Gewinn – Ihr Lohn



Wenn Sie der Meinung sind, Ihre Kosten nicht genau erfassen und Preise nicht kalkulieren zu müssen, werden Sie sich mit dem zufrieden geben müssen, was nach dem Zufallsprinzip wirklich übrig bleibt.

Und das ist dann meist recht wenig.

Unternehmerlohn planen – statt auf Glück hoffen

Friseurinnen und Friseure blicken oft mit großem Optimismus ins neue Jahr. Das zeigen zahlreiche Umfragen, die regelmäßig die Erwartungen der Branche erfassen. Doch was fehlt, ist eine fundierte Planung. Statt konkreter Zahlen dominieren Wunschvorstellungen – und am Jahresende folgt die Ernüchterung: Das Wetter war schlecht, der Billigfriseur um die Ecke hatte Sonderangebote, und die Weltwirtschaft hat auch

nicht mitgespielt.

Realität statt Ausreden
Die Einkommenssituation vieler Friseurunternehmer in Deutschland ist nach wie vor prekär. Banken sehen das genauso – und lehnen die Zusammenarbeit mit Friseurbetrieben zunehmend ab. Geldinstitute befinden sich selbst in wirtschaftlichen Engpässen und wollen mit stabilen Kunden arbeiten. Wer keine ausreichenden Einkünfte nachweisen kann, gilt als unattraktiv – oder sogar als unglaubwürdig.

Bankberater rechnen Ihnen nüchtern vor, was Sie monatlich benötigen, um Ihren Lebensunterhalt und Ihre Altersvorsorge zu sichern. Fehlen 1.000 €? Dann wird der Kredit abgelehnt. Immer häufiger werden sogar laufende Kredite gekündigt und zur sofortigen Rückzahlung fällig gestellt – rechtlich zulässig, wirtschaftlich fatal.

Auch die Finanzbehörden stellen zunehmend kritische Fragen: Wie bestreiten Sie Ihren Lebensunterhalt bei diesen Gewinnen?

Unternehmerlohn – ein Muss in der Kalkulation
Genau deshalb ist es unerlässlich, den Unternehmerlohn realistisch zu planen und in Ihre Preiskalkulation einzubeziehen. So gehen Sie vor:

Schritt 1: Private Kosten ermitteln
Listen Sie Ihre jährlichen privaten Ausgaben auf:
Wohnkosten (Miete, Nebenkosten, Energie)
Haushaltskosten und Lebensmittel
Kleidung und Telekommunikation
Freizeit, Vereinsbeiträge, Kinderbetreuung
Versicherungen (Kranken, Renten, Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz)
Sparverträge, Leasing, Ratenzahlungen
Sonderausgaben (Urlaub, Geschenke, Weihnachten)
Unterhaltsverpflichtungen
Sonstige Ausgaben

Ziehen Sie davon ab:
sonstige Einnahmen
Einkommen Ihres Partners (netto)
Die verbleibende Summe ist Ihr **erforderlicher Unternehmerlohn** – der Betrag, den Sie monatlich benötigen, um Ihre private Lebensführung zu sichern.

Schritt 2: In die Betriebskosten integrieren
Diese Summe muss in Ihre betriebliche Kalkulation übernommen werden – **zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer**, denn auch auf Ihren Unternehmerlohn müssen Sie Umsatzsteuer abführen.

Fakten, die zum Nachdenken anregen
30 % der Friseurbetriebe melden einen Jahresumsatz unter 22.500 €.
Was bleibt da übrig? Zum Leben zu wenig.

Diese Zahlen sind alarmierend – und zeigen, wie dringend Veränderung nötig ist. Doch viele Unternehmer haben die Entwicklung verschlafen. Der geplante Grundlohn für das Friseurhandwerk ist vielen noch unbekannt. Statt strukturiertem Management setzen manche auf kreative Improvisation – mit immer weniger Erfolg.

Was sagt der EU-Kodex?
Gewinne sind ein entscheidender Faktor für die Existenzsicherung und den Wohlstand eines Salons. Sie ermöglichen Investitionen, sichern Arbeitsplätze und verbessern die Qualität der Dienstleistungen. Eine gesunde Finanzlage führt zu besseren Löhnen, besseren Arbeitsbedingungen und höherer Kundenzufriedenheit.