

WELLA

peterzöllner  
unternehmensberatung

# EVA ErfolgsVergleichsAnalyse

**BASIC - Der Betriebsvergleich**

Salon:

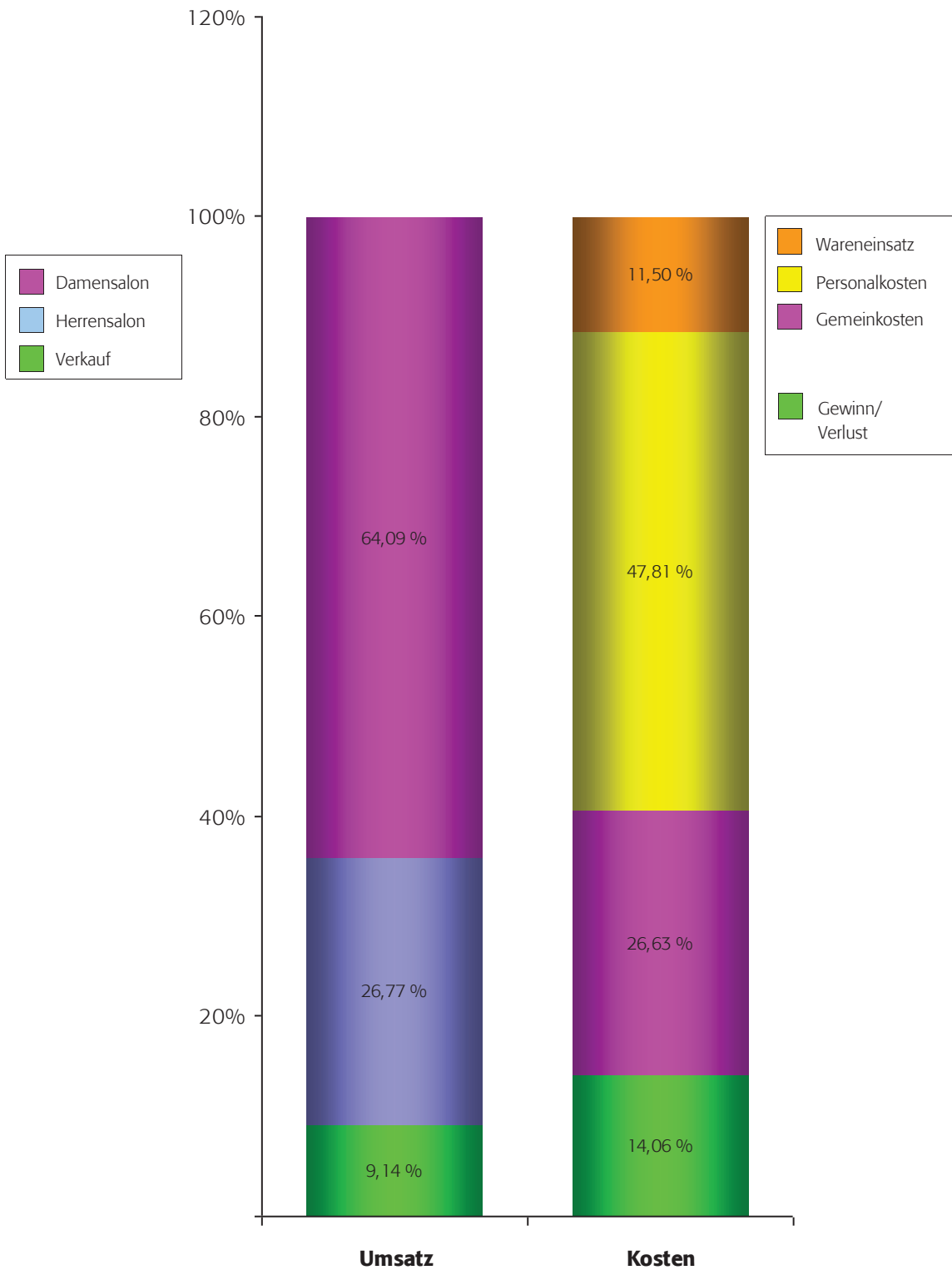
Haarmacher



# 1. Ihre Umsatz- und Kostenstruktur 2018

Im Folgenden erhalten Sie einen Gesamtüberblick Ihrer Umsatz- und Kostendaten in Prozent.

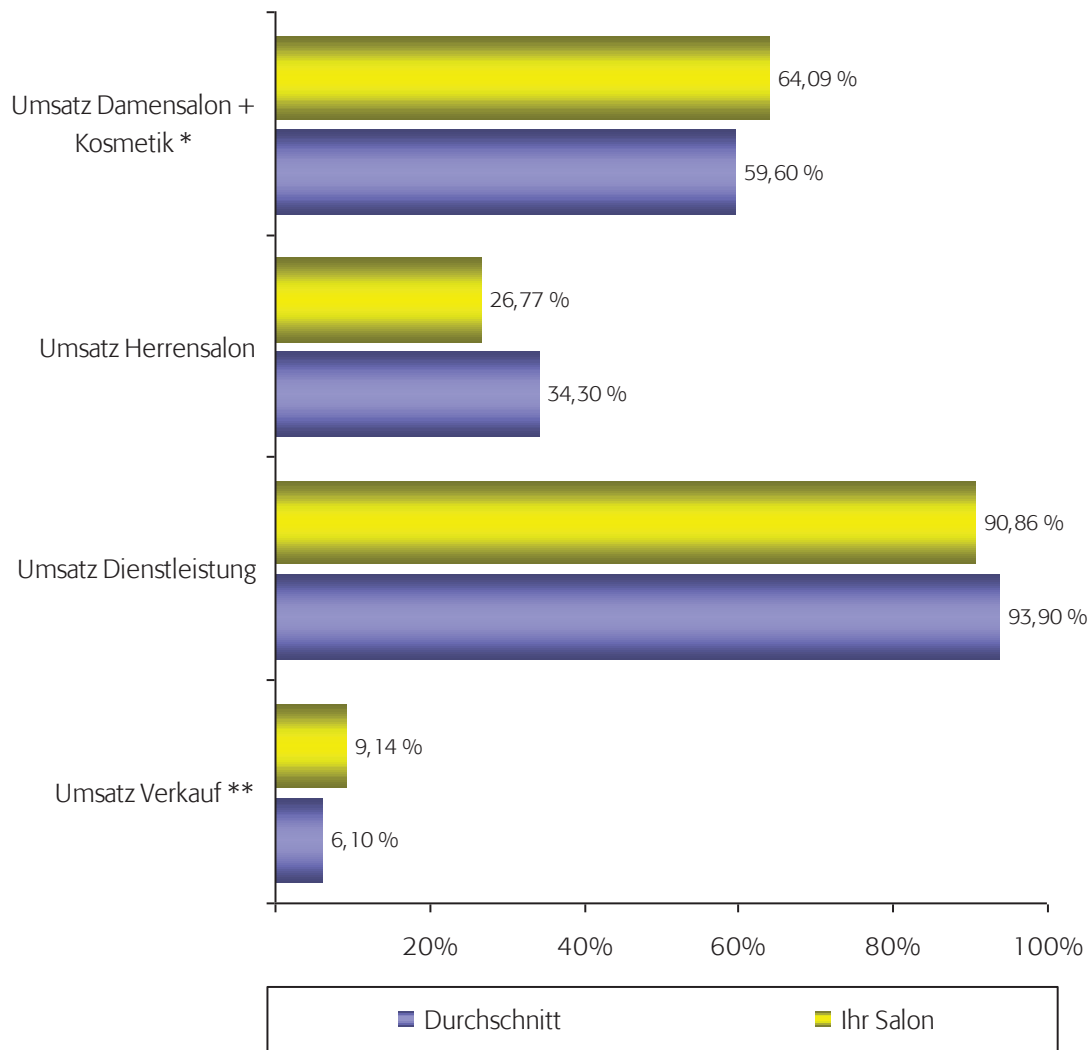
**Grafik 1:**



## 2. Umsatzvergleich 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

Im Folgenden vergleichen wir Ihre Umsatz- und Kostendaten mit den Durchschnittszahlen der EVA Betriebsvergleichs -Teilnehmer in Ihrer Umsatzgrößenklasse. Diese Situationsanalyse ist der Beginn eines umfangreichen Unternehmens-Checks und zeigt Ihnen die Umsatzstruktur Ihres Friseursalons. Insbesondere im Damen und Herrenbereich muss aber ebenso auf die Auslastung geachtet werden. Dies bedeutet, dass selbst bei einem kleinem Umsatzanteil z.B. im Herrenbereich dieser sehr gut ausgelastet sein kann; die Arbeitszeit, die in diesem Bereich bereitgestellt wird, also effektiv genutzt wird. Informationen darüber erhalten Sie auf den Seiten 12/13/14.

**Grafik 2: Umsatzanteile**



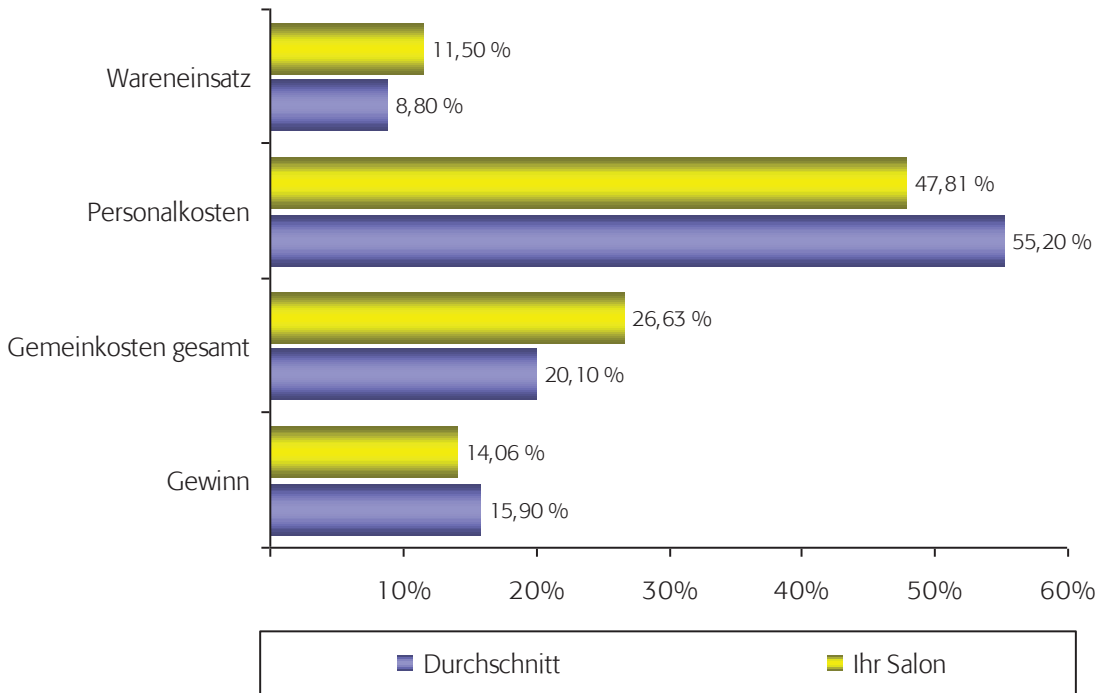
\* Kosmetikumsatz bis maximal 10%

\*\* Nur Heimhaarpflegeprodukte oder Kosmetik, kein Schmuck etc.

### 3. Kostenanalyse 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

Kostenmanagement ist Unternehmersache. Gezieltes Kostenmanagement beinhaltet neben der zielgerichteten Kostenplanung auch die kontinuierliche Überprüfung aller Kosten. Im Folgenden zeigen wir Ihnen Ihren Kostenblock im Vergleich zu den EVA Betriebsvergleich-Teilnehmern in Ihrer Umsatzgrößenklasse.

**Grafik 3: Kostenanteile**



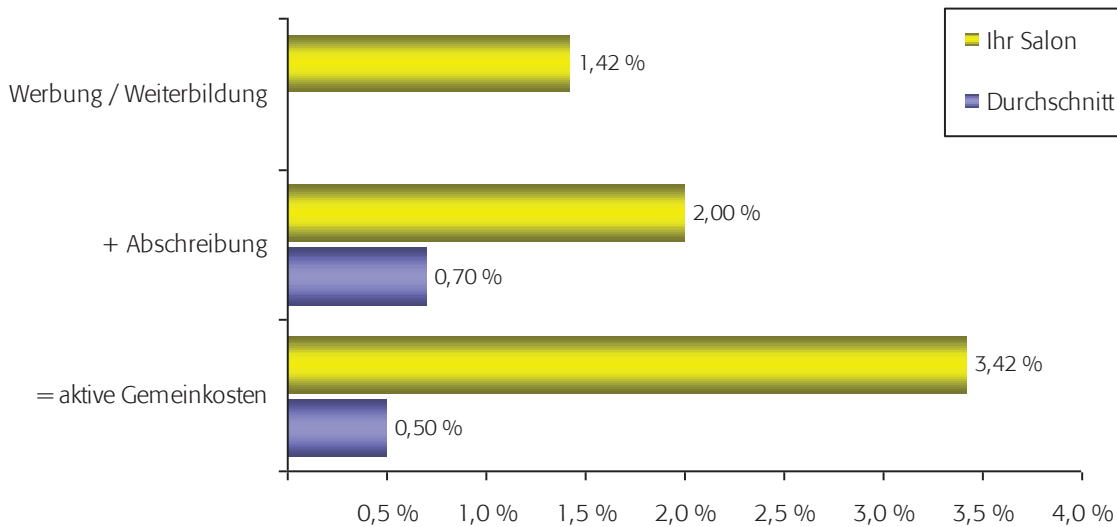
### Wareneinsatz

**Die Kosten Ihres Wareneinsatzes liegen über dem Durchschnitt. Mögliche Ursachen sind:**

- Materialverschwendung
- Diebstahl
- fehlende Umsätze (Kassenfehler)
- unterdurchschnittlicher Herrenfrisurenanteil
- überdurchschnittlicher Damenfrisurenanteil
- überdurchschnittlicher Umformungs- oder Farfrisurenanteil
- Eigenverbrauch bzw. Schulungsmaterial nicht herausgerechnet
- Kundengeschenke nicht herausgerechnet
- exklusive, hochpreisige Produkte im Angebot
- falsche Berechnung oder fehlende Buchung (Rabatte, Skonti, Boni)
- keine Rabattgutschrift aufgrund einer bestehenden Finanzierung
- einzelne Dienstleistungen oder Produkte auf Kundenrechnung vergessen
- niedriges Preisniveau

### 3. Kostenanalyse 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

**Grafik 4: Aktive Gemeinkostenanteile**



#### Ihre aktiven Gemeinkosten liegen über dem Durchschnittswert.



Mögliche Ursachen können sein:

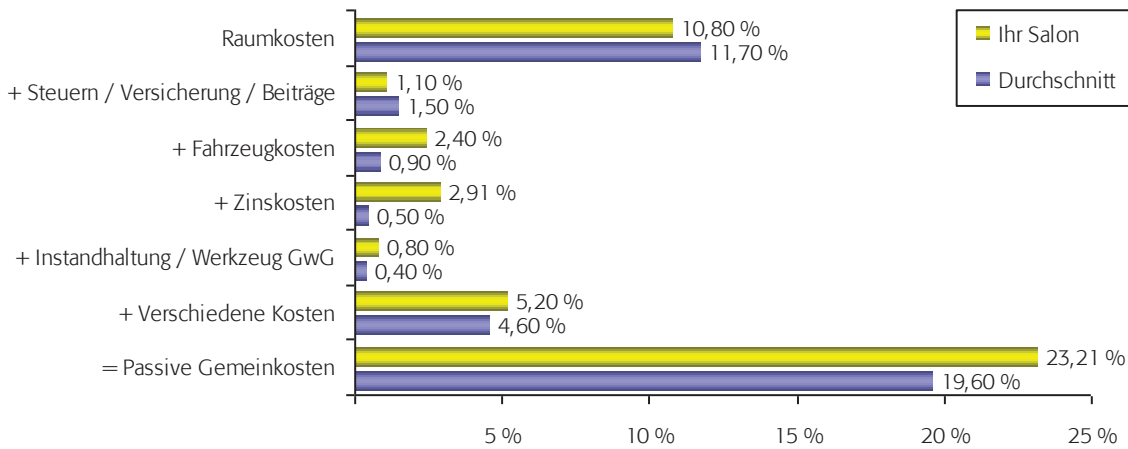
- Friseursalon-Neueröffnung
- Imageveränderung/-festigung
- hochwertiges Salonkonzept mit hohem Qualitätsanspruch
- Renovierung/Umbau/Vergrößerung
- Abschreibungsmodus
- hoher Schulungsanteil, weil
  - \* neue Mitarbeiter
  - \* neue Dienstleistungen/Produkte
  - \* erkannte Defizite
- hoher Werbekostenanteil, weil
  - \* Standortnachteil
  - \* Neukundengewinnung
  - \* Bekanntheitsgraderhöhung
  - \* Jubiläum
  - \* starke Mitbewerberaktivitäten
  - \* Mitarbeiterwechsel
  - \* Aktionen Dienstleistungen/Produkte

Die aktiven Gemeinkosten sind variabler Natur und werden auch als „Investitionen in die Zukunft“ bezeichnet. Versuchen Sie in Ihrer Unternehmensführung hinsichtlich dieses Kostenblocks keine übertriebenen Sparmaßnahmen zu realisieren. Denn fehlende Weiterbildung, unterlassene Werbung und auch geringe Investitionsbereitschaft werden sich zwar nicht morgen, aber in naher Zukunft nachteilig auswirken können. Um die aktiven Gemeinkosten (insbesondere Weiterbildung und Werbung) effektiv bereitzustellen, sollte am Anfang eines jeden Geschäftsjahres eine Weiterbildungs- und Werbeplanung vorgenommen werden.

Wie ein Werbeplan aufgebaut werden kann, zeigen wir Ihnen auf der folgenden Seite:

### 3. Kostenanalyse 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

**Grafik 5: Passive Gemeinkosten**



#### Ihre passiven Gemeinkosten liegen über dem Durchschnittswert.



Folgende Ursachen können dafür verantwortlich sein:

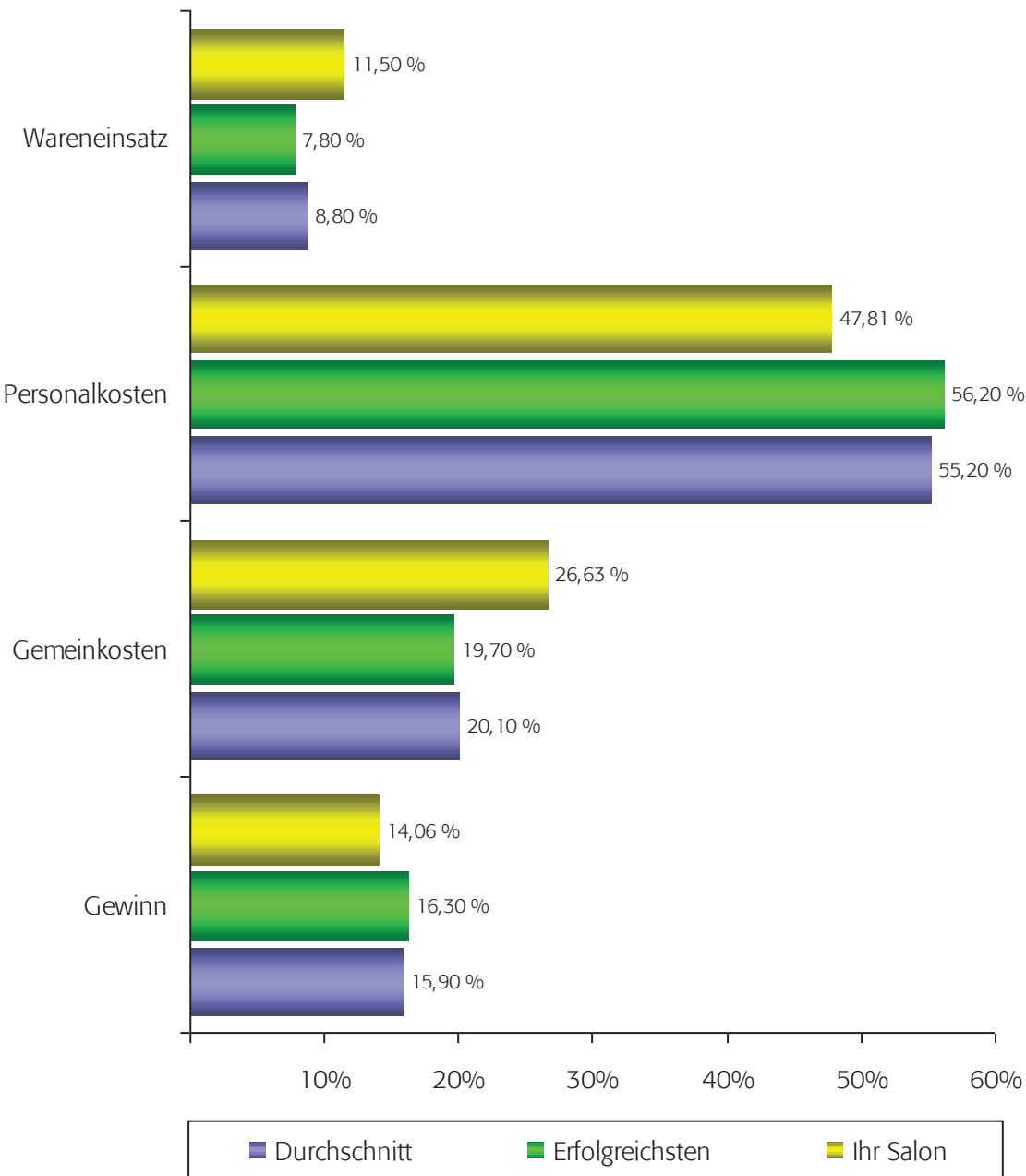
- hoher Mietanteil (aufgrund guter Standortqualität, bzw. evtl. nachverhandeln)
- Umbauarbeiten
- Buchungsfehler (private Kosten)
- Sonstige Buchungsfehler
- Überversicherung
- betriebliche Steuernachzahlungen (Gewerbsteuer)
- Hoher Pkw-Geschäftsanteil steuerlich anerkannt
- Hoher Materialverschleiß
- Neueröffnung (GWG)
- Einzelne Positionen der verschiedenen Kosten extrem hoch (z.B. Steuerberater, Computer-Leasing, Telefon, Strom etc.)

Die passiven Gemeinkosten sind größtenteils fixe Kosten, d.h. sie lassen Ihnen in der Regel nur wenig Gestaltungsspielraum. Trotzdem sollten Sie diesen überdurchschnittlichen Kostenblock kritisch überprüfen. Sehr starke Abweichungen sind ein bedenkliches Zeichen und könnten auf grobe Rechenfehler hinweisen.

## 4. Vergleich mit den Besten 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

Im vorherigen Abschnitt wurden Ihre Salondaten den Durchschnittsdaten der EVA Betriebsvergleich - Teilnehmer in Ihrer Umsatzgrößenklasse gegenübergestellt. Die folgende Grafik vergleicht nun Ihre Salondaten sowohl mit dem Durchschnitt der EVA Betriebsvergleich-Teilnehmer in Ihrer Umsatzgrößenklasse als auch mit dem Durchschnitt der erfolgreichsten Friseursalons in Ihrer Umsatzgrößenklasse. Der Anteil der erfolgreichsten Friseursalons errechnet sich aus dem Durchschnitt der fünf Friseursalons mit dem höchsten Gewinnanteil.

**Grafik 6: EVA Betriebs-Check-Vergleich mit den Besten**



Bedenken Sie bitte, dass hier Grenzwerte dargestellt werden

## 5. Produktivitätsvergleich 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

Leistungskennziffern sind nötig, um den vorangegangenen Unternehmensvergleich noch gezielter voranzutreiben. Wir haben, um Vergleiche mit unterschiedlichen Salongrößen in Ihrer Umsatzgrößenklasse darzustellen, Ihre Ergebnisse auf die Zahl der Mitarbeiter, Bedienungsplätze und Quadratmeter heruntergerechnet. Bedenken Sie bitte, dass folgende Zahlen nicht auf einzelne Mitarbeiter zurückzuführen sind. Die Umsätze pro Mitarbeiter beziehen sich auf die rechnerische Vollkraft.\*

So bekommen Sie Informationen über die Produktivität in den einzelnen Salonbereichen.

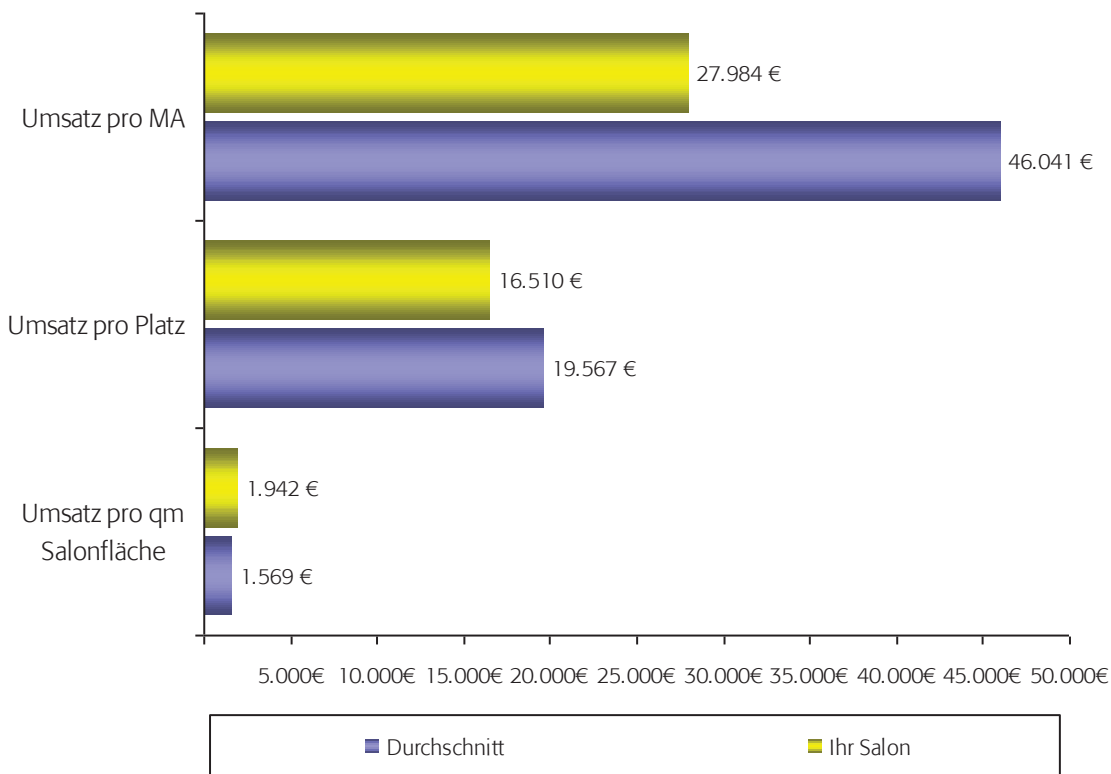
\* Leistungskennzahlen einzelner Mitarbeiter (MA) erhalten Sie durch das Führen einer Leistungsstatistik.

**Tabelle: EVA-Power-Points (Erfolgsmessende Leistungskennzahlen - Umsätze)**

Personalfaktor in Ihrem Salon ist 5,9	Ø	Ihr Salon	Differenz	Ø / Tag	Ihr Salon pro Tag	Differenz pro Tag
pro MA Damensalon	42.392 €	24.049 €	-18.343 €	202,00 €	114,52 €	-87,48 €
pro MA Herrensalon	44.752 €	29.461 €	-15.291 €	213,00 €	140,29 €	-72,71 €
pro MA Verkauf	2.816 €	2.559 €	-257 €	13,00 €	12,19 €	-0,81 €
pro MA Gesamt	46.041 €	27.984 €	-18.057 €	219,00 €	133,26 €	-85,74 €
pro Bedienungsplatz	19.567 €	16.510 €	-3.057 €	93,00 €	78,62 €	-14,38 €
pro qm Salonfläche	1.569 €	1.942 €	373 €	7,00 €	9,25 €	2,25 €

Die Umsätze pro Tag sind auf Basis von 210 Arbeitstagen im Jahr gerechnet.

**Grafik 7: EVA – Betriebsvergleich - Umsätze**

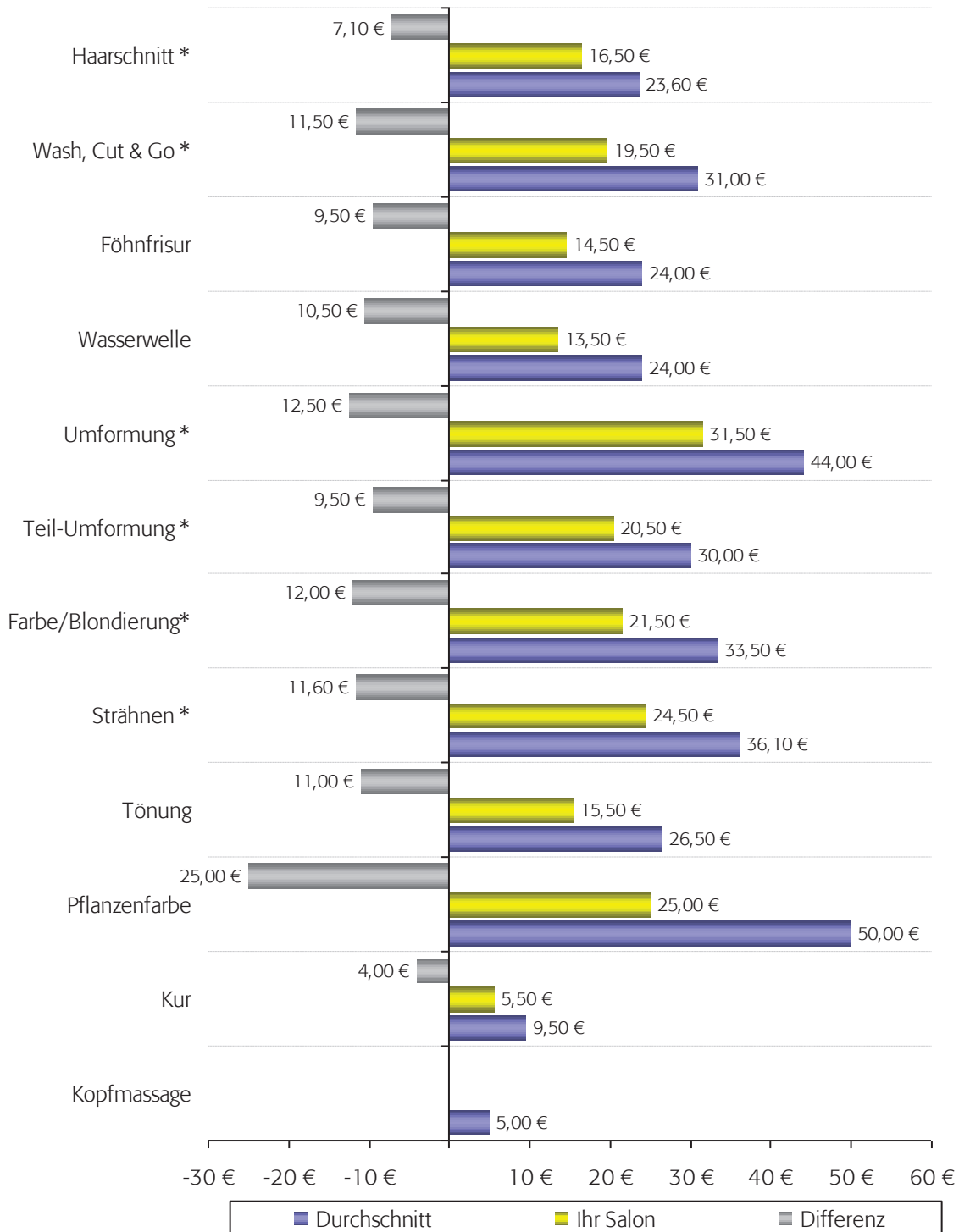




## 6. Die Preisgestaltung 2018 in Ihrer Umsatzgrößenklasse ( 125-175 t€ )

Wir möchten Ihnen im Folgenden einen Überblick über Ihr Preisniveau im Vergleich mit den anderen EVA Betriebsvergleich-Teilnehmern in Ihrer Umsatzgrößenklasse geben. So erfahren Sie, wo in Ihrem Salon noch Preisspielräume vorhanden sind bzw. wie hoch die durchschnittlichen Marktpreise sind.

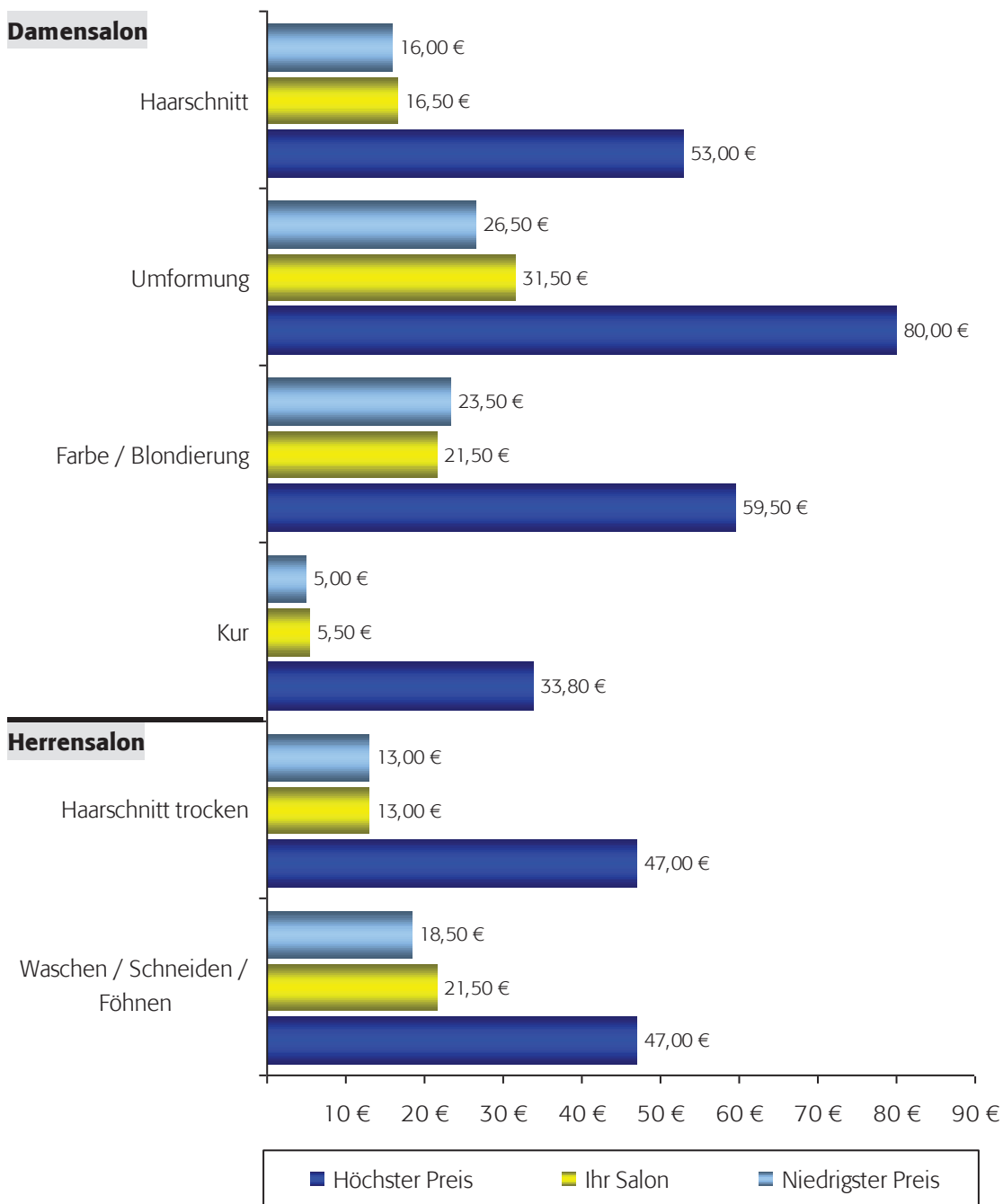
**Grafik 8a: Preisvergleich im Damensalon**



## 6. Die Preisgestaltung in Ihrem Salon 2018

Hier haben wir die niedrigsten und höchsten Preise der jeweiligen Dienstleistungen aller EVA Betriebsvergleich- Teilnehmer im gesamten Markt aufgeführt. Somit bekommen Sie einen Überblick, wie unterschiedlich einzelne Preispositionen ausfallen können. Bedenken Sie bitte, dass es sich hierbei um Grenzwerte handelt, sie also den Bezug zu den vorherigen Seiten nicht verlieren, auf denen die Durchschnittspreise in Ihrer Umsatzgrößenklasse dargestellt sind und somit ein direkter Vergleich möglich ist.

**Grafik 8c. Preisbarometer aller Teilnehmer**



## Umsatz- / Kostenstatistik - Zusammenfassung 2018

	mein Betrieb		Durchschnitt		Abweichung in %-Punkte
	absolut	in % vom Umsatz	absolut	in % vom Umsatz	
Umsatz Damensalon + Kosmetik	105.814 €	64,09%	93.262 €	59,6%	4,5%
+ Umsatz Herrensalon	44.191 €	26,77%	53.702 €	34,3%	-7,5%
= Umsatz Dienstleistung	150.005 €	90,86%	146.964 €	93,9%	-3,0%
+ Umsatz Verkauf	15.098 €	9,14%	9.574 €	6,1%	3,0%
= Umsatz Gesamt	165.103 €		156.538 €		5,5%
- Wareneinsatz	18.987 €	11,50%	13.738 €	8,8%	2,7%
= Rohgewinn I	146.116 €	88,50%	142.800 €	91,2%	-2,7%
- Personalkosten	78.938 €	47,81%	86.451 €	55,2%	-7,4%
= Rohgewinn II	67.178 €	40,69%	56.349 €	36,0%	4,7%
Werbung, Weiterbildung	2.350 €	1,42%	-239 €	-0,2%	1,6%
+ Abschreibung	3.300 €	2,00%	1.149 €	0,7%	1,3%
= aktive Gemeinkosten	5.650 €	3,42%	910 €	0,5%	2,9%
Zinskosten	4.800 €	2,91%	741 €	0,5%	2,4%
+ sonstige Kosten*	33.517 €	20,30%	30.095 €	19,1%	1,2%
= passive Gemeinkosten	38.317 €	23,21%	30.836 €	19,6%	3,6%
= Gewinn	23.211 €	14,06%	24.603 €	15,9%	-1,8%

\*Die restlichen passiven Gemeinkosten sind auf der folgenden Seite aufgesplittet

## Allgemeiner Hinweis

Wir weisen Sie darauf hin, dass diese Beratungsunterlagen vertraulich zu behandeln sind und nicht ohne die Genehmigung durch Wella - auch nicht auszugsweise - weitergegeben werden dürfen. Diese Analyse wurde aufgrund der uns zur Verfügung gestellten Unterlagen sowie der uns erteilten Auskünfte nach bestem Wissen und Gewissen erstellt und umfasst diejenigen Handlungen, die wir unter den gegebenen Umständen für erforderlich hielten.

Für die Richtigkeit übernehmen wir keine Haftung.

Rechtsansprüche aus der Beratung können weder gegen den Berater noch gegen Wella geltend gemacht werden. Wir stellen anheim, bei Entscheidungen von großer Tragweite eine Wirtschaftsprüfungs- oder Steuerberatungsgesellschaft einzuschalten.

Leutershausen, 14.01.2020



Unterschrift des Beraters

**Kennziffer/Kundennr.: 900001**