



Mit Lack in die Unabhängigkeit

Das Geschäft mit Manicuren boomt, der Preiskampf tobt – und neue Formate mischen den Markt auf

Nail-Salons sind für viele Frauen eine Chance, ein eigenes Geschäft aufzubauen. Das Angebot hat sich in den letzten Jahren verdoppelt. Doch das Nagel-Business hat auch Schattenseiten.

VON BENJAMIN WEINMANN

Vor 19 Jahren war Antonia Sciacca eine Pianistin. Ihr «Nail Studio Pink» war das erste seiner Art in Seebach ZH. Die in der Schweiz geborene Italienerin erfüllte sich den Traum der Selbstständigkeit. Jahrelang hatte sie zuvor zu Hause Herden für die Swissair gebügelt. «Bis etwa 500 pro Tag» irgendwann begann sie hobbymässig Freundinnen die Nägel zu lackieren. «Das sprach sich herum, immer mehr Frauen kamen zu mir», Sciacca entschloss sich, einen Nail-Design-Kurs zu absolvieren. 1996 eröffnete die heute dreifache Mutter ihren Salon. «Nach zwei, drei Jahren lief es super. Ich konnte mich fortan voll aufs Geschäft konzentrieren und das Büro leise in den Schrank stellen.»

Heute ist die 52-jährige mit ihrem Geschäft nicht mehr allein. In Seebach und Umgebung tummeln sich gut zwei Dutzend Nagelstudios. Viele von ihnen haben ihre Tore erst vor kurzem geöffnet. So auch Margarita Quensel im benachbarten Quartier Oerlikon. Die Liebe zu einem Schweizer brachte die 23-jährige Russin vor einem Jahr in die Schweiz. Sie steht erst am Anfang ihrer Karriere. Vor vier Monaten hat sie sich mit einem kleinen Nail-Fisch in einem türkischen Coffeegeschäft eingemietet. Doch ihre Träume sind grösser. «Irgendwann will ich meinen eigenen Salon», sagt die junge Frau aus Rostow am Don im Süden Russlands. Schon als 13-Jährige habe sie sich für Nägel interessiert. Sie bleibt aber realistisch: «Zuerst muss ich mir eine Stammkundschaft erarbeiten, das braucht Zeit.» Das wirtschaftliche Wissen habe sie sich während dreier Jahre an einer Management-Schule in Russland angeeignet, danach absolvierte sie drei Monate lang Nagel-Design-Kurse.

Steffi Brühlmann, Präsidentin des Berufsverbands Swiss Nail Design, erachtet die Entwicklung in Zürich Nord als sinnbildlich für die ganze Branche. «Ich schätze, dass das Angebot an Nail-Studios

in der Schweiz heute doppelt so gross ist als noch vor fünf Jahren.» Neueste Zahlen einer Studie des Beratungsunternehmens B.S.S. geben Brühlmann recht (siehe Grafik). Arbeiten vor zehn Jahren erst 2200 Personen in der Hand- und Fusspflegebranche, so sind es heute über 5400 – eine Zunahme um 145 Prozent. Beim Hair- und Nail-Grossisten HPC, der seine Produkte in fünf Shops in der Deutschschweiz verkauft, steigt der Nail-Anteil laut Verkaufsleiter Felix Lehmann gar wöchentlich. Der Grosshändler Dobi mit Sitz in Suhr AG, der auch Ausbildungskurse für Nail-Design anbietet, bestärkt den Boom ebenso.

UMSATZZAHLEN zum Schweizer Nailstudio-Markt gibt es hingegen keine. «Es ist eine Wüste», sagt Brühlmann. Auch, weil sich zu den öffentlichen Geschäften viele private Anbieterinnen in den eigenen vier Wänden dazugesellen. «Diese Home-Studios können günstigere Preise anbieten, da sie keine Mehrwertsteuer, Sozialleistungen, Geschäftsmieten, und, und, und bezahlen müssen», sagt Brühlmann.

Zudem springen Coiffeure auf den Zug auf und richten in ihrem Lokal Nail-Fische ein. Der Umsatz könne je nach Geschäftsformat zwischen einigen 100 und 15 000 Franken pro Monat betragen, sagt Brühlmann. «Wenn jemand viel arbeitet und treue Stammkunden hat, lässt sich mit einem Nail-Studio sehr gut eine Familie ernähren.» Vor allem für ausländische Frauen ohne gute Deutschkenntnisse seien Nagelstudios vielfach die einfachste, wenn nicht einzige Möglichkeit, ein Geschäft zu starten.

Auch Antonia Sciacca bekommt die neuen Anbieter in und um Seebach zu



Margarita Quensel (23) aus Russland will sich in der Schweiz als Nalldesignerin etablieren. CHRIS SEU

spüren. «Der Konkurrenzkampf ist härter geworden, viele Frauen schauen nur noch auf den Preis und nicht auf Qualität», sagt sie. «Junge Frauen wittern im Nagelgeschäft das grosse Geld und wollen unabhängig sein, sagt die mittlerweile eingetragene Stylistin. Schliesslich brauche es deutlich weniger an Startkapital für ein Nail-Studio als für ein Coffeegeschäft. Je nach Ausrüstungsstandard könne man bereits mit 8000 Franken beginnen, schätzt sie. «Da braucht man nicht unbedingt einen Bankkredit.»

Für Bea Berti, die in Zürich seit zwölf Jahren vier Schminke-Studios betreibt, neu nach Winterthur und Basel expandiert und auch Manicuren anbietet, ist klar: «Es tauchen zwar sehr viele neue Nail-Salons auf, aber es verschwinden auch sehr viele.» Neueinsteigerinnen würden oft viel zu tiefe Preise anbieten

und den grössten Teil der Wertschöpfung – die eigene Arbeit – unterschätzen. «Das ist dann der Anfang vom Ende.»

Beunruhigt zeigen sich Branchenvertreterinnen über eine neue Entwicklung, die man vor allem aus den USA kennt. Wer das kürzlich eröffnete Geschäft «New York Nails» in Zürich betritt, wähnt sich, wie der Name sagt, in einem Salon im Big Apple. An den acht Nail-Fischen sitzen fast nur asiatische Angestellte, die flink und zu günstigen Preisen die Design-Wünsche der Kundinnen erfüllen – ohne Terminvereinbarung und bis acht Uhr abends. Zudem stehen vier Sessel für Pedicuren im Geschäft. Für eine Manicure verlangt das neue Studio gerade mal 30 Franken – halb so viel wie sonst üblich. Und ein Set neuer Nägel gibt es immerhalb von schnellen 45 Minuten für 60 Franken anstatt für 120 Franken wie bei der Konkurrenz. Auch im Angebot: Ladierungen, Nagelpiercing und Strasssteine für Bling-Bling-Fans.

LAUT VERBANDSPRÄSIDENTIN Steffi Brühlmann sind solche Formate bereits vor einigen Jahren auch in Genf und Lausanne entstanden. Sie geht davon aus, dass solche Billiganbieter ihre Produkte günstig in Asien beziehen und in der Schweiz weiter einzug halten werden. «Bei solchen Massenabfertigungsalons stellt sich natürlich die Frage nach der Qualität, der Hygiene und der Lohnstruktur.» Zu diesen Themen wollen die Inhaber auf Anfrage keine Stellung nehmen.

Brühlmann hofft auf eine Professionalisierung ihres Metiers. Dieses Jahr erhalten die ersten Aspirantinnen den neuen, vom Bund anerkannten Titel «Nalldesignerin mit eidgenössischem Fachausweis». Dieser setzt einen Lehrabschluss in einem anderen Bereich voraus.

Die junge Russin Margarita Quensel in Oerlikon setzt derweil auf ihr bestehendes Wissen. Das Zertifikat, um bei Schweizer Grossisten Nagelprodukte beziehen zu können, habe sie nach einem Unterrichtstag für knapp 300 Franken erhalten. Sie habe auch einen Diplomkurs begonnen, der 600 Franken pro Monat gekostet hätte. Doch alles, was sie mir dort beibringen wollten, konnte ich schon», Schweizer Kundinnen hätten ausserdem weniger extravagante Vorlieben. «Hier wollen die Damen eher natürliche Nägel mit Pastellfarben, in Russland hingegen lange, bunte und spitze Nägel mit glitzernden Steinen.»



LESERFRAGEN AN DEN GELDBERATER



Sämtliche Leserfragen werden beantwortet. Schreiben Sie Geldberater François Bloch ein E-Mail an:

geld@schweizsamsonntag.ch

> Wie sehen Sie die aktuellen Kurschancen in Sachen BB Biotech?

Das Beteiligungspapier hat in den letzten drei Jahren eine sensationelle Rendite hingelegt. Doch wie Sie als Leser dieser Zeitung wissen, habe ich zum Verkauf gedrängt. Die Euphorie war in meinen Augen zu gross. Speziell seit sich der Bewertungsabschlag zum inneren Wert massiv zurückgebildet hat. Als dann noch praktisch jedes deutsche Anlagemagazin die Werbetrommel rührte, war mir dies doch ein bisschen too much, was unter dem Motto «jeder Tag Gewinn» oder «die Geldmaschine» lief. Die Börse ist keine Einbahnstrasse. Sorry, dass ich Ihre Euphorie bremsen. Aber Aufrichtigkeit ist doch entscheidend, und falsche Hoffnungen möchte ich Ihnen auch keine machen.

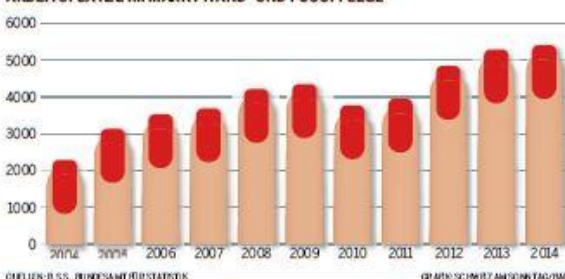
> Was halten Sie von Lifewatch?

Das Produkt zur Patientenüberwachung finde ich eine höchst spannende Angelegenheit, aber der Kursverlauf über die Jahre ist ein eigentliches Trauerspiel. Ich hoffe, dass nun ein bisschen Ruhe ins Unternehmen einkehrt, damit die Anleger wieder besseren Zeiten entgegenblicken können. Ich würde momentan Abstand von der Aktie halten, die Risiken in diesem Bereich sind mir einfach zu hoch. Das Kurspotenzial lässt sich schwer abschätzen.

> Welchen ETF im SMI würden Sie kaufen?

Ich würde prinzipiell keinen Tracker, sprich ETF auf den Swiss Market Index kaufen. Ich sehe zu viel Ballast bei gewissen Titeln innerhalb des Indexes, die ich auf keinen Fall kaufen würde. Setzen Sie vielmehr auf eine Zürich Versicherung oder eine Swiss Re. Hier haben Sie eine starke Dividendenrendite und die Möglichkeit, die Rendite mit einem gedeckten Call aufzupeppen. Auch die starke Aktienrendite über die letzten Jahre überzeugt auf der ganzen Linie.

ARBEITSPLÄTZE IM MARKT HAND- UND FUSSPFLEGE



INSBAT

LANDLUFT

4 bis 5 Zimmer • 103 m² • 157 m²



- ✓ 3½ - 5½ Zimmer Wohnungen
- ✓ Wohnflächen von 103 m² - 157 m²
- ✓ Wohnen am Zentrumslage
- ✓ Familienfreundlich
- ✓ Preise ab 480'000.-

Aperte AG • David Boller 044 366 99 61
email: dlb@aperte.ch • www.aperte.ch