

Ihr Ziel



Geld oder Liebe?

Zwischen Herz und Wirtschaft – Warum Friseure mehr als Glücklichermacher sein müssen

Manchmal scheint es, als wollten Friseurinnen und Friseure vor allem eines: Menschen glücklich machen. Und das ist schön – denn es kommt von Herzen. Doch gerade in der heutigen Zeit reicht Herzlichkeit allein nicht aus. Ein Salon muss wirtschaftlich gesund aufgestellt sein, um langfristig bestehen zu können.

Wirtschaftliche Realität im Salonalltag

Das Ziel eines jeden Unternehmens ist es, Gewinne zu erwirtschaften. Ohne Gewinn keine Stabilität – weder für den Betrieb noch für die Menschen, die darin arbeiten. Damit „der Rubel rollt“, braucht es ausreichend Kundschaft und eine klare betriebswirtschaftliche Struktur.

Von den Einnahmen müssen sämtliche Kosten gedeckt werden:

Miete und Nebenkosten

Waren und Materialien

Gehälter und Sozialabgaben

Steuern und Abgaben

Rücklagen für Investitionen und Sicherheit

Was am Ende übrig bleibt, ist der Gewinn – und dieser dient dem Unternehmer und seiner Familie als Lebensgrundlage.

Der Irrtum über den Gewinn

Viele unterschätzen die tatsächliche Kostenstruktur eines Salons. Der Mythos: Ein Haarschnitt für 50 € bringt dem Chef 45 € Gewinn. Die Realität: Von 100 € Umsatz bleiben im Schnitt gerade einmal 4,30 € als Gewinn übrig. Der Rest fließt in Betriebsausgaben und gesetzliche Verpflichtungen.

Fazit

Friseure sind Dienstleister mit Herz – aber auch Unternehmer mit Verantwortung. Wer wirtschaftlich denkt, sich betriebswirtschaftlich weiterbildet und seine Preise realistisch kalkuliert, sichert nicht nur den eigenen Lebensunterhalt, sondern auch die Zukunft des Berufsstandes. Glück schenken und Geld verdienen schließen sich nicht aus – sie gehören zusammen.