Die Unterstützung lokaler Unternehmen und Dienstleister ist im Trend (Stichwort: #kauflokal) und Ihr werdet sicherlich auf Solidarität und Zuspruch bei Eurer Kundschaft stossen – nur machen muss man es. Konkret haben wir folgende Anregungen für Euch.



SYSTEM  
PROFESSIONAL



PROFESSIONAL  
SEBASTIAN



SASSOON  
PROFESSIONAL

weDo/  
PROFESSIONAL

NIOXIN

Londa  
PROFESSIONAL

# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

- [Bund-Länder-Leitlinien](#)

- [Wella Salon Marketing Plattform](#)

- [Wella Salon Marketing Direktlink zur Gutscheinerstellung](#)

## 1. BIETET AKTIV WERTGUTSCHEINE FÜR SPÄTERE BESUCHE / DIENSTLEISTUNGEN AN.

Ein Gutschein ist heutzutage mit relativ wenig Aufwand schnell erstellt. Wir von Wella bieten Euch hierfür kostenlos unseren Service des WELLA SALON MARKETING Tools an – auch ohne grosse Computerkenntnisse ist hier ein Gutschein für Euren Salon in wenigen Minuten erstellt, der sich dann ausdrucken und an Kunden versenden lässt; in den weiterführenden Links haben wir mal ein Beispiel zur Inspiration für Euch erstellt.

Ein paar weitere Tipps & Ideen hierzu:

- Überlegt Euch vorher, welche Zahlungsmöglichkeit (Überweisung, TWINT, Paypal) Ihr anbieten wollt und kommuniziert diese bei Interesse klar an Eure Kunden.
- Überlegt, wie Ihr sicherstellen könnt, dass jeder Gutschein nur einmal eingelöst wird – z.B. durch Nummerierung und/oder Führen einer Gutschein Liste.

## 2. BIETET EINEN PRODUKT-HEIMSERVICE AN.

**Motiviert Eure Kunden, dass sie auch ihre benötigten Haarprodukte bei Euch kaufen**, sei es aus Solidarität mit Euch oder noch besser, weil Ihr ihnen dabei einen Mehrwert gebt, z.B. eine bessere Beratung, individuelle Empfehlungen für ihre Haare oder Haarfarbe – oder einen Preisvorteil.

## PRIORITÄT 2: DAS TEAM EINBINDEN & MANAGEN

### TOP TIPPS

- Viel und regelmässig kommunizieren
- Das Team / die Mitarbeiter einbinden
- Die Zeit für (Online) Weiterbildung nutzen



Wenn Ihr Angestellte/Lehrlinge habt, dann ist es wichtig, **in dieser Krisenzeit viel und regelmässig mit ihnen zu kommunizieren**. Da dies persönlich nur schwierig möglich ist, nutzt auch hier Whatsapp, Facetime oder vergleichbare Tools – oder schlicht das Telefon. Zum einen sind sie wahrscheinlich genauso verunsichert wie Ihr und schauen auf Euch, wie Ihr mit der Situation umgeht. Es heisst Ruhe bewahren und Sicherheit ausstrahlen, auch wenn man sich selbst verunsichert fühlt. Und es empfiehlt sich, die Mitarbeiter abzuholen, welche Massnahmen Ihr zur Sicherung des Salons unternimmt, z. B. warum Ihr Kurzarbeit beantragt. **Je mehr Ihr kommuniziert, desto mehr Verständnis und Solidarität könnt ihr erreichen.**

Zum anderen heisst das aber auch, dass Ihr nicht alleine seid, um diese Situation zu meistern. Ihr könnt zum Beispiel Eure **Mitarbeiter einbinden, um kreative Lösungen zu finden**, wir Ihr trotz Schliessung noch Einnahmen garantiert – und sie können Euch auch bei der Umsetzung der Massnahmen unterstützen. Dies natürlich **in Einklang mit einer eventuellen Kurzarbeit**; wenn Ihr Mitarbeiter kontinuierlich einbinden wollt, sollte man sich das Ausmass der Reduktion bzw. Restarbeitszeit gut überlegen.

Auch kann die Zeit nun genutzt werden, um sich bzw. seine Mitarbeiter weiterzubilden, sei es via Heimarbeit, z.B. an Übungsköpfen oder durch viele Online Trainingsformate und Tutorials. Seitens Wella können wir hier mit unserer E-Education Plattform unterstützen, die zahlreiche interaktive Seminare bietet, die Ihr als Chef auch Euren Mitarbeitern als Aufgabe geben könnt.



# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

## PRIORITÄT 3: EINEN GUTEN START PLANEN

«WIE EUER START NACH DER KRISE BZW. NACH DER VERORDNETEN SALON-SCHLISSUNG AUSSIEHT, ENTSCHIEDET SICH DADURCH, WAS IHR NUN WÄHREND DER KRISE TUT.»

**Um einen guten Start nach dem Ende der Krise zu haben, müsst Ihr jetzt aktiv Kundentermine für die Zeit danach vereinbaren.** Termine während der Schliessungsperiode sollten nicht per se von eurer Seite abgesagt oder storniert werden. Es sollte versucht werden, gleich einen neuen Termin mit dem Kunden zu vereinbaren. Eine Idee könnte es auch sein, sogar noch einen zweiten, späteren sogenannten «Fallback» Termin zu vereinbaren. Das für den Fall, dass die Schliessung noch verlängert wird.

Auch solltet Ihr aktiv die Kommunikation mit Euren Kunden weiterlaufen lassen oder sogar intensivieren (siehe auch Abschnitt «Einnahmen generieren»), ein «Wir sehen / hören uns in 4 Wochen» ist nicht ideal.

## PRIORITÄT 4: DEN RESTART MEISTERN

Endlich ist es soweit: Ab dem 01. März dürfen die Salons in Deutschland wieder ihre Türen öffnen. Um auch nach der Wiedereröffnung der Salons bestmöglich für den Schutz und die Gesundheit Eurer Mitarbeiter, Kunden und euch selbst sorgen zu können, informieren wir euch im Folgenden über die Anpassungen des SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandards für das Friseurhandwerk, entwickelt von der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW). Der Branchenstandard wurde am 08.02.2021 aktualisiert.



### 1. ARBEITSPLATZGESTALTUNG

Ein Mindestabstand von 1,5m ist weiterhin um jeden Arbeitsplatz in alle Richtungen einzuhalten.

**Update:** Befinden sich mehrere Personen in einem Raum, darf eine Mindestfläche von 10qm<sup>2</sup> pro Person nicht unterschritten werden.

Ist es Salons nicht möglich, die Mindestfläche von 10m<sup>2</sup> pro Person einzuhalten, sind laut Auskunft des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales praxisorientierte Lösungen durch das Ergreifen weiterer Arbeitsschutzmaßnahmen, wie z.B. intensives Lüften und durchgängiges Tragen von medizinischen Gesichtsmasken oder höherwertigen Atemschutzmasken, möglich.

An Stellen, an denen der Abstand von mindestens 1,5m nicht eingehalten werden kann, sind weitere Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Zur Abgrenzung von nahestehenden Arbeitsplätzen sind Abtrennungen hilfreich. Dabei ist zu gewährleisten, dass:

**Update:** Abtrennungen den Atembereich vollständig vom Nachbararbeitsplatz trennen. Die Mindesthöhe beträgt 2 Meter, die Breite richtet sich nach der Bewegungsfläche des Beschäftigten plus eines Sicherheitsaufschlags von jeweils 30cm auf der linken und rechten Seite.



# SALON BESITZER GUIDE FÜR DIE CORONA-KRISE

## 2. SANITÄR- UND PAUSENRÄUME

**Update:** Auch in Sanitär- und Pausenräumen ist die Einhaltung der Abstandsregel sicherzustellen. Zu den Maßnahmen in Pausenräumen gehören insbesondere die Anpassung der Bestuhlung, das Aufbringen von Bodenmarkierungen, das regelmäßige Lüften oder Dauerlüften und die gestaffelte Organisation von Arbeits- und Pausenzeiten, um die Belegungsdichte zu reduzieren. Idealerweise werden Pausen im Freien verbracht.

## 3. LÜFTUNG

**Update:** Pausenräume sind grundsätzlich regelmäßig zu lüften. Sie sollten durchgängig gelüftet werden, wenn mehrere Personen gleichzeitig die Pausenräume nutzen.

## 4. BESONDERE INFEKTIONSSCHUTZMASSNAHMEN

**Update:** Kunden und weitere Personen, die sich im Salon aufhalten, tragen die vorgeschriebene Bedeckung von Mund und Nase nach den jeweiligen Verordnungen der Länder.

## 5. HOMEOFFICE / BÜROORGANISATION

**Update:** Arbeitgeber haben ihren Beschäftigten im Fall von Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten anzubieten, diese im Homeoffice zu erledigen, wenn keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen.

## 6. MUND-NASEN-SCHUTZ & PERSÖNLICHE SCHUTZAUSRÜSTUNG

**Update:** Beschäftigte tragen immer mindestens einen Mund-Nasen-Schutz (medizinische Gesichtsmaske), im Salon sowie bei Hausbesuchen.

Kunden und weitere Personen, die sich im Salon aufhalten, tragen die vorgeschriebene Bedeckung von Mund und Nase nach den jeweiligen Verordnungen der Länder.

Können Kunden bei gesichtsnahen Tätigkeiten wie Make-up, Rasur oder Bartpflege, aus medizinischen Gründen oder aber Kleinkinder Mund und Nase nicht bedecken, müssen Beschäftigte mindestens eine FFP2-Maske oder eine gleichwertige Atemschutzmaske tragen – ohne Ausatemventil. Die Atemschutzmaske ist mit einer Schutzbrille oder einem Gesichtsschild zum Schutz vor Tröpfcheninfektionen zu ergänzen, wenn gesichtsnah gearbeitet wird.

---

Wir hoffen, dass Euch diese Tipps ein wenig dabei unterstützen können, besser durch diese Krise zu kommen. Habt Kraft, habt Zuversicht und bleibt gesund!

Euer Wella Deutschland Team

Alle Auskünfte werden von uns nach bestem Wissen und Gewissen erteilt und basieren auf den zum jeweiligen Zeitpunkt gesicherten Informationen. Für die Richtigkeit der Auskünfte können wir allerdings keine Haftung übernehmen.



SYSTEM  
PROFESSIONAL



PROFESSIONAL  
SEBASTIAN



SASSOON  
PROFESSIONAL

weDo/  
PROFESSIONAL

NIOXIN

Londa  
PROFESSIONAL