

Weihnachtsmarkt



Schön, dass Sie diesem Link gefolgt sind. In dem zugehörigen Reel fragten wir, ob der Friseur mit 60 € für eine Stunde Arbeit zu teuer ist.

Ob Sie der Meinung sind, dass Friseure überteuert sind, oder ob Sie dem Handwerk mit Wertschätzung begegnen, bleibt selbstverständlich Ihre Entscheidung. Uns geht es jedoch darum, einige grundlegende Zusammenhänge zu erklären.

Der Begriff „teuer“ ist immer relativ und hängt stark vom eigenen Einkommen, den persönlichen Bedürfnissen und der individuellen Lebenssituation ab. Für den

Durchschnittsverdiener ist ein Ferrari unerschwinglich, für den Millionärssohn hingegen lediglich ein Zweitwagen.

Ebenso klar ist: Geld auszugeben ist deutlich einfacher, als Geld zu verdienen. Und das, was ein Geschäft einnimmt, ist niemals gleichzusetzen mit dem tatsächlichen Verdienst. Preise müssen so gestaltet sein, dass sie zunächst die Kosten der angebotenen Leistung decken und darüber hinaus einen Gewinn ermöglichen.

Ein Unternehmer lebt nicht von den Einnahmen, sondern von dem, was nach Abzug aller Kosten übrig bleibt.

Ein Blick auf unterschiedliche Branchen zeigt, wie groß die Unterschiede sein können. Nehmen wir das Beispiel eines Glühweinstandes auf dem Weihnachtsmarkt:

1.000 verkaufte Gläser am Tag bringen bei einem Preis von 8 Euro stolze **8.000 Euro Tagesumsatz**.

Eine Friseurin hingegen, die mit einem Stundensatz von 60 Euro arbeitet, erzielt bei acht Stunden Arbeitszeit maximal **480 Euro Tagesumsatz**.

Rechnet man diese Beispiele hoch, wird der Unterschied noch deutlicher.

Der Glühweinstand kommt bei 20 Arbeitstagen auf rund 160.000 Euro Monatsumsatz – mit nur einem einzigen Produkt.

Die Friseurin hingegen erreicht im selben Zeitraum nicht einmal 10.000 Euro Umsatz. Das schafft von vornherein gänzlich andere Möglichkeiten.

Dabei sprechen wir hier vom **Umsatz** – der es möglich macht Mitarbeiter zu bezahlen, sein Geschäft zu gestalten, nicht vom Gewinn.

Gewinn, das ist der Bruttolohn eines Unternehmers, von dem letztlich auch Einkommensteuer, Krankenversicherung und Altersvorsorge bezahlt werden müssen.

Es dürfte klar sein, dass bei 160.000 € Umsatz letztlich mehr Gewinn zu erzielen ist wie bei lediglich 10.000 €.

Gleichzeitig gehört das Friseurhandwerk zu den Branchen mit

den niedrigsten Gewinnmargen überhaupt.

Von den gesamten Einnahmen eines Friseursalons gehen zunächst 19 Prozent Umsatzsteuer direkt an den Staat. Vom verbleibenden Nettoumsatz müssen anschließend rund 11 Prozent für Materialkosten und etwa 10 Prozent für die Miete aufgebracht werden. Den größten Anteil machen inzwischen die Löhne aus, die mit rund 50 Prozent zu Buche schlagen – und selbst diese gelten vielerorts noch immer als zu niedrig.

Bei diesen Kosten, die fast 90 % der Einnahme ausmachen, sind Positionen wie Werbung, Service, Beiträge und Versicherungen noch gar nicht enthalten.

So bleibt für die Unternehmerin oder den Unternehmer nur ein sehr kleiner Teil übrig, der den tatsächlichen Verdienst darstellt.

Ein weiteres Beispiel verdeutlicht die Dimensionen: Ein Geschäftsführer einer großen Hausbrauerei berichtete, dass an einem guten Sommertag rund 15.000 Gläser Bier verkauft werden, an Karnevalssonntag sogar bis zu 20.000. Bei einem Preis von 2,50 Euro pro Glas ergibt das **Tagesumsätze von bis zu 50.000 Euro** – Summen, die viele Friseurbetriebe nicht einmal im gesamten Monat erreichen.

Trotzdem wird das Glas Bier, trotz steigender Preise, selten als „teuer“ empfunden, während Friseurdienstleistungen häufig kritisch betrachtet werden.

Das Problem entsteht dadurch, dass sich viele Betriebe im Friseurhandwerk unter Wert verkaufen – aus Angst Kunden zu verlieren, die für die eigene Existenz über wichtig sind.

Billiganbieter und dubiose Angebote erfreuen sich steigender Beliebtheit, obwohl sie oft weder mit ehrbarem Handwerk noch mit gesetzlichen Vorgaben oder Abgabepflichten vereinbar sind. Genau hier möchte dieses Portal aufklären: über wirtschaftliche Zusammenhänge, über faire Preise und über die Bedeutung ehrlicher, gut arbeitender Handwerker.

Denn am Ende richtet sich unser Appell sowohl an die Fairness als auch an den Verstand der Verbraucher.

Was kurzfristig am Preis gespart wird, zahlt man fast immer mit Einbußen an Qualität – und langfristig auch mit Nachteilen für das Allgemeinwohl, von dem wir alle profitieren.

Ein gesundes Handwerk braucht faire Bedingungen, und ein fairer Preis ist ein wesentlicher Teil davon.

[weiter in unserem Portal](#)

Die Mitgliedsalons der Wertegemeinschaft folgen dem KODEX FÜR FRISEURE IN EUROPA der unter Mitwirkung der EU entstanden ist. Einen Salon in Ihrer Nähe finden sie über unseren [SALONFINDER](#) – Der Besuch dort hat [VORTEILE auch für Kunden.](#)