

Herrichkosmetik

Teichstr. 25 a
01454 Wachau

www.kosmetik-herrich.de

Antje Herrich (M.) mit
ihren Mitarbeiterinnen
Dana Schulz (l.) und
Kathrin Richter (r.)

HERR(L)ICH, KOSMETIK!

Antje Herrich hat in ihrem Institut
im ländlichen Wachau bei Dresden nur ein Ziel:
glückliche Kunden. Dafür tut sie einiges

als „Einraumbetrieb“ und auf einer Fläche von 40 m² ist Antje Herrich im Jahr 2002 in ihr „Abenteuer Selbstständigkeit“ gestartet. Doch schon bald reichten weder die Arbeitskraft noch die Räumlichkeiten aus, um dem Kundenansturm gerecht zu werden. „Herrichkosmetik“ musste größer werden. Viel größer. Antje Herrich entschied sich für einen 120.000 Euro

teuren Ausbau der Räume auf 140 m² – und für zwei Mitarbeiterinnen: Kathrin Richter und Dana Schulz. Das war 2006. Inzwischen verwöhnt das Team rund 450 Kunden pro Monat – eine stramme Leistung. Und die wurde kürzlich belohnt: Charlotte Meentzen Cosmetics, die Marke, mit der die Kosmetikerin arbeitet und die sie vertreibt, hat „Herrichkosmetik“ zum „Institut des Jahres“ gekürt.

Die Erfolgsstrategie

„Wir sind Glückhormone“, sagt Antje Herrich über sich und ihr Team. „Alle unsere Kundinnen sind Königinnen und sie werden genau so und nicht anders behandelt.“ Dabei sind Fachwissen und ein hohes Weiterbildungs-niveau für die Kosmetikerin eine Selbstverständlichkeit. Nur so besäßen sie und ihr Team die Kompetenz, wirklich auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Kundinnen einzugehen.

Bei den Wellnessmassagen und Kosmetiktreatments schwört die Kosmetikerin vor allem auf eines: ihre Hände. An Apparaten gibt es bei „Herrichkosmetik“ lediglich Vapozon, Peeling- sowie Pediküregeräte. „Wir arbeiten manuell, das ist meine Devise und unsere Stärke“, sagt Antje Herrich. „Und wenn die Kunden bei der Behandlung einschlafen, ist das das tollste Kompliment. Dann



Der einladende und edle Empfangsbereich

Fakten

Eröffnet:	2002, 2006 Umbau und Ausweitung von 40 auf 140 m ²
Inhaber:	Antje Herrich
Räumlichkeiten:	4 Kabinen
Mitarbeiter:	2
Lage:	Dorfkern
Spezialisierung:	Kosmetik, Fußpflege, Make-up, Körpermassagen
Marken:	Charlotte Meentzen, Malu Wilz
Preise:	mittel bis gehoben
Preisstruktur orientiert an:	Kostenplan, Einnahmen/Ausgaben, privatem Unterhalt
Investitionen:	120.000 €
Apparate:	Vapozon, Peelinggeräte, Pediküreapparate
Kassensystem:	ECS
Stammkundenanteil:	90 Prozent



Bei der Behandlung schwört Antje Herrich auf ihre Hände

JETZT BEWERBEN

Ihr Institut hat das Zeug zum „Institut des Monats“? Dann bewerben Sie sich einfach unter www.beauty-forum.com/institut

wissen wir doch: Wir haben alles richtig gemacht.“ Und das scheinen die Kundinnen genauso zu sehen: 90 Prozent der Institutsbesucher kommen immer wieder; einige von ihnen seit den ersten Institutstagen. Manche Kundinnen sind der Kosmetikerin sogar seit 21 Jahren treu.

Die kleinen und die großen Dinge

Antje Herrich liebt ihre Kunden und verwöhnt sie gerne. Immer wieder überrascht sie sie mit kleinen Aufmerksamkeiten – mal eine Süßigkeit, mal ein Blümchen oder ein Glas Sekt. Außerdem organisiert sie Unterhaltungsereignisse für Stamm- und Neukunden. „Die größte und erfolgreichste Aktion war ein Schlossfest mit circa 120 Gästen. Es gab eine Mode- und Make-up-Show und ein Programm aus Musik- und Tanzeinlagen. Das war ein wirklich gelungener Abend mit gutem Umsatz durch unsere vorgepackten Verkaufstüten“, erinnert sich die Unternehmerin. Wie sie generell die Kaufkraft ihrer Kunden einstuft? „Wenn ich das Interesse wecke, ist die Kaufkraft stark. Kunden kaufen. Ob sie das in meinem Geschäft tun, liegt nur an uns.“ Besonders gute Erfahrungen hat sie mit Produktpaketen und ständig wechselnden Angeboten gemacht.

Ein eingespieltes Team

Für die Wünsche und Sorgen ihrer Angestellten hat sie immer ein offenes Ohr. Strenge Hierarchien bei der Mitarbeiterführung sind ihr fremd: „Wir begegnen uns



Ein angenehmes Ambiente ermöglicht Entspannung pur

auf Augenhöhe. Die Bedürfnisse von uns allen werden berücksichtigt, um Familie und Beruf in Einklang zu bringen; wir sind selbst schon fast wie eine Familie und sind immer füreinander da, wenn es darauf ankommt.“

Was sich die „Kosmetikerin aus Berufung“ für die Zukunft wünscht? „Die meisten Entwicklungen bringt die Zeit – vor zehn Jahren habe ich mich auch nicht dort gesehen, wo ich heute bin“, hält Antje Herrich fest. „Aber eines möchte ich schon: nach wie vor das Kosmetikinstitut Nr. 1 in der Region sein.“ Mit ihrer Liebe zum Beruf, dem treuen Team und den „glücklich gemachten“ Kunden scheinen die Weichen dafür längst gestellt zu sein.

BARBARA PFEIL