



Kalkulation

Preis? Wert!

Kaum ein Thema wird unter Kosmetikerinnen so stark und kontrovers diskutiert wie der richtige Behandlungspreis. Gerade für Existenzgründerinnen ist dieser Faktor entscheidend für den Erfolg des Instituts. Soll man sich am günstigsten Angebot vor Ort orientieren oder doch der teuerste Anbieter am Platz werden? Wir sagen Ihnen, wie Sie so kalkulieren, dass der Preis stimmt

Um im Geschäftsleben zu bestehen, gilt es, den Behandlungspreis so zu kalkulieren, dass auf der einen Seite die Kosten gedeckt sind und ein Gewinn erwirtschaftet wird und auf der anderen Seite die Preise nicht zu weit entfernt von der ortsansässigen Konkurrenz sind. Zur Kalkulation der Behandlungspreise sollten Sie die folgenden vier Punkte mit einbeziehen.

1. Der Unternehmerlohn

Wenn Sie Ihr Institut im Vollerwerb betreiben, bedeutet das, dass Sie von den Einnahmen leben müssen und Ihre Existenz davon abhängt. Daher sollten Sie an erster Stelle ermitteln, welche privaten Ausgaben Sie haben, die mindestens vom Gewinn des Institutes gedeckt sein müssen.

Bei der Ermittlung der Kosten hilft Ihnen Tabelle 1: „Private Kosten“, die Sie in unserem Downloadbereich finden.

Als Beispiel setzen wir 26.400 Euro im Jahr oder 2.200 Euro monatlich an.

2. Die betrieblichen Kosten

Die betrieblichen Kosten unterteilen sich in Fixkosten und variable Kosten.

Als **Fixkosten** werden alle Kosten bezeichnet, die unabhängig davon entstehen, ob und wie viele Behandlungen Sie machen (z.B. Miete, Strom, Heizung, Versicherungen, Telefon etc.). **Variable Kosten** (z.B. für Kabinettware, Wäsche etc.) entstehen nur dann, wenn Sie eine Behandlung durchführen, d.h. diese Kosten steigen mit der Anzahl der Behandlungen.

Tipp: Berücksichtigen Sie ebenfalls (fiktive) Kosten für die Ladenmiete, selbst wenn Sie im eigenen Haus tätig sind. Sollte Ihr Unternehmen wachsen und Sie müssten dann ein Ladenlokal anmieten, würden sich entweder Ihre Behandlungspreise sprunghaft erhöhen (was zu Kundenabwanderung führen kann) oder Ihr Gewinn sich drastisch verschmälern!

In unserem Beispiel belaufen sich die betrieblichen Kosten (ohne Unternehmerlohn) auf 45.600 Euro. Das bedeutet, dass die Kosmetikerin in diesem Fall einen Jahresumsatz in Höhe von 72.000 Euro erzielen muss, um ihren Unternehmerlohn (26.400 Euro) und die betrieblichen Kosten (45.600 Euro) zu erwirtschaften. Um Ihre Kosten zu erfassen,

bietet Ihnen Tabelle 2: „Betriebliche Kosten“ in unserem Downloadbereich eine Hilfestellung.

3. Arbeitskapazität

Um den Stunden- bzw. Minutenpreis zu ermitteln, den eine Behandlung mindestens kosten muss, damit sie kostendeckend ist, wird jetzt noch die Arbeitskapazität ermittelt. Diese hängt mit dem Auslastungsgrad und mit der Zeit, die Sie arbeiten möchten, zusammen.

Beispielrechnung Arbeitstage:

5 Arbeitstage	
je Woche x 52 Wochen	= 260
abzgl. Feiertage (regional abw.)	= 12
abzgl. Urlaub	= 24
abzgl. Ausfall (Fortbildung/Krankheit)	= 10
Arbeitstage pro Jahr	= 214
214 Arbeitstage pro Jahr x 8 Stunden	
= 1712 Arbeitsstunden/Jahr	

Beispiel: Für eine Vollzeitstelle könnte das wie folgt aussehen: Bei fünf Arbeitstagen pro Woche ergeben sich bei 52 Wochen maximal 260 Arbeitstage. Davon müssen die Feiertage (ca. zwölf, regional unterschiedlich) und die Urlaubstage (ca. 24) sowie Ausfalltage für Fortbildungen/Krankheit etc. (ca. zehn) abgezogen werden (Beispielrechnung siehe Kasten unten links).

Da allerdings nicht alle Arbeitsstunden von den Kunden bezahlt werden (es wird Zeit für Aufräumen, Leerlaufzeit etc. benötigt), müssen von den maximalen Arbeitsstunden pro Jahr noch diese nicht vergüteten Zeiten abgezogen werden. Bei einer unterstellten „Fehl-Stunde“ pro Tag ergeben sich **1498 (214 Tage x 7 Stunden) bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr.**

Beispielrechnung Behandlungspreis: Der Behandlungspreis je Stunde, der benötigt wird, damit die Kosmetikerin ihren Lebensunterhalt und ihre Kosten decken kann, berechnet sich folgendermaßen: Der Behandlungspreis je Stunde ergibt sich aus der Summe aller Kosten (aus der eigenen Kostenrechnung plus Unternehmerlohn) geteilt durch bezahlte Arbeitsstunden.

Um den Minutenpreis zu ermitteln, teilen Sie den vorstehenden Wert nochmals durch 60.

Für unser Beispiel ergibt sich folgender Wert: $(45.600 \text{ Euro} + 26.400 \text{ Euro}) / 1498$. Hieraus ergibt sich ein **Netto-Stundenpreis** von 48,06 Euro. Zu diesem muss

nun noch die Mehrwertsteuer in Höhe von 19 % hinzugerechnet werden, d.h. der Preis je Stunde inkl. Mehrwertsteuer beträgt 57,19 Euro oder der Minutenpreis 0,95 Euro. Eine Behandlung mit einer Länge von 60 Minuten müsste demnach knapp 60 Euro kosten.

4. Marktsituation

Natürlich ist es wichtig, sich auch die Preise der Kolleginnen anzusehen. Dennoch sollte man sich nicht zu sehr davon beeinflussen lassen. Es gibt fast immer jemanden, der etwas billiger anbietet. Wenn Sie nicht den kalkulatorisch notwendigen Behandlungspreis nehmen können oder wollen, gibt es zwei Alternativen.

Die Mischkalkulation

Es besteht die Möglichkeit, dass Sie preisempfindliche Behandlungen (Basisbehandlungen, Fußpflege) etwas billiger als eigentlich berechnet anbieten und andere Behandlungen mit einer höheren Wertigkeit (z.B. Anti-Aging-Behandlungen, Gerätebehandlungen) teurer anbieten. Wenn es Ihnen gelingt, im Verhältnis gleich viele Behandlungen zum günstigeren Preis wie zum teureren Preis durchzuführen, so stimmt Ihre Kalkulation wieder.

Die Gefahr besteht hierbei, dass die Kunden eher den günstigen Preis nutzen und die teureren Behandlungen zu selten.

Der Produktverkauf

Wenn Sie eine gute Verkäuferin sind, können Sie einen erheblichen Zusatz-

INTERAKTIV

Mehr Informationen zum Thema in unserem Online-Portal:

www.beauty-forum.com/akademie



DOWNLOADS

Unter dem Stichwort „**Behandlungspreis**“ finden Sie Tabellen, in denen Sie Ihre privaten und betrieblichen Kosten auflisten können.

umsatz mit dem Produktverkauf erzielen. Das würde Ihnen erlauben, den Behandlungspreis zu reduzieren.

Gehen wir in unserer Beispielrechnung davon aus, dass wir 20 % des Gesamtumsatzes durch den Verkauf von Produkten erzielen. In unserem Beispiel würde die Kosmetikerin 14.400 Euro (20 % von 72.000 Euro, ohne Mehrwertsteuer) weniger Behandlungsumsatz benötigen (also nur 57.600 Euro). Das würde bedeuten, dass in diesem Fall die Rechnung für den Stundenpreis lautet: $57.600 \text{ Euro} / 1498 \text{ Stunden} = 38,45 \text{ Euro}$ zzgl. 19 % Mehrwertsteuer = 45,76 Euro je Stunde.

In diesem Fall könnte der Behandlungspreis bis maximal auf 45,76 Euro je Stunde sinken.

Sowohl für Neueinsteiger als auch für „alte Hasen“ ist die Überprüfung der eigenen Kalkulation eine regelmäßige Pflichtübung und sollte einmal jährlich durchgeführt werden. ■



Mit dem Produktverkauf können Sie einen erheblichen Zusatzumsatz erzielen. Das würde Ihnen erlauben, den Behandlungspreis zu reduzieren



Ute Singer | Die Finanzwirtin und Dipl.-Betriebswirtin FH führt seit 2002 selbstständig das Beratungsunternehmen Singer Consulting. 2007 absolvierte sie die zweijährige Ausbildung zur Kosmetikerin und ist seitdem ausschließlich in der Kosmetikbranche tätig.