



Telefon +49 6151 3021319



Unternehmensberatung Peter Zöllner

Rammersdorfer Straße 3

91578 Leutershausen

Telefon +49 9823 924667-10

Fax +49 9823 924667-44



BETRIEBSSVERGLEICH 2017

WELLA



SEBASTIAN

SASSOON
PROFESSIONAL

NIOXIN

Londa
PROFESSIONAL

**© Wella
HFC Prestige International
Germany GmbH
Berliner Allee 65–65a
64295 Darmstadt**

Nachdruck – auch auszugsweise
– nur mit ausdrücklicher Genehmigung und Quellenangabe.

Printed in Germany
Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier, hergestellt unter Verwendung von chlorfrei gebleichtem TCF-Zellstoff und 50 % Altpapieranteil.

Alle Angaben nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr. Abweichungen zu anderen Erhebungen sind möglich.

Inhalt

Management Center

Informationen zu EVA Basic der Betriebsvergleich	2–3
Informationen zu EVA Panel der Dienstleistungs- vergleich	4–5
Informationen zum EVA Ticker	6–7

Strukturdaten 2016	8
---------------------------	---

Dienstleistungs-Ergebnisse 2015/2016	9
---	---

Ergebnisse des EVA Betriebsvergleichs 2015/2016

– Alle Salons	10–11
– Salons nach Umsatzgrößenklassen	12–21
– Salons nach Preisstruktur	22–27

Seminare 2017	28
----------------------	----

Facts & Figures

1. Kindergeld und Kinderfreibetrag	29
2. Steuerfreistellung des Existenzminimums	29
3. Einkommensteuertarif 2017	29
4. Gewerbesteueranrechnung	30
5. Geringverdiener	30
6. Geringfügig Beschäftigte	30
7. Hinzuverdienstgrenze	31
8. Abschreibungen	31–32
9. Einkommensteuer- sowie Durchschnitts- und Grenzsteuersätze	33
10. Freibeträge 2017 (Arbeitnehmereinnahmen)	34
11. Beitragsbemessungsgrenzen 2017	34
12. Vernichtung von Buchhaltungsunterlagen	34
13. Neue Sachbezugswerte 2017 für Lohnsteuer und Sozialversicherung	35
14. Sozialversicherungs-Beitragssätze 2017	36
15. BGW-Beiträge	37
16. Tarifliche Mindestlöhne	36–37
17. Ausbildungsvergütungen im Friseurhandwerk	38
18. Entwicklung der Preise im Friseurhandwerk 2017	38

2016 Top – 2017 Flop?	39
------------------------------	----

Notizen	40
---------	----

EVA	Hotline:	Fax:
Joachim Castor	+49 6151 3021319	
Fr. Rückert/Fr. Rupp	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

EVA Basic der Betriebsvergleich

Behalten Sie Ihre Umsatz- und Kostenstruktur im Blick

Das ist EVA Basic der Betriebsvergleich

EVA steht für **Erfolgs-Vergleichs-Analyse**. EVA Basic der Betriebsvergleich ist ein Analyseinstrument, mit dem die wirtschaftliche Situation Ihres Friseursalons untersucht werden kann. Dabei wird Ihr Betrieb mit dem Durchschnitt anderer Betriebe mit vergleichbarer Größe und Umsatz-/Kostenstruktur verglichen. Zusätzlich wird die aktuelle Entwicklung Ihres Salons mit den Zahlen des Vorjahres verglichen, damit Sie Tendenzen und Veränderungen sofort im Blick haben. So haben Sie mit einer Analyse „alles im Griff“!

Das kann EVA Basic der Betriebsvergleich

Mit EVA Basic der Betriebsvergleich erhalten Sie einen Überblick über die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes. Umsätze, anfallende Kosten, Preisstruktur und Leistungskennziffern werden für Sie anschaulich dargestellt, verständlich ausgewertet und ins Verhältnis zu vergleichbaren Betrieben und Ihren Vorjahresdaten gesetzt. Mit dieser Analyse haben Sie die Möglichkeit, Ihren Erfolg langfristig auf eine gesunde Basis zu stellen. Zudem ist die schriftliche Auswertung eine ideale Grundlage für Gespräche mit Ihrem Steuerberater, Ihrer Bank oder anderen Institutionen, denn mit dem Betriebsvergleich wird die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes transparent gemacht.

Das ist unser Angebot

Kompetent, vertraulich und für Sie kostenlos analysieren und interpretieren wir mit EVA die wirklich wichtigen Zahlen Ihres Salons. Dafür haben wir einen Fragebogen entwickelt, den Sie mithilfe Ihrer betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) und einiger Salondaten leicht in etwa 20 Minuten ausfüllen können. Daraus erstellen wir Ihnen eine persönliche Salonanalyse. Wir zeigen Ihnen auf, wo es noch Entwicklungspotenziale oder Veränderungsbedarf gibt. Wenn Sie möchten, besteht auch die Möglichkeit eines individuellen Beratungsgespräches. Dazu kommen wir natürlich auch gerne zu Ihnen.

Das sind Ihre Vorteile auf einen Blick!

- Ihr Salon wird unabhängig und kompetent bewertet.
- Sie erhalten eine individuelle Analyse Ihres Unternehmens.
- Der Vergleich mit Salons ähnlicher Struktur erlaubt Rückschlüsse für Ihre weitere Planung.
- Der Vergleich mit Ihren Vorjahresdaten macht Veränderungen und Tendenzen deutlich.
- Die Teilnahme ist unkompliziert, kostenlos und anonym.
- Ihre Daten werden absolut vertraulich behandelt.
- Ihre EVA-Analyse kann Grundlage für Gespräche mit Ihrem Steuerberater, Banken u. a. Institutionen sein.

Bestellen Sie Ihre Unterlagen einfach über unsere EVA-Hotline:

EVA	Hotline:	Fax:
Joachim Castor	+49 6151 3021319	
Fr. Rückert/Fr. Rupp	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

EVA Basic der Betriebsvergleich ist nur eines von vielen Angeboten des Management Center. Im Bereich Management Center finden Sie hierzu weitere Informationen. In der Rubrik Facts & Figures gibt es Informationen und Hinweise zu einigen aktuellen Themen.

EVA Panel der Dienstleistungsvergleich

Nehmen Sie Ihre Dienstleistungen unter die Lupe

Das ist EVA Panel der Dienstleistungsvergleich

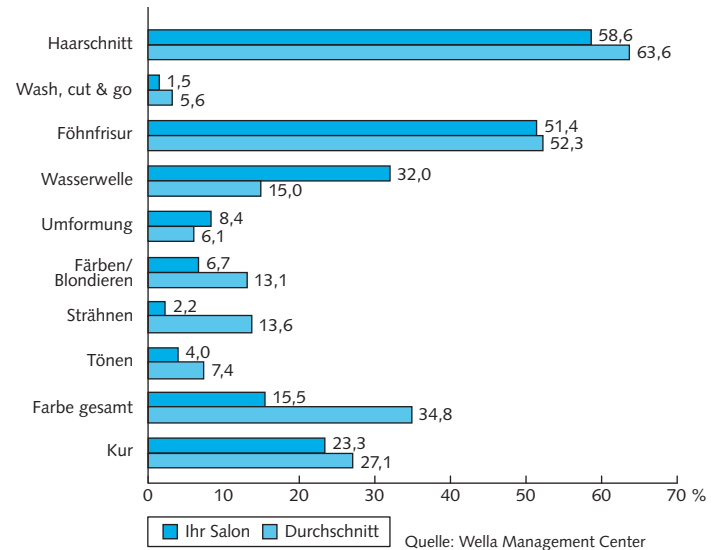
EVA steht für Erfolgs-Vergleichs-Analyse. EVA Panel der Dienstleistungsvergleich ist ein Analyseinstrument, mit dem Sie den Faktor Dienstleistung Ihres Salons untersuchen können. Im Rahmen dieses kostenlosen Services werden jedes Tertial (alle vier Monate) Ihre Leistungsdaten mit denen der anderen EVA-Teilnehmern verglichen. So erhalten Sie einen individuellen Überblick über die (Dienst-)Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.

Das kann EVA Panel der Dienstleistungsvergleich

Mit EVA Panel der Dienstleistungsvergleich haben Sie das Thema Dienstleistung immer im Blick. Ob Damen- oder Herrenbereich – Sie wissen, welche Umsätze gemacht wurden, wie viele und welche Dienstleistungen in Ihrem Salon erbracht worden sind, wie Ihre Kundenstatistik aussieht und wie es um den Dienstleistungsfaktor steht. Ihre Daten werden sowohl ins Verhältnis zu Ihrer Umsatzgrößenklasse gesetzt, als auch in einer Gesamtübersicht dargestellt. Natürlich behandeln wir Ihre Daten vertraulich und gemäß der aktuellen Datenschutzbestimmungen.

Sie erhalten nicht nur einen stets aktuellen Überblick über Veränderungen und Tendenzen in der Friseurbranche, sondern Ihnen wird auch verdeutlicht, welche Bereiche in Ihrem Salon besonders gut laufen und wo es vielleicht noch Handlungsbedarf und Entwicklungsmöglichkeiten gibt. So können Sie Ihren Werbeetat und die Seminar- und Schulungsplanung optimieren und den Erfolg Ihrer Investitionen im Verlauf der nächsten Quartale verfolgen. Zusätzlich erhalten Sie Aufschluss über das Mitarbeiterverhalten und die Beratungsintensität in Ihrem Salon. Damit können Sie auch in diesen Bereichen frühzeitig auf Entwicklungen reagieren und rechtzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen.

Beispiel/Mustertabelle



Das sind Ihre Vorteile auf einen Blick!

- Die Teilnahme und Auswertung Ihrer Daten sind kostenlos.
- Sie erhalten eine überschaubare, individuelle Analyse, die auf Ihren aktuellen Salondaten basiert.
- Ihre Daten werden streng vertraulich behandelt.
- Sie können Ihre Analyse sofort zur Planung wichtiger Unternehmensentscheidungen heranziehen, denn alle Ergebnisse sind übersichtlich graphisch aufbereitet.
- Sie sind immer über die Dienstleistungsqualität und -quantität in Ihrem Salon auf dem Laufenden – Tertial für Tertial.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Daten über den EVA-Dienstleistungsvergleich mit dem Durchschnitt aller Teilnehmer zu vergleichen.

Unterlagen können Sie telefonisch unter der EVA-Hotline bestellen.

EVA	Hotline:	Fax:
Joachim Castor	+49 6151 3021319	
Fr. Rückert/Fr. Rupp	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

Der EVA Ticker

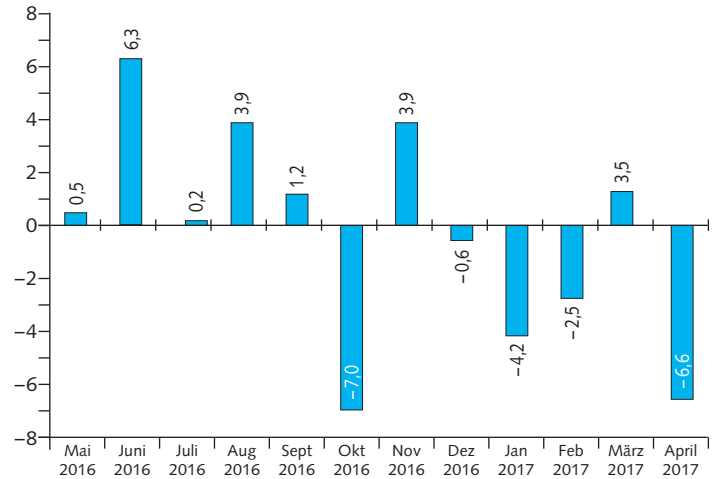
Der ganz heiÙe Draht

Der EVA Ticker ist die schnellste Form des Dialogs zwischen dem Friseurmarkt und dem EVA-Team. Er erÙffnet Ihnen als Friseur die MÙglichkeit, sich monatlich mit der Entwicklung des Marktes zu vergleichen und erfÙllt damit die Aufgabe eines FrÙhwarnsystems fÙr Sie. Ihr Ziel dabei ist, Ihre eigene Salonentwicklung besser oder zumindest auf AugenhÙhe mit den Zahlen aus dem EVA Ticker zu gestalten. Ist Ihre Salonentwicklung markant schlechter, so sehen Sie bereits wÙhrend des Jahres, dass fÙr Sie als Unternehmer Handlungsbedarf besteht!

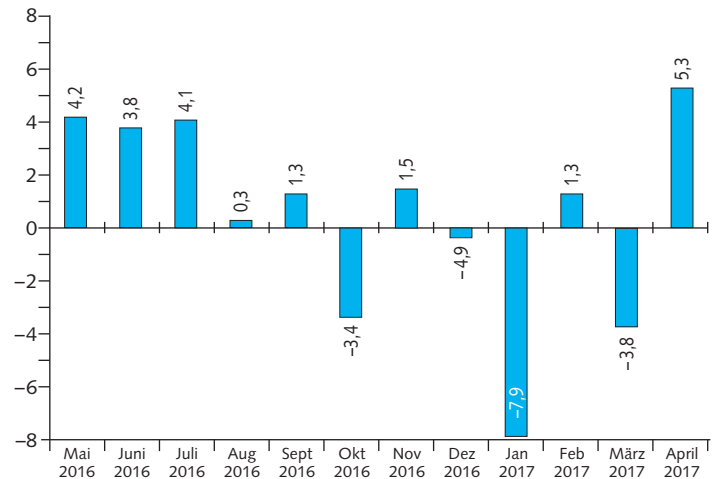
So funktioniert der EVA Ticker: Die Teilnehmer stellen bis zum vierten Tag eines jeden Kalendermonats ausgewÙhlte Umsatzdaten des Vormonats und des entsprechenden Vorjahresmonats zur VerfÙgung. Bis zum siebten Tag eines jeden Monats erhalten dann alle Teilnehmer exklusiv die aus allen eingereichten Daten ermittelten Trendwerte per SMS, Email oder Fax. Die Teilnahme ist selbstverstÙndlich kostenlos und die Daten werden entsprechend den geltenden Datenschutzbestimmungen behandelt. EVA Ticker-Teilnehmer sind immer am Puls der Friseurbranche.

EVA	Hotline:	Fax:
Joachim Castor	+49 6151 3021319	
Fr. RÙckert/Fr. Rupp	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

Entwicklungen Monatsumsatz 2016 zu 2015 und 2017 zu 2016 in %



Entwicklungen Umsatz pro Tag 2016 zu 2015 und 2017 zu 2016 in %



Strukturdaten 2016

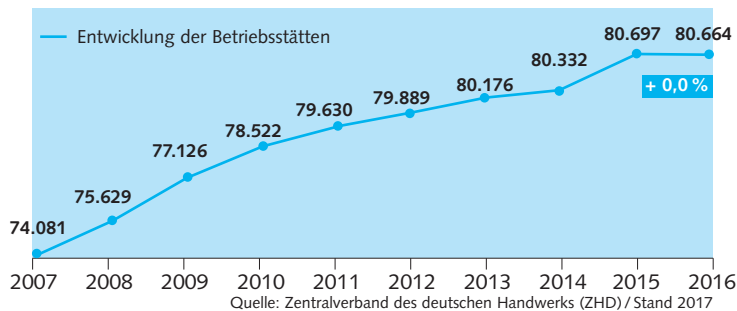
Strukturdaten des Deutschen Friseurhandwerks 2016

Betriebsstätten im Friseurhandwerk 2016 im Vergleich zum Vorjahr

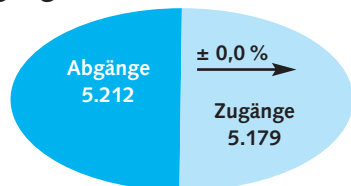
	2013	2014	2015	2016
Betriebsstätten	80.176	80.332	80.697	80.664

Quelle: Zentralverband des deutschen Handwerks (ZHD) / Stand 2017

Entwicklung der Betriebsstätten 2007–2016



Zu- und Abgänge der Betriebsstätten 2016



Quelle: Zentralverband des deutschen Handwerks (ZHD) / Stand 2017

Entwicklung der Beschäftigten 2013–2016

	2013	2014	2015	2016
Beschäftigte	-1,9 %	-2,0 %	-1,6 %	-1,4 %

Quelle: Statistisches Bundesamt / Stand 2017

Entwicklung der Umsätze 2013–2016

	2013	2014	2015	2016
Umsatz	+2,3 %	+2,5 %	+2,5 %	+1,4 %

Quelle: Statistisches Bundesamt / Stand 2017

Dienstleistungs-Ergebnisse 2015/2016

Durchschnittliche Kundenzahl pro rechnerischer Vollkraft pro Tag im Vergleich zum Vorjahr

	Frauen		Männer	
	2015	2016	2015	2016
Kundenzahl	4,3	4,0	3,5	3,3

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2017

Durchschnittliche Ausgaben pro Friseurbesuch von Frauen und Männern im Vergleich zum Vorjahr

	Frauen			Männer		
	2015 in €	2016 in €	Abw. in %	2015 in €	2016 in €	Abw. in %
Gesamt Ø	46,58	48,18	+3,4	18,40	19,11	+3,9

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2017

Anteile der einzelnen Dienstleistungsarten 2015/2016

Dienstleistungsart	2015 in %	2016 in %
Damensalon		
Haarschnitt	75,4	75,0
Wash, cut & go	2,5	2,5
Föhnfrisur	56,9	56,2
Wasserwelle	2,6	2,4
Umformung	1,3	1,4
Teil-Umformung	0,1	0,1
Farbe/Blondieren	26,0	26,9
Strähnen	13,1	13,1
Tönung	4,4	4,1
Pflanzenfarbe	0,2	0,2
Farbe gesamt	43,7	44,3
Kur (intensiv)	36,3	36,4
Kopfmassage	0,9	0,9
Herrensalon		
Haarschnitt trocken	10,3	9,6
Haarschnitt nass	81,1	81,7
Waschen/Schn./Föhnen	8,6	8,7

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2017

Alle Salons

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	194.637	200.822	70,6	3,2
02 + Umsatz HS	60.966	62.129	21,8	1,9
03 = Umsatz Dienstleistung	255.603	262.951	92,4	2,9
04 + Umsatz Verkauf	21.353	21.499	7,6	0,7
05 = Umsatz Betrieb*	276.956	284.450	100,0	2,7
06 – Wareneinsatz	33.491	36.272	12,8	8,3
07 = Rohgewinn I	243.465	248.178	87,2	1,9
08 – Personalkosten	132.096	134.304	47,2	1,7
09 = Rohgewinn II	111.369	113.874	40,0	2,2
10 Raumkosten	25.710	25.711	9,0	0,0
11 + Steuern/Vers./Beiträge	3.617	3.678	1,3	1,7
12 + Fahrzeugkosten	2.804	2.778	1,0	-0,9
13 + Zinskosten	1.528	1.341	0,5	-12,2
14 + Instandh./Werkz./GwG	2.159	1.611	0,6	-25,4
15 + Verschiedene Kosten	13.009	13.380	4,7	2,9
16 = Passive Gemeinkosten	48.827	48.499	17,1	-0,7
17 Werbung/Weiterbildung	6.048	5.528	1,9	-8,6
18 + Abschreibungen	6.666	5.311	1,9	-20,3
19 = Aktive Gemeinkosten	12.714	10.839	3,8	-14,7
20 – Gemeinkosten gesamt	61.541	59.338	20,9	-3,6
21 = Gewinn	49.828	54.536	19,1	9,4
22 + Abschreibungen	6.666	5.311	1,9	-20,3
23 = Cashflow**	56.494	59.847	21,0	5,9

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	4,15	3,60	3,87

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirken haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,9	51.493
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,3	47.792
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	5,2	4.134
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	5,2	54.702
Umsatz pro Platz Gesamt	10,8	26.338
Umsatz pro qm Gesamt	99,5	2.859

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Der Personalfaktor weist die Anzahl der Mitarbeiter/Vollkräfte aus.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	25,20	53,50
Wash, cut & go	15,00	28,70	55,00
Föhnfrisur	12,00	22,00	60,00
Wasserwelle	13,00	20,90	39,50
Umformung***	23,50	46,30	88,00
Teil-Umformung	15,00	33,40	65,00
Farbe/Blondierung	16,00	35,00	62,00
Strähnen	15,00	43,30	110,00
Tönung	18,00	30,70	55,00
Pflanzenfarbe	26,00	38,80	60,00
Kur	3,00	9,70	29,30
Kopfmassage	3,00	6,60	16,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	10,60	18,10	45,00
Schnitt nass	12,00	20,70	45,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	14,00	26,60	45,00
Umformung***	20,00	39,90	88,00
Farbe	12,00	27,80	62,00
Bartpflege	2,50	7,80	25,00
Strähnen	10,00	29,80	73,00
Tönung	10,00	25,40	52,00
Kur	3,00	8,90	18,00
Kopfmassage	3,00	6,40	16,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons bis 85.000 Umsatz (netto)

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	41.516	43.197	70,4	4,0
02 + Umsatz HS	15.070	14.979	24,4	-0,6
03 = Umsatz Dienstleistung	56.586	58.176	94,8	2,8
04 + Umsatz Verkauf	3.252	3.174	5,2	-2,4
05 = Umsatz Betrieb*	59.838	61.350	100,0	2,5
06 - Wareneinsatz	5.302	5.489	8,9	3,5
07 = Rohgewinn I	54.536	55.861	91,1	2,4
08 - Personalkosten	19.352	19.400	31,6	0,2
09 = Rohgewinn II	35.184	36.461	59,5	3,6
10 Raumkosten	6.920	6.437	10,5	-7,0
11 + Steuern/Vers./Beiträge	1.219	1.153	1,9	-5,4
12 + Fahrzeugkosten	446	546	0,9	22,4
13 + Zinskosten	205	223	0,4	8,8
14 + Instandh./Werkz./GwG	823	525	0,9	-36,2
15 + Verschiedene Kosten	3.691	4.373	7,1	18,5
16 = Passive Gemeinkosten	13.304	13.257	21,7	-0,4
17 Werbung/Weiterbildung	2.006	1.451	2,4	-27,7
18 + Abschreibungen	1.006	917	1,5	-8,8
19 = Aktive Gemeinkosten	3.012	2.368	3,9	-21,4
20 - Gemeinkosten gesamt	16.316	15.625	25,6	-4,2
21 = Gewinn	18.868	20.836	33,9	10,4
22 + Abschreibungen	1.006	917	1,5	-8,8
23 = Cashflow**	19.874	21.753	35,4	9,5

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	2,31	2,41	2,36

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirken haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	1,1	39.270	46.731	222,50	29,30
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,3	49.930	59.417	282,90	37,20
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	1,4	2.267	2.698	12,80	1,70
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	1,4	43.821	52.147	248,30	32,70
Umsatz pro Platz Gesamt	6,4	9.586	-	-	-
Umsatz pro qm	54,9	1.117	-	-	-

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	16,00	20,20	25,00
Wash, cut & go	21,00	25,60	36,00
Föhnfrisur	15,00	19,50	25,00
Wasserwelle	15,00	21,20	35,00
Umformung***	25,00	37,30	55,00
Teil-Umformung	20,00	33,70	45,00
Farbe/Blondierung	16,00	28,50	38,00
Strähnen	35,00	43,20	65,00
Tönung	22,00	28,20	38,00
Pflanzenfarbe	27,00	38,50	50,00
Kur	3,00	7,30	15,00
Kopfmassage	5,00	5,00	5,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	13,00	15,60	18,00
Schnitt nass	14,00	18,80	21,80
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,00	22,10	26,00
Umformung***	25,00	34,50	45,00
Farbe	12,00	21,80	35,00
Bartpflege	4,00	8,70	15,00
Strähnen	25,00	29,60	35,00
Tönung	10,00	23,00	28,00
Kur	6,00	8,10	12,00
Kopfmassage	4,00	4,60	5,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons 85.000 – 125.000 Umsatz (netto)

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	68.329	67.032	66,3	-1,9
02 + Umsatz HS	29.852	28.662	28,3	-4,0
03 = Umsatz Dienstleistung	98.181	95.694	94,6	-2,5
04 + Umsatz Verkauf	5.624	5.498	5,4	-2,2
05 = Umsatz Betrieb*	103.805	101.192	100,0	-2,5
06 – Wareneinsatz	10.104	10.538	10,4	4,3
07 = Rohgewinn I	93.701	90.654	89,6	-3,3
08 – Personalkosten	47.586	45.251	44,7	-4,9
09 = Rohgewinn II	46.115	45.403	44,9	-1,5
10 Raumkosten	11.362	9.680	9,6	-14,8
11 + Steuern/Vers./Beiträge	1.980	2.527	2,5	27,6
12 + Fahrzeugkosten	2.168	1.700	1,7	-21,6
13 + Zinskosten	1.030	1.062	1,0	3,1
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.110	422	0,4	-62,0
15 + Verschiedene Kosten	5.012	5.006	4,9	-0,1
16 = Passive Gemeinkosten	22.662	20.397	20,1	-10,0
17 Werbung/Weiterbildung	1.951	1.378	1,4	-29,4
18 + Abschreibungen	2.763	3.056	3,0	10,6
19 = Aktive Gemeinkosten	4.714	4.434	4,4	-5,9
20 – Gemeinkosten gesamt	27.376	24.831	24,5	-9,3
21 = Gewinn	18.739	20.572	20,4	9,8
22 + Abschreibungen	2.763	3.056	3,0	10,6
23 = Cashflow**	21.502	23.628	23,4	9,9

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	2,79	2,47	2,63

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	1,7	39.431	46.923	223,40	29,40
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,7	40.946	48.726	232,00	30,50
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	2,4	2.291	2.726	13,00	1,70
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	2,4	42.163	50.174	238,90	31,40
Umsatz pro Platz Gesamt	7,7	13.142	–	–	–
Umsatz pro qm	69,0	1.467	–	–	–

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	16,50	23,00	35,70
Wash, cut & go	20,00	25,70	36,10
Föhnfrisur	15,50	19,80	26,20
Wasserwelle	15,50	19,90	30,70
Umformung***	30,00	41,10	65,00
Teil-Umformung	25,00	35,30	52,30
Farbe/Blondierung	22,50	32,00	43,00
Strähnen	23,00	35,50	48,80
Tönung	21,50	26,70	39,00
Pflanzenfarbe	31,00	38,00	45,00
Kur	5,00	7,80	15,00
Kopfmassage	4,00	6,30	9,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,50	16,00	19,50
Schnitt nass	14,50	18,00	22,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,50	23,50	33,00
Umformung***	21,00	26,90	32,50
Farbe	16,00	22,50	33,00
Bartpflege	4,80	6,30	10,00
Strähnen	15,00	21,90	37,50
Tönung	15,00	19,90	33,00
Kur	3,50	6,20	8,50
Kopfmassage	4,00	6,30	9,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons 125.000 – 175.000 Umsatz (netto)

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	96.279	100.322	67,1	4,2
02 + Umsatz HS	39.594	40.350	27,0	1,9
03 = Umsatz Dienstleistung	135.873	140.672	94,1	3,5
04 + Umsatz Verkauf	8.169	8.824	5,9	8,0
05 = Umsatz Betrieb*	144.042	149.496	100,0	3,8
06 – Wareneinsatz	15.555	16.074	10,8	3,3
07 = Rohgewinn I	128.487	133.422	89,2	3,8
08 – Personalkosten	71.882	70.073	46,9	-2,5
09 = Rohgewinn II	56.605	63.349	42,3	11,9
10 Raumkosten	15.900	17.206	11,5	8,2
11 + Steuern/Vers./Beiträge	2.061	1.864	1,2	-9,6
12 + Fahrzeugkosten	945	1.177	0,8	24,6
13 + Zinskosten	442	433	0,3	-2,0
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.929	1.277	0,9	-33,8
15 + Verschiedene Kosten	7.199	7.578	5,1	5,3
16 = Passive Gemeinkosten	28.476	29.535	19,8	3,7
17 Werbung/Weiterbildung	2.944	2.028	1,4	-31,1
18 + Abschreibungen	2.860	2.866	1,9	0,2
19 = Aktive Gemeinkosten	5.804	4.894	3,3	-15,7
20 – Gemeinkosten gesamt	34.280	34.429	23,1	0,4
21 = Gewinn	22.325	28.920	19,2	29,5
22 + Abschreibungen	2.860	2.866	1,9	0,2
23 = Cashflow**	25.185	31.786	21,1	26,2

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	4,13	4,93	4,53

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	2,5	40.129	47.754	227,40	29,90
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,0	40.350	48.017	228,70	30,10
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	3,5	2.521	3.000	14,30	1,90
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	3,5	42.713	50.828	242,00	31,80
Umsatz pro Platz Gesamt	8,7	17.183	–	–	–
Umsatz pro qm	76,6	1.952	–	–	–

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	22,70	47,00
Wash, cut & go	15,00	27,80	55,00
Föhnfrisur	12,00	19,40	35,00
Wasserwelle	13,00	16,90	20,00
Umformung***	23,50	42,80	65,00
Teil-Umformung	15,00	29,20	65,00
Farbe/Blondierung	20,00	31,30	60,00
Strähnen	15,00	36,50	100,00
Tönung	18,00	27,30	55,00
Pflanzenfarbe	26,00	38,60	60,00
Kur	4,00	8,60	20,00
Kopfmassage	3,00	5,90	10,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	10,60	16,20	19,00
Schnitt nass	14,00	17,30	21,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	14,00	24,50	45,00
Umformung***	21,50	31,30	39,50
Farbe	15,50	25,80	51,00
Bartpflege	2,50	5,30	12,00
Strähnen	11,50	29,20	61,00
Tönung	15,50	22,00	41,00
Kur	3,00	7,60	15,00
Kopfmassage	3,00	6,10	10,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons 175.000 – 250.000 Umsatz (netto)

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	145.692	151.188	71,4	3,8
02 + Umsatz HS	44.708	45.345	21,4	1,4
03 = Umsatz Dienstleistung	190.400	196.533	92,8	3,2
04 + Umsatz Verkauf	14.658	15.333	7,2	4,6
05 = Umsatz Betrieb*	205.058	211.866	100,0	3,3
06 – Wareneinsatz	23.337	25.943	12,2	11,2
07 = Rohgewinn I	181.721	185.923	87,8	2,3
08 – Personalkosten	95.812	95.826	45,2	0,0
09 = Rohgewinn II	85.909	90.097	42,6	4,9
10 Raumkosten	22.049	21.404	10,1	-2,9
11 + Steuern/Vers./Beiträge	2.827	2.834	1,3	0,2
12 + Fahrzeugkosten	1.897	1.868	0,9	-1,5
13 + Zinskosten	908	913	0,4	0,6
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.184	890	0,4	-24,8
15 + Verschiedene Kosten	9.303	9.293	4,4	-0,1
16 = Passive Gemeinkosten	38.168	37.202	17,5	-2,5
17 Werbung/Weiterbildung	3.796	3.519	1,7	-7,3
18 + Abschreibungen	3.701	3.398	1,6	-8,2
19 = Aktive Gemeinkosten	7.497	6.917	3,3	-7,7
20 – Gemeinkosten gesamt	45.665	44.119	20,8	-3,4
21 = Gewinn	40.244	45.978	21,8	14,2
22 + Abschreibungen	3.701	3.398	1,6	-8,2
23 = Cashflow**	43.945	49.376	23,4	12,4

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	6,33	3,37	4,85

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,2	47.246	56.223	267,70	35,20
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,0	45.345	53.961	257,00	33,80
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	4,2	3.651	4.345	20,70	2,70
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	4,2	50.444	60.028	285,80	37,60
Umsatz pro Platz Gesamt	10,1	20.977	–	–	–
Umsatz pro qm	91,9	2.305	–	–	–

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,50	22,80	35,00
Wash, cut & go	18,50	28,10	45,00
Föhnfrisur	15,00	22,50	36,00
Wasserwelle	15,00	21,00	31,00
Umformung***	25,00	45,20	88,00
Teil-Umformung	17,50	30,50	46,00
Farbe/Blondierung	24,00	36,20	62,00
Strähnen	22,00	44,20	78,00
Tönung	22,00	32,30	52,00
Pflanzenfarbe	33,00	39,00	45,00
Kur	5,00	10,00	18,00
Kopfmassage	3,00	7,30	12,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,00	17,00	25,00
Schnitt nass	12,00	20,30	32,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	19,50	26,70	41,00
Umformung***	20,00	37,30	88,00
Farbe	15,00	29,40	62,00
Bartpflege	5,00	7,40	10,00
Strähnen	15,00	29,30	73,00
Tönung	13,50	27,50	52,00
Kur	3,00	9,40	18,00
Kopfmassage	3,00	6,20	11,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons über 250.000 Umsatz (netto)

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	290.575	299.652	71,0	3,1
02 + Umsatz HS	86.331	88.429	21,0	2,4
03 = Umsatz Dienstleistung	376.906	388.081	92,0	3,0
04 + Umsatz Verkauf	33.799	33.599	8,0	-0,6
05 = Umsatz Betrieb*	410.705	421.680	100,0	2,7
06 - Wareneinsatz	51.626	55.990	13,3	8,5
07 = Rohgewinn I	359.079	365.690	86,7	1,8
08 - Personalkosten	196.970	202.634	48,1	2,9
09 = Rohgewinn II	162.109	163.056	38,6	0,6
10 Raumkosten	35.424	35.600	8,4	0,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	5.074	5.179	1,2	2,1
12 + Fahrzeugkosten	4.239	4.188	1,0	-1,2
13 + Zinskosten	2.424	2.025	0,5	-16,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	3.007	2.382	0,6	-20,8
15 + Verschiedene Kosten	19.165	19.738	4,7	3,0
16 = Passive Gemeinkosten	69.333	69.112	16,4	-0,3
17 Werbung/Weiterbildung	9.327	8.853	2,1	-5,1
18 + Abschreibungen	10.652	7.912	1,9	-25,7
19 = Aktive Gemeinkosten	19.979	16.765	4,0	-16,1
20 - Gemeinkosten gesamt	89.312	85.877	20,4	-3,8
21 = Gewinn	72.797	77.179	18,2	6,0
22 + Abschreibungen	10.652	7.912	1,9	-25,7
23 = Cashflow**	83.449	85.091	20,1	2,0

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,79	3,87	3,83

* Nettoumsätze, d.h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	5,4	55.491	66.034	314,40	41,40
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,7	52.017	61.900	294,80	38,80
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	7,1	4.732	5.631	26,80	3,50
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	7,1	59.392	70.676	336,60	44,30
Umsatz pro Platz Gesamt	13,1	32.189	-	-	-
Umsatz pro qm	121,3	3.476	-	-	-

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d.h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	17,00	28,50	53,50
Wash, cut & go	18,00	30,10	45,00
Föhnfrisur	15,00	23,50	60,00
Wasserwelle	16,00	22,50	39,50
Umformung***	29,00	49,90	88,00
Teil-Umformung	18,00	35,20	50,00
Farbe/Blondierung	22,00	37,00	62,00
Strähnen	20,00	46,60	110,00
Tönung	22,00	32,20	52,00
Pflanzenfarbe	28,00	38,90	60,00
Kur	5,00	10,50	29,30
Kopfmassage	3,00	6,80	16,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	11,60	20,10	45,00
Schnitt nass	16,00	22,50	45,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	19,00	28,60	45,00
Umformung***	24,00	45,00	88,00
Farbe	17,00	29,60	62,00
Bartpflege	3,00	8,90	25,00
Strähnen	10,00	31,70	73,00
Tönung	10,00	26,90	52,00
Kur	5,00	9,80	15,00
Kopfmassage	3,00	7,20	16,00

* Nettoumsätze, d.h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons niedrigpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	93.560	95.836	68,4	2,4
02 + Umsatz HS	37.990	38.452	27,5	1,2
03 = Umsatz Dienstleistung	131.550	134.288	95,9	2,1
04 + Umsatz Verkauf	5.834	5.770	4,1	-1,1
05 = Umsatz Betrieb*	137.384	140.058	100,0	1,9
06 - Wareneinsatz	11.989	12.990	9,3	8,3
07 = Rohgewinn I	125.395	127.068	90,7	1,3
08 - Personalkosten	60.324	58.323	41,6	-3,3
09 = Rohgewinn II	65.071	68.745	49,1	5,6
10 Raumkosten	10.215	11.488	8,2	12,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	1.883	2.150	1,5	14,2
12 + Fahrzeugkosten	1.321	1.748	1,2	32,3
13 + Zinskosten	301	368	0,3	22,3
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.457	2.076	1,5	42,5
15 + Verschiedene Kosten	5.959	5.831	4,2	-2,1
16 = Passive Gemeinkosten	21.136	23.661	16,9	11,9
17 Werbung/Weiterbildung	2.640	2.858	2,0	8,3
18 + Abschreibungen	2.658	1.991	1,4	-25,1
19 = Aktive Gemeinkosten	5.298	4.849	3,4	-8,5
20 - Gemeinkosten gesamt	26.434	28.510	20,3	7,9
21 = Gewinn	38.637	40.235	28,8	4,1
22 + Abschreibungen	2.658	1.991	1,4	-25,1
23 = Cashflow**	41.295	42.226	30,2	2,3

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	4,14	1,69	2,92

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	2,4	39.932	47.519	226,30	29,80
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,9	42.724	50.842	242,10	31,90
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	3,3	1.748	2.080	9,90	1,30
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	3,3	42.442	50.506	240,50	31,60
Umsatz pro Platz Gesamt	9,3	15.060	-	-	-
Umsatz pro qm	74,1	1.890	-	-	-

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	16,90	18,00
Wash, cut & go	18,50	22,00	26,50
Föhnfrisur	13,00	17,50	23,00
Wasserwelle	13,00	17,30	23,00
Umformung***	23,50	32,90	45,00
Teil-Umformung	15,00	24,80	36,00
Farbe/Blondierung	16,00	26,60	35,00
Strähnen	25,00	38,70	65,00
Tönung	18,00	24,80	35,00
Pflanzenfarbe	27,00	30,50	35,00
Kur	4,00	6,90	18,00
Kopfmassage	3,50	5,00	10,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	10,60	14,90	17,00
Schnitt nass	14,00	16,90	21,80
Waschen/Schneiden/Föhnen	14,00	19,80	23,80
Umformung***	21,00	28,30	35,00
Farbe	16,00	23,50	35,00
Bartpflege	3,00	6,30	13,00
Strähnen	15,50	27,60	43,00
Tönung	16,50	22,60	35,00
Kur	3,00	6,40	18,00
Kopfmassage	3,00	4,70	10,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons mittelpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	164.006	166.462	67,2	1,5
02 + Umsatz HS	61.723	61.348	24,7	-0,6
03 = Umsatz Dienstleistung	225.729	227.810	91,9	0,9
04 + Umsatz Verkauf	19.951	20.115	8,1	0,8
05 = Umsatz Betrieb*	245.680	247.925	100,0	0,9
06 - Wareneinsatz	27.940	30.586	12,3	9,5
07 = Rohgewinn I	217.740	217.339	87,7	-0,2
08 - Personalkosten	115.696	114.395	46,1	-1,1
09 = Rohgewinn II	102.044	102.944	41,6	0,9
10 Raumkosten	21.142	21.035	8,5	-0,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	3.267	2.632	1,1	-19,4
12 + Fahrzeugkosten	2.160	2.079	0,8	-3,8
13 + Zinskosten	1.219	1.067	0,4	-12,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.838	1.398	0,6	-23,9
15 + Verschiedene Kosten	9.210	9.446	3,8	2,6
16 = Passive Gemeinkosten	38.836	37.657	15,2	-3,0
17 Werbung/Weiterbildung	4.915	3.905	1,6	-20,5
18 + Abschreibungen	3.396	3.250	1,3	-4,3
19 = Aktive Gemeinkosten	8.311	7.155	2,9	-13,9
20 - Gemeinkosten gesamt	47.147	44.812	18,1	-5,0
21 = Gewinn	54.897	58.132	23,5	5,9
22 + Abschreibungen	3.396	3.250	1,3	-4,3
23 = Cashflow**	58.293	61.382	24,8	5,3

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	4,07	5,32	4,70

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirkt haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,6	46.239	55.024	262,00	34,50
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,3	47.191	56.157	267,40	35,20
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	4,9	4.105	4.885	23,30	3,10
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	4,9	50.597	60.210	286,70	37,70
Umsatz pro Platz Gesamt	10,5	23.612	-	-	-
Umsatz pro qm	99,1	2.502	-	-	-

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d. h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	18,30	22,00	25,00
Wash, cut & go	18,00	27,30	38,00
Föhnfrisur	15,00	21,20	36,00
Wasserwelle	15,00	22,00	39,50
Umformung***	28,70	44,70	65,00
Teil-Umformung	22,00	32,50	46,00
Farbe/Blondierung	22,00	33,40	45,00
Strähnen	22,00	38,90	80,00
Tönung	20,50	29,70	42,00
Pflanzenfarbe	26,00	38,50	50,00
Kur	3,00	9,50	15,00
Kopfmassage	3,00	6,90	12,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,00	17,30	25,00
Schnitt nass	12,00	20,00	25,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	17,00	26,80	33,00
Umformung***	20,00	40,10	61,00
Farbe	12,00	27,90	39,00
Bartpflege	2,50	7,80	15,00
Strähnen	11,50	27,70	46,10
Tönung	10,00	25,60	37,00
Kur	3,00	9,20	13,60
Kopfmassage	3,50	6,90	15,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons hochpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2015/2016

	absolut in € 2015	absolut in € 2016	Anteil in % 2016	Entw. in % seit 2015
01 Umsatz DS + Kosmetik	258.397	275.634	73,9	6,7
02 + Umsatz HS	66.455	67.321	18,1	1,3
03 = Umsatz Dienstleistung	324.852	342.955	92,0	5,6
04 + Umsatz Verkauf	29.006	29.639	8,0	2,2
05 = Umsatz Betrieb*	353.858	372.594	100,0	5,3
06 – Wareneinsatz	44.568	47.662	12,8	6,9
07 = Rohgewinn I	309.290	324.932	87,2	5,1
08 – Personalkosten	174.243	181.561	48,7	4,2
09 = Rohgewinn II	135.047	143.371	38,5	6,2
10 Raumkosten	35.861	34.890	9,4	-2,7
11 + Steuern/Vers./Beiträge	5.137	6.565	1,8	27,8
12 + Fahrzeugkosten	4.753	4.664	1,3	-1,9
13 + Zinskosten	2.372	2.076	0,6	-12,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	3.155	1.864	0,5	-40,9
15 + Verschiedene Kosten	20.063	19.837	5,3	-1,1
16 = Passive Gemeinkosten	71.341	69.896	18,9	-2,0
17 Werbung/Weiterbildung	9.378	9.236	2,5	-1,5
18 + Abschreibungen	13.848	9.664	2,6	-30,2
19 = Aktive Gemeinkosten	23.226	18.900	5,1	-18,6
20 – Gemeinkosten gesamt	94.567	88.796	24,0	-6,1
21 = Gewinn	40.480	54.575	14,5	34,8
22 + Abschreibungen	13.848	9.664	2,6	-30,2
23 = Cashflow**	54.328	64.239	17,1	18,2

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,74	4,73	4,24

* Nettoumsätze, d.h. ohne gesetzliche MwSt.

** Der Cashflow ist der Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Er lässt jene Geschäftsfälle unberücksichtigt, die keinen tatsächlichen Geldfluss bewirken haben. Die beiden wichtigsten Geschäftsfälle dieser Art sind Abschreibungen und Rückstellungen. Der Cashflow steht für Privatentnahmen, Gewinnausschüttungen (bei GmbHs), Investitionen oder Kreditrückzahlungen zur Verfügung. Externe Analytiker ziehen den Cashflow gerne heran, um die Ertragskraft eines Unternehmens zu beurteilen. Unter anderem deshalb, weil ihnen natürlich bekannt ist, dass besonders die beiden Positionen „Abschreibung“ und „Rückstellung“ ein Ergebnis so weit verzerren können, dass ein Gewinn oder Verlust nur mehr wenig Aussagekraft hat. Für den EVAbasic Betriebsvergleich werden die Rückstellungen nicht erhoben und daher in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Leistungskennzahlen 2016

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	4,6	59.920	71.305	339,50	44,70
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,2	56.101	66.760	317,90	41,80
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	5,8	5.110	6.081	29,00	3,80
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	5,8	64.240	76.446	364,00	47,90
Umsatz pro Platz Gesamt	11,8	31.576	–	–	–
Umsatz pro qm	115,6	3.223	–	–	–

Die Maßzahlen stellen den Personalfaktor, Bedienplätze und Quadratmeter dar. Die Basis für den Tagesumsatz sind 210 Arbeitstage, für den Stundenumsatz eine 38-Stunden-Woche, d.h. 7,6 Stunden pro Tag.

Preise in €** 2016

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	26,00	34,50	53,50
Wash, cut & go	21,50	30,50	45,00
Föhnfrisur	15,00	23,50	43,00
Wasserwelle	15,00	22,20	38,00
Umformung***	30,10	51,50	85,50
Teil-Umformung	18,00	37,30	52,30
Farbe/Blondierung	26,80	38,70	56,00
Strähnen	26,80	48,60	110,00
Tönung	22,10	32,70	50,00
Pflanzenfarbe	28,00	39,00	55,00
Kur	5,50	10,70	29,30
Kopfmassage	3,00	7,10	16,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	11,60	21,80	45,00
Schnitt nass	15,80	23,40	45,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,50	27,60	45,00
Umformung***	28,00	39,20	75,00
Farbe	15,00	27,00	51,00
Bartpflege	4,80	9,30	25,00
Strähnen	15,00	30,20	61,00
Tönung	15,00	24,80	41,00
Kur	5,00	9,10	15,00
Kopfmassage	3,00	6,70	16,00

* Nettoumsätze, d.h. ohne gesetzliche MwSt.

** Die Preise beinhalten die gesetzliche MwSt. (Bruttopreise)

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Seminare 2017

Termine erfragen Sie bitte bei Ihrem WELLA Business Partner Friseur oder der Unternehmensberatung Zöllner.

- ▶ **DIGITALE KOMMUNIKATION***
Vermittlung von Grundwissen und einen Überblick über die Möglichkeiten der digitalen Kommunikation für Friseure. Kennenlernen der wichtigsten Netzwerke an Beispielen aus der Praxis.
- ▶ **UNTERNEHMENSNACHFOLGE***
Übergabe bzw. Übernahme eines Friseurunternehmens. Wichtige Aspekte, die hier berücksichtigt werden sollten, mit Peter Zöllner Unternehmensberatung.
- ▶ **STRATEGISCHE POSITIONIERUNG***
Wie Sie persönliche Freiheit und wirtschaftlichen Erfolg erreichen!
- ▶ **UNTERNEHMERENERGIE***
System zur Entwicklung einer individuell umsetzbaren Strategie, um Ihren Salon konjunkturunabhängig auf Erfolgskurs zu halten.
- ▶ **MITARBEITERFÜHRUNG**
Sicherheit in Mitarbeitergesprächen.
Führung und Motivation der Mitarbeiter und des Teams.
- ▶ **FORUM FÜR SALONERFOLG**
Wir geben Ihnen Tipps und Ideen wie Sie sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren sollten.
Die Besten entscheiden sich für die Besten.
- ▶ **BUSINESS-TAG***
Beim Business-Tag erhalten Sie von Top- Referenten erstklassiges Friseur Business Know-how. Erfolgreiche Konzepte, die sich etabliert haben, und aktuelle Themen werden präsentiert.
- ▶ **FRISEURPOLY**
Im Rahmen eines Unternehmensplanspiels erleben Sie, wie man selbst Einfluss auf Umsatz und Kosten nehmen kann. In einem kleinen Team (2–3 Personen) wird die Salonrealität simuliert.
- ▶ **TELEFON- UND SERVICETRAINING**
Ihre Stimme als Führungsinstrument einsetzen.

*) exklusiv für COE-Mitglieder

Bei Fragen zu den Seminaren:

Joachim Castor, E-Mail: Joachim_Castor@cotyinc.com

Telefon: +49 6151 3021319

Unternehmensberatung Peter Zöllner

Telefon: +49 9823 92466710, E-Mail: info@peter-zoellner.de

Facts & Figures

1. Kindergeld und Kinderfreibetrag

Seit dem 01.01.2017 beträgt das monatliche Kindergeld für das erste und zweite Kind € 192, für das dritte Kind € 198 und für das vierte und jedes weitere Kind € 223.

Seit dem 01.01.2010 gilt für alle steuerlich zu berücksichtigenden Kinder ein jährlicher Betreuungsfreibetrag von € 2.640, je Elternteil von € 1.320. Dieser wird zzgl. zum Kinderfreibetrag (seit 2017 € 4.716) gewährt. Zusätzlich sind für Kinder bis zur Vollendung des 14. Lebensjahres unter bestimmten Voraussetzungen Kinderbetreuungskosten bis maximal € 4.000 abzugsfähig.

2. Steuerfreistellung des Existenzminimums

Ab dem 01.01.2017 beträgt der Grundfreibetrag € 8.820 (Alleinstehende) bzw. € 17.640 (Verheiratete).

3. Einkommensteuertarif 2017

a) Nullzone:

keine Einkommensteuererhebung bis zu einem Betrag von € 8.820/€ 17.640 (alleinstehend/verheiratet)

b) Progressionszone:

Ab € 8.820 bis € 54.058 Steuerbelastung von 14 – 42 %.
Bei Verheirateten gilt der doppelte Betrag (€ 17.640 bis € 108.116).

c) Proportionalzone:

Ab € 54.058 bis € 256.304 Spitzensteuersatz: 42 %, bei Verheirateten gilt der doppelte Betrag. Oberhalb eines Einkommens von € 256.305/€ 512.609 (alleinstehend/verheiratet) wird jeder zusätzlich verdiente Euro mit 45 % „Reichensteuer“ besteuert.

d) Abgeltungssteuer

Seit 2009 beträgt die Abgeltungssteuer für Einkünfte aus Kapitalvermögen 25 %. Zuzüglich Solidaritätszuschlag 5,5 % und Kirchensteuer von 8 – 9 % (je nach Bundesland) berechnet von der Abgeltungssteuerlast.

4. Gewerbesteueranrechnung

Seit dem Jahr 2008 verringert sich die tarifliche Einkommensteuer bei gewerblichen Einkünften um die tatsächlich zu zahlende Gewerbesteuer, maximal das 3,8-fache des Gewerbesteuer-Messbetrags.

5. Geringverdiener

Die sogenannte Geringverdienergrenze, bis zu der Arbeitgeber die Sozialversicherungsbeiträge alleine zahlen, liegt seit 01.08.2003 bei € 325 und gilt nur für Auszubildende und Praktikanten.

6. Geringfügig Beschäftigte

Seit 01.01.2013 ist für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse (umgangssprachlich 450-Euro-Jobs) eine Pauschale von 30 % für Sozialversicherung und pauschale Steuer durch den Arbeitgeber an die Minijob-Zentrale bei der Knappschaft-Bahn-See (vormals Bundesknappschaft) abzuführen. Hinzu kommen noch geringe Beiträge für die Umlage für Lohnfortzahlungen (2017: U1 0,9 %, U2 0,3 %) und die Insolvenzgeldumlage in Höhe von 0,09 %.

Künftig ist für geringfügig Beschäftigte die Versicherungspflicht in der Rentenversicherung die Regel.

Dabei tragen die Versicherten die Differenz in Höhe von 3,9 % zwischen Pauschalbeitrag des Arbeitgebers (15 %) und Regelbeitragssatz (ab 2017: 18,9 %).

Den geringfügig Beschäftigten steht es jedoch frei, sich auf Antrag von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung befreien zu lassen. Dann bleibt es bei dem Pauschalbeitrag des Arbeitgebers zur Rentenversicherung und es tritt Versicherungsfreiheit ein.

Der Antrag auf die Befreiung von der Rentenversicherungspflicht kann jederzeit beantragt werden, ist aber für die Dauer der Beschäftigung bindend.

Der Antrag auf Befreiung von der Rentenversicherungspflicht wirkt grundsätzlich erst ab Beginn des Kalendermonats in dem der Antrag beim Arbeitgeber eingeht, frühestens ab Beschäftigungsbeginn. Voraussetzung ist, dass der Arbeitgeber der Minijob-Zentrale die Befreiung bis zur nächsten Entgeltabrechnung, spätestens innerhalb von sechs Wochen nach Eingang des Befreiungsantrages, mit der Meldung zur Sozialversicherung anzeigt.

Übermittelt der Arbeitgeber die Meldung später, wirkt die Befreiung erst nach Ablauf des Kalendermonats, der dem Kalendermonat des Eingangs der Meldung bei der Minijob-Zentrale folgt.

Zwischen € 450,01 und € 850 zahlt der Arbeitgeber ca. 21 % Sozialversicherungsbeiträge, der Arbeitnehmer zwischen 4 % und 21 %; ab € 850,01 fallen die regulären Sozialversicherungsbeiträge an. Ab € 450,01 erfolgt die Besteuerung des Beschäftigungsverhältnisses individuell auf Lohnsteuerkarte.

7. Hinzuverdienstgrenze

Rentner können neben ihrer Rente Arbeitseinkommen beziehen. Die Grenzen sind je nach Rentenart unterschiedlich. Im Falle der Altersrente, die vor Erreichen der Regelaltersgrenze (derzeit 65 Jahre +) als Vollrente in Anspruch genommen wird, ist seit dem 01.01.2013 ein Hinzuverdienst von € 450 im Monat erlaubt. Die Beträge sind deutlich höher, wenn lediglich eine Teilrente oder eine Erwerbsunfähigkeitsrente bezogen wird. Sobald die Regelaltersgrenze erreicht wird, unterliegt der zusätzliche Verdienst neben der Regelaltersrente keinen Beschränkungen mehr.

8. Abschreibungen

Seit 01.01.2011 können Wirtschaftsgüter grundsätzlich nur linear abgeschrieben werden. Für einige Branchen liegen inzwischen aktuelle und überarbeitete AfA-Tabellen vor, bislang jedoch nicht für das Friseurgewerbe. Nach den überarbeiteten Tabellen werden sich vermutlich für viele Wirtschaftsgüter längere Abschreibungszeiträume und somit geringere Abschreibungssätze ergeben.

Nach den momentan noch gültigen amtlichen Abschreibungstabellen sind beispielsweise Trockenhauben generell auf fünf Jahre abzuschreiben. Die lineare AfA für einen „Wellapor“ beträgt zurzeit 20 % pro Jahr.

Für andere friseurspezifische Wirtschaftsgüter, die nicht in den amtlichen Abschreibungstabellen aufgeführt sind, muss deren betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (und damit der AfA-Satz) nach Erfahrungswerten, Herstellerangaben oder ähnlichen objektiven Kriterien geschätzt werden. Je kürzer die Nutzungsdauer, desto schneller wirkt sich die Anschaffung steuermindernd aus.

Selbstständig nutzbare geringwertige Wirtschaftsgüter mit Nettoanschaffungskosten zwischen € 150 und € 410 können im Anschaffungsjahr sofort in voller Höhe abgeschrieben werden.

Neben der „normalen“ linearen Abschreibung besteht für kleine und mittlere Unternehmen die Möglichkeit, auf neue und gebrauchte Wirtschaftsgüter eine Sonderabschreibung im Jahre der Anschaffung und den vier folgenden Jahren in Höhe von bis zu 20 % pro Jahr in Anspruch zu nehmen.

9. Einkommensteuer- sowie Durchschnitts- und Grenzsteuersätze

Nach Grund- und Splittingtabelle des Einkommensteuertarifs 2016 (T 2016), ferner 5,5 %iger Solidaritätszuschlag im VAZ 2016.

Zu versteuern- des Ein- kommen	Einkommensteuer				Durchschnitts- steuersatz		Grenzsteuersatz	
	Grundtabelle		Splittingtabelle		Grund- tabelle	Splitting- tabelle	Grund- tabelle	Splitting- tabelle
	T 2016	Solz 2016	T 2016	Solz 2016	T 2016	T 2016	T 2016	T 2016
€	€	€	€	€	%	%	%	%
7.000	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
8.000	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
9.000	49	0	0	0	0,5	0,0	14,7	0,0
10.000	206	0	0	0	2,1	0,0	16,7	0,0
11.000	383	0	0	0	3,5	0,0	18,7	0,0
12.000	580	0	0	0	4,8	0,0	20,7	0,0
13.000	796	0	0	0	5,1	0,0	22,6	0,0
14.000	1.032	12	0	0	7,4	0,0	24,1	0,0
15.000	1.275	61	0	0	8,5	0,0	24,6	0,0
16.000	1.523	84	0	0	9,5	0,0	25,0	0,0
17.000	1.775	98	0	0	10,4	0,0	25,5	0,0
18.000	2.032	112	98	0	11,3	0,8	25,9	14,7
19.000	2.294	126	250	0	12,1	1,3	26,4	15,7
20.000	2.560	141	412	0	12,8	2,1	26,8	16,7
22.000	3.105	171	766	0	14,1	3,5	27,7	18,7
24.000	3.669	202	1.160	0	15,3	4,8	28,6	20,7
26.000	4.250	234	1.592	0	16,3	6,1	29,5	22,6
28.000	4.850	267	2.064	24	17,3	7,4	30,4	24,1
30.000	5.468	301	2.550	121	18,2	8,5	31,3	24,6
32.000	6.103	336	3.046	168	19,1	9,5	32,2	25,0
34.000	6.757	372	3.550	195	19,9	10,4	33,1	25,5
36.000	7.429	409	4.064	224	20,6	11,3	34,0	25,9
38.000	8.118	446	4.588	252	21,4	12,1	34,9	26,4
40.000	8.826	485	5.120	282	22,1	12,8	35,8	26,8
42.000	9.552	525	5.660	311	22,7	13,5	36,7	27,3
44.000	10.296	566	6.210	342	23,4	14,1	37,6	27,7
46.000	11.058	608	6.770	372	24,0	15,1	38,5	28,2
48.000	11.838	651	7.338	404	24,7	14,7	39,4	28,6
50.000	12.636	695	7.914	435	25,3	15,8	40,3	29,1
55.000	14.705	809	9.396	517	26,7	17,1	42,0	30,2
60.000	16.805	924	10.396	601	28,0	18,2	42,0	31,3
65.000	18.905	1.040	12.530	689	29,1	19,3	42,0	32,5
70.000	21.005	1.155	14.182	780	30,0	20,3	42,0	33,6
75.000	23.105	1.271	15.888	874	30,8	21,2	42,0	34,7
80.000	25.205	1.386	17.652	971	31,5	22,1	42,0	35,8
85.000	27.305	1.502	19.472	1.071	32,1	22,9	42,0	37,0
90.000	29.405	1.617	21.850	1.174	32,7	23,7	42,0	38,1
95.000	31.505	1.733	23.282	1.281	33,2	24,5	42,0	39,2
100.000	33.605	1.818	25.272	1.390	33,6	25,3	42,0	40,3
110.000	37.805	2.079	29.410	1.618	34,4	26,7	42,0	42,0
120.000	42.005	2.310	33.610	1.849	35,0	28,0	42,0	42,0

Quelle: TabInrF Steuer 2017, 1. Auflage

10. Freibeträge 2017 (Arbeitnehmereinnahmen)

Arbeitnehmer-Jubiläum: Existiert seit dem 01.01.1999 nicht mehr.

Aufmerksamkeiten/Sachzuwendungen:

Sind bis zu einem Wert von € 60 (brutto) ab 01.01.2015 dem Arbeitslohn nicht hinzuzurechnen.

Kinderbetreuungskosten:

Arbeitgeberleistungen zur Unterbringung und Betreuung nicht schulpflichtiger Kinder der Arbeitnehmer in Kindergärten oder vergleichbaren Einrichtungen sind steuerfrei, wenn die Leistung zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erfolgt.

Trinkgelder:

Durch Dritte gezahlte Trinkgelder an Arbeitnehmer sind seit 2002 steuerfrei.

11. Beitragsbemessungsgrenzen 2017

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die neuen Beitragsbemessungsgrenzen für die Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung:

	Kranken- u. Pflegeversicherung in €* in €		Renten- u. Arbeitslosenversicherung in € in €	
	Jahr	Monat	Jahr	Monat
Alte Bundesländer	52.200	4.350	76.200	6.350
Neue Bundesländer	52.200	4.350	68.400	5.700

* Bis zu diesem Einkommen werden maximal die Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung berechnet. Die Beitragsbemessungsgrenze entspricht seit 2003 nicht mehr der Krankenversicherungspflichtgrenze. Gesetzlich versicherte Arbeitnehmer können ab 2017 in die private Krankenversicherung wechseln, wenn das sozialversicherungspflichtige Bruttoeinkommen im aktuellen und voraussichtlich im Folgejahr mehr als jährlich € 57.600 (monatlich € 4.800) beträgt.

12. Vernichtung von Buchhaltungsunterlagen

Buchhaltungsunterlagen, die älter als zehn bzw. sechs Jahre sind, können vernichtet werden. Dabei ist die Frist der Steuerfestsetzung zu beachten (vgl. §§ 169, 170 AO). Wenn auch die Festsetzungsverjährung eingetreten ist, können die nachstehend aufgeführten Buchhaltungsunterlagen nach dem 31.12.2016 vernichtet werden:

- Bücher**, in denen die letzte Eintragung 2006 erfolgt ist;
- Aufzeichnungen**, die 2006 oder früher vorgenommen wurden;
- Inventare**, die spätestens am 31.12.2006 aufgestellt worden sind;
- Eröffnungsbilanzen, Jahresabschlüsse und Lageberichte**, die 2006 aufgestellt wurden (i.d.R. die Jahresabschlüsse vom 31.12.2005);
- empfangene bzw. Kopien der abgesandten Handels- oder Geschäftsbriefe, die 2010 oder früher empfangen bzw. abgesandt worden sind.

Bei Buchungsbelegen beträgt die Aufbewahrungsfrist zehn Jahre.

13. Neue Sachbezugswerte 2017 für Lohnsteuer und Sozialversicherung

Erhalten Arbeitnehmer von ihrem Arbeitgeber Sachbezüge (z. B. freie Unterkunft oder Mittagessen), sind diese als geldwerte Vorteile lohnsteuerpflichtig und regelmäßig auch der Sozialversicherung zu unterwerfen.

Verpflegung (monatlich):

Vollverpflegung €	Frühstück €	Mittagessen €	Abendessen €	verbilligte Mahlzeiten (täglich) €
241,00	51,00	95,00	95,00	3,17 Sachbezugswert

Wenn der Arbeitgeber bei verbilligter Abgabe von Mahlzeiten einen Eigenbetrag zahlt, vermindert diese Zuzahlung den Sachbezugswert.

Freie Unterkunft:

- abgeschlossene Wohnung** (in der ein selbstständiger Haushalt geführt werden kann): Hier ist der ortsübliche Mietpreis zugrunde zu legen. Nebenkosten, wie z. B. Strom, Wasser, sind dabei mit dem Preis am Abgabeort zu berücksichtigen.
- sonstige Unterkunft (einzelne Räume):** Hier ist ein Pauschalwert von € 223 anzusetzen.

Diese Werte vermindern sich um 15 %

- bei Jugendlichen und Auszubildenden,
- bei Unterbringung im Arbeitgeberhaushalt oder in einer Gemeinschaftsunterkunft.

Werden Verpflegung, Unterkunft und Wohnung verbilligt als Sachbezüge zur Verfügung gestellt, ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem vereinbarten Preis und dem Wert bei freiem Bezug dem Arbeitsentgelt zuzurechnen.

Quelle: DATEV 2017

14. Sozialversicherungs-Beitragssätze 2017

Rentenversicherung	18,7 %	
Arbeitslosenversicherung	3,0 %	
Krankenversicherung	14,6 %	
Pflegeversicherung	2,55 %	(+ 2,8 % für Kinderlose)
Umlage 1		nach Kasse
Umlage 2		verschieden
Insolvenzgeldumlage	0,09 %	

Quelle: DATEV 2017

16. Zusammenstellung der tariflichen Mindestlöhne in den Tarifbereichen der Mitgliedsverbände

Landesinnungsverband/ Tarifgebiet	Tarifstatus	gültig ab	Grundlohn für Gesellen/Gesellinnen in €	Tariflohn für Topkräfte in €	Tariflohn für leitende Positionen in €	Tarifbezogene Zulagen
Baden-Württemberg	TV/AV	1.8.2007	1.324,50–1.554,00	1.715,00	2.029,00–2.238,50	Prämientgeltsystem
Bayern	TV/AV	1.5.2017	1.526,07–1.635,92	1.762,67	2.406,56–2.776,67	
Berlin	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Brandenburg	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			Umsatzbeteiligung
Bremen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Hamburg	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Hessen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.695,00	2.051,00–2.351,00	
Mecklenburg-Vorpomm.	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Niedersachsen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.860,77	2.605,07	
Nordrhein-Westfalen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.655,28–1.916,91	2.089,62–2.412,81	
Pfalz	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Rheinland	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.531,97–1.646,35	2.079,60	
Saarland	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.500,00–1.620,00	1.920,00	
Sachsen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			Umsatzbeteiligung
Sachsen-Anhalt	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			
Schleswig-Holstein	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde	1.505,10	1.730,00–2.162,50	
Thüringen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde			Umsatzbeteiligung

TV = Tarifvertrag, AV = Allgemeinverbindlichkeit

Stand Mai 2017

Quelle: Landesinnungsverbände des Deutschen Friseurhandwerks

15. BGW-Beiträge

Für 2017 gelten für das Friseurhandwerk folgende Werte: Gefährklasse 4,29, Beitragsfuß 2,18. Somit liegt der Beitrag bei 0,94 % der Entgelte (Versicherungssumme).

Quelle: BGW 2017

**Seit 1.1.2017 gilt für alle Friseure in ganz Deutschland der Mindestlohn von 8,84 €.
Liegt der Tariflohn im jeweiligen Bundesland höher, ist dieser zu zahlen.**

Der Grundlohn basiert auf dem Tarif für Gesellen/innen, die das Berufsbild aufgrund erster berufspraktischer Erfahrungen erfüllen und überwiegend selbstständig arbeiten. Er stellt die Mindestbasis für individuelle Vergütungsregelungen und leistungsbezogene Entgelte dar. Entgeltspannen beruhen entweder auf unterschiedlichen Wochenarbeitszeptionen oder auf Untergruppendifferenzierung in dem Bereich.

17. Zusammenstellung von Ausbildungsvergütungen im Friseurhandwerk in den Tarifbereichen der Mitgliedsverbände in €

Landesinnungsverband	TV/E	gültig ab	1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr
Baden-Württemberg	E	1.9.2012	435,00	500,00	600,00
Bayern	E	1.8.2014	450,00	555,00	700,00
Berlin	TV/AV	1.2.2008	265,00	315,00	395,00
Brandenburg	E	1.6.2001	190,00	260,00	310,00
Bremen	TV	22.2.2017	287,33	419,26	482,92
Hamburg	TV	1.10.2013	300,00	325,00	500,00
Hessen	TV	1.8.2016	450,00	550,00	660,00
Mecklenburg-Vorpomm.	E	1.1.1995	158,50	214,74	322,11
Niedersachsen	TV	1.8.2017	470,00	551,00	632,00
Nordrhein-Westfalen	TV	1.12.2016	437,00	555,00	675,00
Pfalz	TV	1.8.2016	400,00	500,00	600,00
Rheinland	E	1.8.2015	400,00	500,00	600,00
Saarland	E	1.1.2010	350,00	410,00	580,00
Sachsen	TV	1.10.2004	200,00	235,00	325,00
Sachsen-Anhalt	E	21.6.1997	153,39	178,95	204,52
Schleswig-Holstein	TV	1.11.2011	300,00	400,00	500,00
Thüringen	TV	1.3.2016	204,52	240,31	311,89

E = Empfehlung, TV = Tarifvertrag, AV = Allgemeinverbindlichkeit
 Stand Mai 2017
 Die Tarifverträge bzw. Empfehlungen beruhen zum Teil auf unterschiedlichen wöchentlichen Ausbildungszeiten bzw. deren Empfehlung.

Quelle: Landesinnungsverbände des Deutschen Friseurhandwerks

18. Entwicklung der Preise im Friseurhandwerk 2016 zu 2015

Monat	Veränderungsrate in %
Januar	3,05
Februar	2,77
März	2,86
April	2,49
Mai	2,48
Juni	2,30
Juli	2,30
August	2,20
September	2,11
Oktober	1,84
November	1,84
Dezember	1,75
Jahresdurchschnitt	2,33

Stand: Januar 2017
 Quelle: Statistisches Bundesamt

2016 Top – 2017 Flop?

Das Jahr 2016 war für das Friseurhandwerk erfolgreich. Die Unternehmer konnten im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Umsatzsteigerung verbuchen.

Vordergründig liegt diese Steigerung vor allem am leicht gestiegenen Umsatz im Bereich Farbe, am arbeitgeberfreundlichen Jahr und an der Erhöhung der Preise. Bei genauerer Betrachtung lässt sich jedoch feststellen, dass auch gesunkene Zinsen, kaum Weiterbildungs- und Werbungskosten sowie mangelnde Investitionen sich auf den ersten Blick positiv auswirken. Doch Vorsicht, das Jahr 2017 wird leider nicht automatisch so erfolgreich wie 2016. Greifen diese Erfolgsfaktoren auch im aktuellen Jahr? Um an die Umsätze aus dem Vorjahr anknüpfen zu können sind Sie gefordert. Das Wort „Unternehmer“ sagt es schon, Sie müssen etwas unternehmen, um Ihren Salon weiterhin oder wieder auf die Erfolgsspur zu bringen. Ziel muss es sein, in diesem Jahr die Auslastung der Mitarbeiter zu erhöhen, unter anderem durch mehr Dienstleistungen am Kunden. Ein großes Potenzial liegt im Bereich der Servicedienstleistungen, wie zum Beispiel Haarpflege. Diese Reserven werden derzeit nur wenig genutzt. Das Anspruchsdenken des Endverbraucher steigt und damit auch die Bereitschaft, für Qualität mehr auszugeben. Eine Investition in die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter ist also unabdingbar. Durch den Besuch gezielter Seminare erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Schnitt- und Farbtechniken zu verfeinern. Geben Sie Ihrem Personal den Rahmen, die hohen Ansprüche Ihrer Kunden selbstbewusst und motiviert zu erfüllen. Optimieren Sie das Kundenerlebnis und heben Sie sich dadurch von der breiten Masse ab. Definieren Sie zusammen mit Ihren Mitarbeitern klare Ziele für Ihr Unternehmen und zeigen Sie zielführende Wege auf. Mit entsprechenden Investitionen sollten Sie in Zeiten der Niedrigzinspolitik nicht warten.

Für das Jahr 2017 ist es von großer Wichtigkeit die Preise und die Auslastung der einzelnen Mitarbeiter zu erhöhen. Steigern Sie das Friseurerlebnis durch hohe Qualität und Servicedienstleistungen!

Es gibt viel zu tun, sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater oder mit uns!

Ihre Unternehmensberatung
 Peter Zöllner

