Rentabilität & Liquidität



Mit die wichtigsten Begriffe für ein Unternehmen.

Rentabilität und Liquidität – zwei Säulen für den Erfolg Ihres Salons

Rentabilität bedeutet: Ihr Salon erwirtschaftet einen Gewinn. Die Einnahmen übersteigen die Ausgaben so, dass nach Abzug aller Steuern und Kosten ein Betrag übrig bleibt, der sich lohnt – für Sie als Unternehmerin oder Unternehmer.

Liquidität hingegen beschreibt die Zahlungsfähigkeit Ihres Betriebs. Ein liquider Salon kann jederzeit seine Rechnungen begleichen, Löhne zahlen und Investitionen tätigen. Das Gegenteil ist die *Illiquidität* – also Zahlungsunfähigkeit.

Rentabel, aber nicht liquide?
Viele Friseure konzentrieren sich ausschließlich auf die

Rentabilität. Doch gerade in Zeiten mit geringer Auslastung kann es sinnvoll sein, auf Gewinn zu verzichten, um zumindest die laufenden Kosten zu decken. Wer starr an seinen Preisen festhält, riskiert Leerlauf – und zahlt am Ende hohe Zinsen für den Dispositionskredit.

Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität
Es gibt zahlreiche Stellschrauben, um die Zahlungsfähigkeit Ihres Salons zu sichern:

Privatentnahmen kontrollieren
Als Bargeldbetrieb ist die Versuchung groß, „mal eben“ aus der Kasse zu entnehmen. Ohne klare Trennung zwischen Privat- und Geschäftskasse kann der geplante Gewinn schnell schrumpfen. Eine saubere Buchführung ist unerlässlich.

Einkaufspreise vergleichen
Rabatte, Angebote und Boni sollten regelmäßig geprüft werden. Achten Sie auf die tatsächlichen Mengenangaben – ob 50 ml, 80 ml oder 100 ml in einer Tube enthalten sind, macht einen Unterschied.

Warenbestand optimieren
Vermeiden Sie Ladenhüter und unnötige Vorräte. Eine Farbwaage hilft, Materialverluste zu reduzieren. Beispiel: Wer täglich fünfmal 15 g Farbe entsorgt, verliert bis zu 10 € – das sind rund 220 € im Jahr.

Investitionen überdenken
Leasing oder Kauf? Prüfen Sie, was wirklich notwendig ist. Luxusausgaben wie teure Kaffeeautomaten oder Hifi-Anlagen sollten nur getätigt werden, wenn ausreichend Mittel vorhanden sind.
Kredite vermeiden
Kredite kosten Geld – privat wie geschäftlich. Besonders teuer sind Säumniszuschläge beim Finanzamt oder den Sozialkassen. Wer Lohnsteuer oder Sozialabgaben nicht pünktlich zahlt, begeht eine Straftat – mit teuren Folgen.

Fakten, die zum Nachdenken anregen

Viele Friseurbetriebe setzen ihre Preispolitik nicht konsequent um. Statt selbstbewusst zu kalkulieren, orientieren sie sich an der Preisliste des Mitbewerbers. Die Folge: Eine dünne Kapitaldecke, die oft nur durch die private Altersvorsorge gestützt wird.

EU-Kodex für das Friseurhandwerk

Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist die vollständige Beseitigung von Schwarzarbeit und nicht angemeldeter Erwerbstätigkeit.

Eine optimale Arbeitsumgebung entsteht nur, wenn Friseursalons rentabel arbeiten und gerechte Lohn- und Arbeitsbedingungen herrschen.