Preiskalkulation im Friseursalon – einfach erklärt

PREISE SICHER STEUERN

Preiskalkulation im Friseursalon – einfach erklärt
Du brauchst keine komplizierten Formeln, um deine Preise besser einzuordnen. Entscheidend ist: Was kostet dein Salon im Monat, wie viele Stunden sind tatsächlich für Kundinnen und Kunden verfügbar – und was muss eine Behandlung mindestens erwirtschaften?

SCHRITT 1

Mit festen Vorgaben starten

Eine tragfähige Kalkulation beginnt nicht mit einer Wunschzahl, sondern mit den Beträgen, die der Salon Monat für Monat erwirtschaften muss. Im Beispiel arbeitet die Inhaberin aktiv mit; für die Mitarbeiterin werden 17 € Stundenlohn als Mittelwert der Spanne von 16 bis 18 € angesetzt.

Feste Vorgabe pro Monat	Betrag
Bruttolohn Mitarbeiterin: 17 € × 171 Stunden	2.907 €

Feste Vorgabe pro Monat	Betrag
Lohnnebenkosten – ca. 30 %	872 €
Personalkosten Mitarbeiterin	3.779 €
Kalkulatorischer Unternehmerlohn – Mindest-Einkommen	3.000 €
Miete	1.300 €

> **Die 3.000 € kalkulatorischer Unternehmerlohn werden als Mindest-Einkommen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers angesehen:** Sie sind kein Personalaufwand, sondern sichern Lebenshaltung, persönliche Versicherungen und Altersvorsorge.

SCHRITT 2

Miete und restliche Gemeinkosten getrennt erfassen

Die Miete wird ausschließlich in Tabelle 1 als fester Betrag angesetzt. In dieser Tabelle erscheint nur der verbleibende Gemeinkostenanteil; zusammen mit der bereits angesetzten Miete ergibt er 26 % des Netto-Umsatzes.

Block	Ansatz	Beispiel pro Monat
Restliche Gemeinkosten – zusätzlich zur Miete aus Tabelle 1	aus dem Gemeinkostensatz	1.847 €

Block	Ansatz	Beispiel pro Monat
Gemeinkosten gesamt – inklusive der bereits angesetzten Miete	26 %	3.147 €
Waren und Material	11 %	1.332 €
Gewinn, Steuern und Rücklagen	7 %	847 €

> Die Prozentwerte sind Orientierungswerte. Entscheidend bleiben die tatsächlichen Kosten des eigenen Salons.

Erforderlicher Umsatz pro Monat	Betrag
Netto-Umsatz	12.105 €
Umsatzsteuer bei 19 %	2.300 €
Kundenumsatz brutto	14.405 €

SCHRITT 3

Mit realistischen Kundenstunden rechnen

Eine volle Anwesenheit ist nicht automatisch volle Kundenzeit. Beratung, Vorbereitung, Reinigung, Telefonate, Pausen und Leerlauf gehören zum Salonalltag.

Arbeitszeit im Beispiel	Stunden pro Monat
Anwesenheit: Inhaberin und Mitarbeiterin	342 Stunden

Arbeitszeit im Beispiel	Stunden pro Monat
Organisation, Pausen, Reinigung und Leerlauf – ca. 30 %	ca. 103 Stunden
Produktive Zeit am Kunden – ca. 70 %	ca. 239 Stunden

€

ZIEL-KUNDENSTUNDE

Preise mit Spielraum planen

69–70 €

Brutto pro produktiver Kundenstunde. Der reine notwendige Wert liegt bei rund 60,20 € brutto. Mit 69–70 € entsteht zusätzlicher Spielraum für unerwartete Kosten und Investitionen.

SCHRITT 4

Welcher Monatsumsatz zum Ziel-Stundensatz gehört

Bei rund 239 produktiven Kundenstunden im Monat ergeben sich die folgenden Zielwerte. Die Differenz zum Mindestumsatz schafft einen zusätzlichen Sicherheitsspielraum.

Ziel pro Kundenstunde	Kundenumsatz brutto/Monat	Mehrumsatz zum Mindestumsatz
69 € brutto	16.519 €	ca. 2.114 €
70 € brutto	16.758 €	ca. 2.353 €

SCHRITT 5

Behandlungszeiten in Preise übersetzen

Die Werte zeigen den Zeitanteil bei 69–70 € brutto je Kundenstunde. Bei Farbe, Strähnen und materialintensiven Leistungen kommt der tatsächliche Warenverbrauch zusätzlich dazu.

Behandlungszeit	Preisanteil bei 69 €	Preisanteil bei 70 €
30 Minuten	34,50 €	35,00 €
45 Minuten	51,75 €	52,50 €
60 Minuten	69,00 €	70,00 €
90 Minuten	103,50 €	105,00 €

> Das sind Beispielwerte – keine starre Preisvorgabe. Prüfe insbesondere bei Farbe und Strähnen Zeit, tatsächlichen Warenverbrauch und die gewünschte Qualität der Beratung.

WAS DU DARAUS MITNEHMEN KANNST

Preise werden klarer, wenn der Salonalltag mitgerechnet wird

- Prüfe mindestens einmal im Jahr, ob deine Kosten und Kundenstunden noch stimmen.
- Plane Behandlungszeiten so, dass Beratung und Qualität

ihren festen Platz behalten.

- Erkläre Preise über Leistung, Zeit und Können – nicht über Rechtfertigungen.