

Wucherpreise und satte Gewinne?



Reichtum im Friseurhandwerk? Die Realität 2025.

Bedingt durch eklatante Preisunterschiede im Markt haben Endverbraucher oft den Eindruck das die Preise mancher Salons vollkommen überhöht sind.

Was viele nicht wissen: das Friseurhandwerk ist das Gewerk mit den niedrigsten pro Kopf Umsätzen von allen Gewerken überhaupt.

Die Ursache: im Vergleich zu anderen Handwerken deutlich niedrigere Preise aber auch ein Geschäftsgebaren, welches den Anforderungen dieser Zeit nicht gewachsen ist.

Kosten die nicht sichtbar sind,

wie Weiterbildung oder Steuern und Sozialabgaben, aber auch das Vorurteil „nur die Miete, etwas Wasser und zwei Scheren... und die Friseurin nur mit Mindestlohn“ ... da müssen von 100.-

gezahlten Euro doch mindestens 50,- € Gewinn sein!

Was verdient ein Friseurunternehmer wirklich?

Die Antwort ist ernüchternd – und aktueller denn je.

Im Jahr 2025 steht das Friseurhandwerk unter massivem Druck. Die heute betriebswirtschaftlich notwendigen Stundensätze von 60–80 € sind nur schwer durchsetzbar.

Kundinnen und Kunden reagieren oft mit Unverständnis.

Der Markt – geprägt durch Billigangebote, die durch steuerliche Sonderregelungen, staatliche Subventionen und teils ungesetzliche Praktiken ermöglicht werden – verwirrt die Verbraucher und sagt aus: auch hier wird noch Geld verdient!

Richtig muss es heißen: diese Niedrigpreise werden nur möglich, weil Andere dafür verzichten. Verbraucher auf Qualität, Mitarbeiter auf Lohn, das Staat auf Steuereinnahmen und das Sozialgefüge auf Beiträge im Renten oder Gesundheitssystem.

Marktverzerrung durch Billiganbieter

Jeder dritte Friseursalon in Deutschland profitiert derzeit von der Kleinunternehmerregelung: Salons unter 22.000 € Jahresumsatz zahlen keine Umsatzsteuer. Die maximal erlaubte Gesamteinnahme von 1.880 € im Monat wirft Fragen auf: Was bleibt von 1800,- € im Monat nach Abzug von Miete, Energie, Wareneinsatz zum Leben? Wo gibt es Spielraum zur Weiterbildung, Entwicklung, Qualitätssicherung?

Überangebot an Salons

Der Markt ist übersättigt, der Preiskampf ruinös. Die Zahl der Anbieter hat sich verdoppelt – die Zahl der Einwohner kaum.

Bedeutet: die Unternehmen müssen wegen gestiegener Kosten heute deutlich mehr erwirtschaften, haben aber nur noch halb so viel Kunden zur Verfügung.

Unfaire Konkurrenz

Schwarzarbeit, Scheinselbstständigkeit und Dumpingpreise gefährden die Branche.

Existenzbedrohung

Viele Friseurunternehmer arbeiten über 50 Stunden pro Woche – für ein Einkommen unterhalb des Mindestniveaus.

Fachkräftemangel und steigende Lohnkosten

Das Lohnniveau im Friseurhandwerk war seit jeher niedrig – viele qualifizierte Mitarbeitende sind in andere Branchen abgewandert. Um Fachkräfte zu halten oder neue zu gewinnen, müssen Salons höhere Löhne zahlen. Gute Löhne sind nur möglich, wenn Kundinnen und Kunden bereit sind, faire Preise zu zahlen.

PREISE BEIM FRISEUR

**19% ABZUFÜHRENDE
UMSATZSTEUER**

40% PERSONAL

10% WARE

25% KOSTEN

**DER REST
IN %
GEWINN**

6%



Der ehrliche Unternehmer hat das Nachsehen:

Wer die Umsatzsteuer nicht abführt, das ist aktuell jeder dritte Salon in Deutschland oder sein Personal schlechter bezahlt, steigert seinen Gewinn deutlich und kann so auch

niedrige Preise anbieten.

(Bild links)

Friseure – Umsatz am Ende der Skala

Löhne und Gewinn müssen erstmal mit Umsatz erwirtschaftet werden. Das Friseurhandwerk ist derzeit das Gewerk mit den niedrigsten Margen überhaupt.

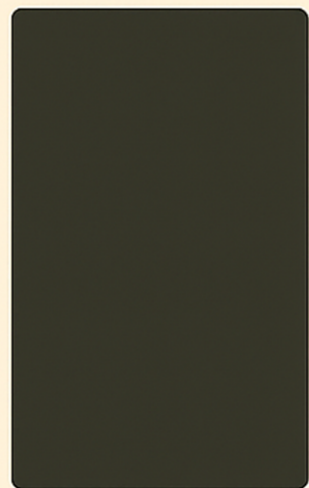
Das hat verschiedene Ursachen:

- Marktübersättigung
- notwendige Preise schwer durchsetzbar
- Verbraucherverhalten – Akzeptanz
- ungenutzte Chancen im Friseurhandwerk

(Bild rechts)

PRO-KOPF-UMSATZ

249.000 €



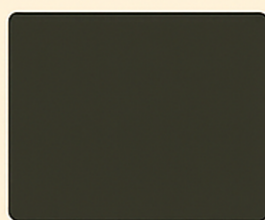
KFZ

48.000 €



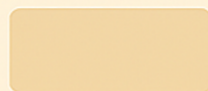
BÄCKER

46.000 €



MALER

28.000 €



FRISEUR

pro Jahr – alle tätigen Mitarbeitenden

Quelle: Statistisches Bundesamt