

Zahlen & BWL im Salon: Preise, Kosten und Kennzahlen sicher steuern

Ein Salon wird nicht durch Zahlen allein erfolgreich. Doch ohne Klarheit über Preise, Kosten, Zeit und Umsatz fehlen die Grundlagen für gute Entscheidungen. Dieser Überblick unterstützt Salonunternehmerinnen und Salonunternehmer dabei, ihren Betrieb wirtschaftlich sicher zu führen – verständlich, praxisnah und Schritt für Schritt.

Wirtschaftlich denken – mit Haltung

Gute Zahlenarbeit ist kein Selbstzweck. Sie schafft den Freiraum für Qualität, fachliche Entwicklung, faire Bezahlung und eine Beratung, die den Menschen wirklich sieht. Wer die wirtschaftlichen Zusammenhänge kennt, kann Entscheidungen ruhig treffen und Preise überzeugend vertreten.

Preiskalkulation: Preise verstehen und sicher kalkulieren

Ein Preis muss mehr abbilden als Material und eine grobe Schätzung. Er trägt die Zeit für Beratung und Behandlung, Löhne und Lohnnebenkosten, Miete, Energie, Weiterbildung, Verwaltung, Rücklagen und die notwendige unternehmerische Sicherheit.

Fragen für den Salonalltag:

- Welche Leistungen rechnen sich – und welche werden zu günstig angeboten?
- Ist die dafür benötigte Zeit realistisch geplant?
- Sind Zusatzleistungen und Materialeinsatz transparent

kommuniziert?

- Wann wurden Preise zuletzt bewusst überprüft?

Faire Preise sind kein Hindernis für Kundinnen und Kunden. Sie machen nachvollziehbar, was professionelle Arbeit, Zeit und Qualität wert sind.

Lohn & Umsatz: Welcher Umsatz trägt welchen Lohn?

Eine faire Vergütung braucht eine belastbare wirtschaftliche Grundlage. Entscheidend ist nicht allein der Monatsumsatz, sondern wie viel davon tatsächlich erwirtschaftet wird, welche Kosten anfallen und wie viel produktive Zeit zur Verfügung steht.

Schauen Sie regelmäßig auf:

- Umsatz je Teammitglied und je geleisteter Stunde,
- Personalkosten einschließlich aller Arbeitgeberanteile,
- Auslastung, Terminlücken und Ausfälle,
- Leistungen mit besonders hohem Zeit- oder Materialeinsatz.

So wird aus dem Bauchgefühl eine fundierte Grundlage für Gespräche, Planung und Entwicklung im Team.

Zeit als Faktor: Zeit im Salon richtig bewerten

Zeit ist einer der wichtigsten Werte im Salon. Sie entscheidet darüber, wie viele Leistungen verlässlich erbracht werden können – und ob Beratung, Sorgfalt und gute Ergebnisse ihren Platz haben. Auch Nacharbeiten, Leerlauf und kurzfristige Absagen gehören ehrlich in die Betrachtung.

Hilfreich ist eine einfache Frage: Welche Zeit braucht eine

Leistung wirklich, damit sie fachlich gut, für Kundschaft nachvollziehbar und für den Betrieb wirtschaftlich ist?

Digitales sinnvoll nutzen

Digitale Terminplanung, Kassensysteme und Auswertungen können Zahlen sichtbar machen. Sie helfen, Auslastung zu erkennen, Leistungen auszuwerten und Entscheidungen vorzubereiten. Die Technik gibt dabei keine Haltung vor – sie unterstützt Menschen dabei, den Salon bewusster und verlässlicher zu führen.

Der monatliche Blick auf die wichtigsten Kennzahlen

Ein fester Termin im Monat genügt, um Klarheit zu schaffen. Halten Sie dabei kompakt fest:

- Umsatz nach Leistungen und Kundengruppen,
- Durchschnittsbon, Auslastung und produktive Zeit,
- Personalkosten und geleistete Stunden,
- Materialeinsatz im Verhältnis zum Umsatz,
- Terminabsagen und ungenutzte Zeitfenster,
- eine konkrete Veränderung für den kommenden Monat.

Schritt für Schritt zu mehr Sicherheit

Niemand muss alle Zahlen auf einmal perfekt beherrschen. Entscheidend ist, regelmäßig hinzuschauen, Fragen zu stellen und aus den Erkenntnissen eine kleine, umsetzbare Verbesserung abzuleiten. Bei steuerlichen, rechtlichen oder individuellen Lohnfragen ist die eigene Steuerberatung die richtige Anlaufstelle.

Ein Salon, der seine Zahlen kennt, schafft die wirtschaftliche

Basis für Qualität, gute Arbeit und einen respektvollen Umgang miteinander.