Der Traum vom großen Geld



Businessman’s hands exchanging euro on blue background, closeup shot

Der Traum vom großen Geld ist für viele Existenzgründer im Friseurhandwerk bereits nach kurzer Zeit ausgeträumt.

Als Mitarbeiter haben Sie jederzeit eine Übersicht darüber, was Sie an Geld zu Verfügung haben.
Das ist unter Umständen anders, wenn Sie Unternehmer sind.

Wirtschaftlich denken – unternehmerisch handeln

Kaum ist die Tür Ihres Salons morgens geöffnet, entstehen bereits Kosten – lange bevor der erste Kunde bedient wird. Miete, Energie, Versicherungen, Gebühren, Telefon, Internet: Diese Fixkosten fallen unabhängig davon an, ob Umsatz generiert wird. Auch das Personal verursacht Kosten – selbst

wenn gerade keine Dienstleistung erbracht wird. Am Monatsende sind die Löhne fällig. Was Ihnen bleibt, hängt direkt von Ihrem Kundenaufkommen und den Einnahmen ab – und davon, wie gut Sie Ihre Kosten im Griff haben.

Erstaunlich, aber nicht selten: Viele Friseurunternehmer wissen nicht genau, wie viel sie monatlich erwirtschaften müssen, um kostendeckend zu arbeiten. Aussagen wie „Ich weiß, was ich in der Tasche habe“ oder „Der Monat lief gut, bis die Berufsgenossenschaft 2.000 Euro wollte“ zeigen, wie wenig unternehmerisches Denken in der Branche verankert ist.

Solche Denkweisen führen oft zu existenziellen Krisen: „Wir sind ein kleiner Betrieb, ich und zwei Teilzeitkräfte – und jetzt fordert das Finanzamt 100.000 Euro.“ Solche Fälle häufen sich und markieren Wendepunkte, die nicht selten das Ende der Selbstständigkeit bedeuten – mit teils lebenslangen Folgen.

Der erste Schritt: Kosten analysieren

Beginnen Sie frühzeitig damit, Ihren Betrieb kaufmännisch zu durchleuchten. Der erste Schritt ist die systematische Analyse Ihrer Kosten. Dabei unterscheidet man:

Fixkosten: Unabhängig von der Kundenzahl, regelmäßig anfallend – z. B. Miete und Raumkosten.
Gemeinkosten: Variieren in der Höhe, sind aber nicht direkt an Kundenbehandlungen gekoppelt. Dazu zählen Fahrzeugkosten, Energie, Instandhaltung, Versicherungen, Werbung, Weiterbildung und Abschreibungen.
Personalkosten: Der größte Kostenblock im Friseurhandwerk – je nach Betrieb zwischen 40 % und 50 %.
Wareneinsatz: Abhängig von der Anzahl und Art der Behandlungen sowie vom Einkaufsverhalten – im Schnitt zwischen 10 % und 13 %.

Wichtig: Eine verlässliche Kostenübersicht erhalten Sie nur, wenn Sie die Jahreskosten ermitteln und auf die Monate verteilen. Nutzen Sie dafür den letzten Jahresabschluss Ihres

Steuerberaters. Notieren und addieren Sie alle Kosten, die im Laufe eines Jahres angefallen sind.

Wenn Sie Ihre Jahreskosten addiert und durch zwölf geteilt haben, kennen Sie Ihre monatliche Belastung – netto. Und genau hier liegt oft ein Denkfehler: Wer 10.000 € monatlich einnimmt, hat nicht automatisch 10.000 € zur Verfügung. In dieser Summe sind 19 % Mehrwertsteuer enthalten, die abgeführt werden müssen. Tatsächlich bleiben nur rund 8.400 € zur Kostendeckung.

Das bedeutet: Zur Kostensumme muss die Mehrwertsteuer **hinzugerechnet** werden – ebenso wie Ihr gewünschter Unternehmerlohn, ebenfalls brutto und inklusive MwSt.

Die Planung Ihres Unternehmerlohns behandeln wir im nächsten Beitrag. Ihre ermittelte Kostenaufstellung sollten Sie unbedingt aufbewahren – sie wird in weiteren Themen eine zentrale Rolle spielen.

Was sagt der EU-Kodex?
Eine gesunde Finanzlage ist die Grundlage für das Fortbestehen von Salons. Sie ermöglicht faire Löhne, gute Arbeitsbedingungen und sinnvolle Investitionen. Das führt zu besseren Dienstleistungen, höheren Standards und langfristiger Kundenzufriedenheit.