



Telefon +49 6151 3021332



Unternehmensberatung Peter Zöllner

Rammersdorfer Straße 3

91578 Leutershausen

Telefon +49 9823 924667-10

Fax +49 9823 924667-44



**BETRIEBSSVERGLEICH
2018**

WELLA



**© 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.

= Umschlagseite 3

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 2017 8

Dienstleistungs-Ergebnisse 2016/2017 9

Ergebnisse des EVA Betriebsvergleichs 2016/2017

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

Seminare 2018 28

Facts & Figures

1. Kindergeld und Kinderfreibetrag	29
2. Steuerfreistellung des Existenzminimums	29
3. Einkommensteuertarif 2018	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 2018 (Arbeitnehmereinnahmen)	34
11. Beitragsbemessungsgrenzen 2018	34
12. Vernichtung von Buchhaltungsunterlagen	34
13. Neue Sachbezugswerte 2018 für Lohnsteuer und Sozialversicherung	35
14. Sozialversicherungs-Beitragssätze 2018	36
15. BGW-Beiträge	37
16. Tarifliche Mindestlöhne	36–37
17. Ausbildungsvergütungen im Friseurhandwerk	38
18. Entwicklung der Preise im Friseurhandwerk 2018	38

Fazit der Umsatz- und Dienstleistungsverteilung 2016/17 39–40

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 Beratungsgesprächs. 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:
Lucia Ottenritter	+49 6151 3021332	
Fr. Weber/Fr. Schmidt	+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

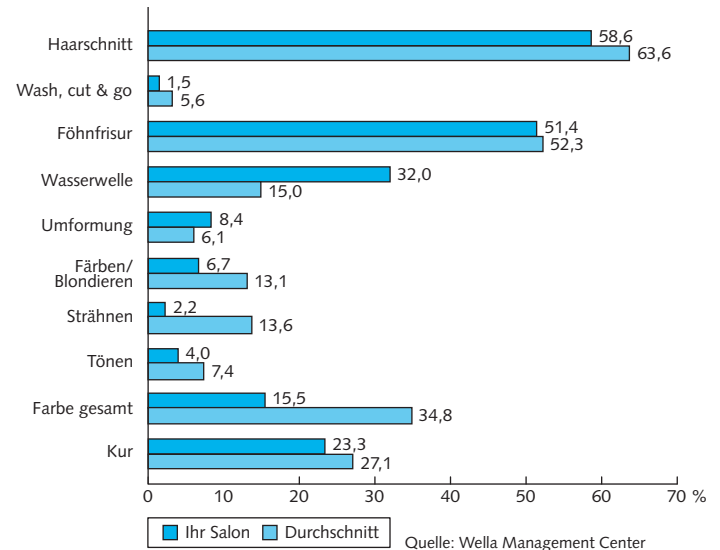
EVA steht für Erfolgs-Vergleichs-Analyse. EVA Panel der Dienstleistungsvergleich ist ein Analyseinstrument, mit dem Sie den Faktor Dienstleistung Ihres Salons untersuchen können. Im Rahmen dieses kostenlosen Services werden jedes Tertial (alle vier Monate) Ihre Leistungsdaten mit denen der anderen EVA-Teilnehmern 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 Tertiale 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:
Lucia Ottenritter	+49 6151 3021332	
Fr. Weber/Fr. Schmidt	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

Der EVA Ticker

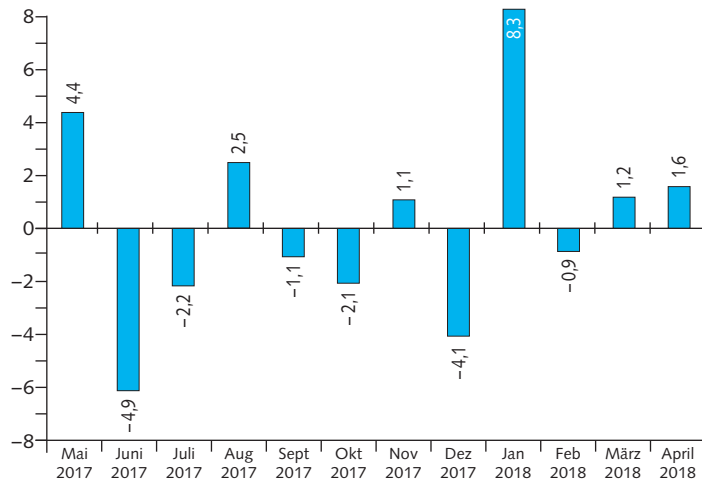
Der ganz heiße Draht

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

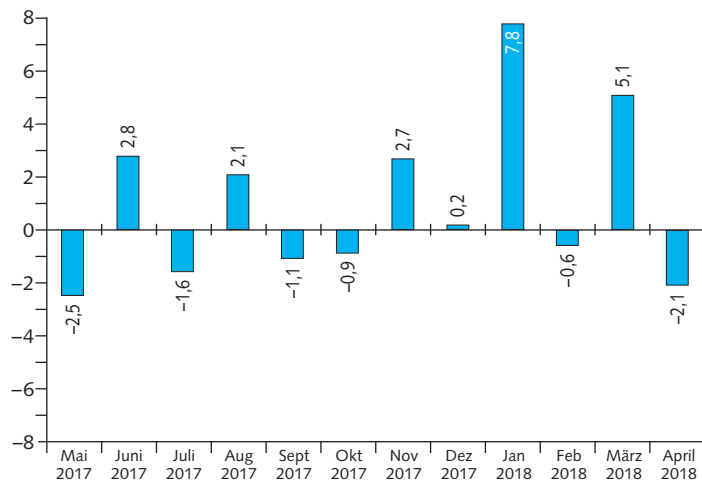
So funktioniert der EVA Ticker: Die Teilnehmer stellen bis zum vierten Tag eines jeden Kalendermonats ausgewählte Umsatzen des Vormonats und des entsprechenden Vorjahresmonats zur Verfügung. Bis zum siebten Tag eines jeden Monats erhalten dann alle Teilnehmer exklusiv die aus allen eingereichten Daten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

EVA	Hotline:	Fax:
Lucia Ottenritter	+49 6151 3021332	
Fr. Weber/Fr. Schmidt	+49 9823 92466717	+49 9823 92466744

Entwicklungen Monatsumsatz 2017 zu 2016
und 2018 zu 2017 in %



Entwicklungen Umsatz pro Tag 2017 zu 2016
und 2018 zu 2017 in %



Strukturdaten 2017

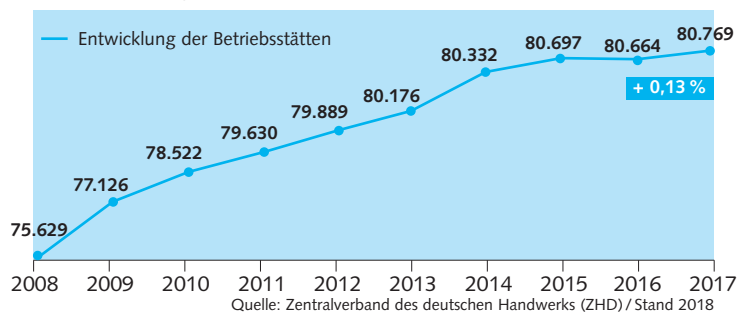
Strukturdaten des Deutschen Friseurhandwerks 2017

Betriebsstätten im Friseurhandwerk 2017 im Vergleich zum Vorjahr

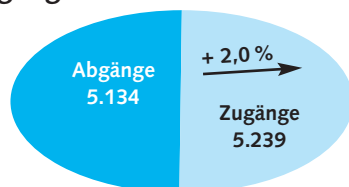
	2014	2015	2016	2017
Betriebsstätten	80.332	80.697	80.664	80.769

Quelle: Zentralverband des deutschen Handwerks (ZHD) / Stand 2018

Entwicklung der Betriebsstätten 2008–2017



Zu- und Abgänge der Betriebsstätten 2017



Quelle: Zentralverband des deutschen Handwerks (ZHD) / Stand 2018

Entwicklung der Beschäftigten 2014–2017

	2014	2015	2016	2017
Beschäftigte	–2,0 %	–1,6 %	–1,4 %	–2,0 %

Quelle: Statistisches Bundesamt / Stand 2018

Entwicklung der Umsätze 2014–2017

	2014	2015	2016	2017
Umsatz	+2,5 %	+2,5 %	+1,4 %	–0,8 %

Quelle: Statistisches Bundesamt / Stand 2018

Dienstleistungs-Ergebnisse 2016/2017

Durchschnittliche Kundenzahl pro rechnerischer Vollkraft pro Tag im Vergleich zum Vorjahr

	Frauen		Männer	
	2016	2017	2016	2017
Kundenzahl	4,0	4,0	3,0	3,0

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2018

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

	Frauen			Männer		
	2016 in €	2017 in €	Abw. in %	2016 in €	2017 in €	Abw. in %
Gesamt Ø	52,51	53,79	+2,4	20,72	20,99	+1,3

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2018

Anteile der einzelnen Dienstleistungsarten 2016/2017

Dienstleistungsart	2016 in %	2017 in %
Haarschnitt	74,1	74,8
Wash, cut & go	2,6	2,7
Föhnfrisur	58,0	57,3
Wasserwelle	2,0	1,9
Umformung	1,2	1,1
Teil-Umformung	0,1	0,1
Farbe/Blondieren	29,3	29,1
Strähnen	15,6	15,0
Tönung	4,1	4,0
Pflanzenfarbe	0,2	0,3
Farbe gesamt	49,2	48,4
Kur (intensiv)	39,5	38,3
Kopfmassage	0,7	0,7
Herrensalon		
Haarschnitt trocken	9,7	11,0
Haarschnitt nass	81,8	80,7
Waschen/Schn./Föhnen	8,5	8,3

Quelle: EVA Dienstleistungsvergleich / Stand 2018

Alle Salons

Umsatz- und Kostenstruktur 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	207.768	213.335	71,1	2,7
02 + Umsatz HS	65.062	66.833	22,3	2,7
03 = Umsatz Dienstleistung	272.830	280.168	93,4	2,7
04 + Umsatz Verkauf	19.768	19.724	6,6	-0,2
05 = Umsatz Betrieb*	292.598	299.892	100,0	2,5
06 – Wareneinsatz	35.752	35.181	11,7	-1,6
07 = Rohgewinn I	256.846	264.711	88,3	3,1
08 – Personalkosten	144.024	148.314	49,5	3,0
09 = Rohgewinn II	112.822	116.397	38,8	3,2
10 Raumkosten	26.699	26.910	9,0	0,8
11 + Steuern/Vers./Beiträge	4.991	5.380	1,8	7,8
12 + Fahrzeugkosten	3.712	3.633	1,2	-2,1
13 + Zinskosten	1.662	1.520	0,5	-8,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	2.168	2.882	1,0	32,9
15 + Verschiedene Kosten	14.821	14.473	4,8	-2,3
16 = Passive Gemeinkosten	54.053	54.798	18,3	1,4
17 Werbung/Weiterbildung	5.945	6.225	2,1	4,7
18 + Abschreibungen	7.141	6.203	2,1	-13,1
19 = Aktive Gemeinkosten	13.086	12.428	4,2	-5,0
20 – Gemeinkosten gesamt	67.139	67.226	22,5	0,1
21 = Gewinn	45.683	49.171	16,3	7,6
22 + Abschreibungen	7.141	6.203	2,1	-13,1
23 = Cashflow**	52.824	55.374	18,4	4,8

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,43	4,49	3,96

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,8	56.141
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,3	51.410
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	5,1	3.867
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	5,1	58.802
Umsatz pro Platz Gesamt	11,4	26.306
Umsatz pro qm Gesamt	105,3	2.848

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

Preise in €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	27,20	55,00
Wash, cut & go	18,50	28,70	45,00
Föhnfrisur	13,00	22,10	43,00
Wasserwelle	13,00	21,30	41,00
Umformung***	25,00	47,30	85,00
Teil-Umformung	16,00	34,40	54,50
Farbe/Blondierung	23,00	35,30	58,00
Strähnen	20,00	45,20	87,00
Tönung	16,00	30,00	55,00
Pflanzenfarbe	26,50	41,00	60,00
Kur	3,00	9,80	32,10
Kopfmassage	1,00	6,40	15,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,00	18,90	29,00
Schnitt nass	12,00	21,20	35,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	17,50	26,20	45,00
Umformung***	10,00	38,40	66,50
Farbe	10,50	28,10	58,00
Bartpflege	2,50	7,90	15,00
Strähnen	10,00	30,30	65,00
Tönung	10,00	24,30	44,00
Kur	3,50	9,10	26,00
Kopfmassage	1,00	6,00	15,00

* 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 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	45.364	46.252	66,4	2,0
02 + Umsatz HS	20.808	20.928	30,0	0,6
03 = Umsatz Dienstleistung	66.172	67.180	96,4	1,5
04 + Umsatz Verkauf	2.315	2.526	3,6	9,1
05 = Umsatz Betrieb*	68.487	69.706	100,0	1,8
06 – Wareneinsatz	6.261	6.466	9,3	3,3
07 = Rohgewinn I	62.226	63.240	90,7	1,6
08 – Personalkosten	27.813	27.904	40,0	0,3
09 = Rohgewinn II	34.413	35.336	50,7	2,7
10 Raumkosten	8.022	8.547	12,3	6,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	1.418	1.109	1,6	-21,8
12 + Fahrzeugkosten	416	423	0,6	1,7
13 + Zinskosten	190	151	0,2	-20,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	511	634	0,9	24,1
15 + Verschiedene Kosten	3.708	4.293	6,2	15,8
16 = Passive Gemeinkosten	14.265	15.157	21,8	6,3
17 Werbung/Weiterbildung	1.639	1.609	2,3	-1,8
18 + Abschreibungen	1.325	1.252	1,8	-5,5
19 = Aktive Gemeinkosten	2.964	2.861	4,1	-3,5
20 – Gemeinkosten gesamt	17.229	18.018	25,9	4,6
21 = Gewinn	17.184	17.318	24,8	0,8
22 + Abschreibungen	1.325	1.252	1,8	-5,5
23 = Cashflow**	18.509	18.570	26,6	0,3

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,10	2,96	3,03

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	1,6	28.908	34.401	163,80	21,60
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,7	29.897	35.577	169,40	22,30
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	2,3	1.098	1.307	6,20	0,80
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	2,3	30.307	36.065	171,70	22,60
Umsatz pro Platz Gesamt	6,8	10.251	–	–	–
Umsatz pro qm	60,7	1.148	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	17,00	20,70	25,70
Wash, cut & go	21,50	26,40	36,00
Föhnfrisur	15,50	18,60	21,00
Wasserwelle	15,50	18,60	21,00
Umformung***	31,00	41,50	65,00
Teil-Umformung	16,00	34,00	49,10
Farbe/Blondierung	23,50	29,30	40,00
Strähnen	26,80	39,40	70,00
Tönung	22,10	26,80	36,00
Pflanzenfarbe	28,00	41,50	55,00
Kur	3,00	7,40	15,00
Kopfmassage	1,00	4,20	6,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	13,50	15,30	16,00
Schnitt nass	15,00	17,00	20,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,50	21,00	26,00
Umformung***	25,00	33,70	50,00
Farbe	10,50	22,90	38,00
Bartpflege	4,80	7,70	15,00
Strähnen	16,50	23,30	35,00
Tönung	17,50	24,10	30,00
Kur	5,50	8,50	12,00
Kopfmassage	1,00	4,00	6,00

* 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 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	74.618	74.402	70,3	-0,3
02 + Umsatz HS	25.782	24.830	23,5	-3,7
03 = Umsatz Dienstleistung	100.400	99.232	93,8	-1,2
04 + Umsatz Verkauf	6.795	6.529	6,2	-3,9
05 = Umsatz Betrieb*	107.195	105.761	100,0	-1,3
06 – Wareneinsatz	11.882	10.698	10,1	-10,0
07 = Rohgewinn I	95.313	95.063	89,9	-0,3
08 – Personalkosten	51.211	52.761	49,9	3,0
09 = Rohgewinn II	44.102	42.302	40,0	-4,1
10 Raumkosten	11.006	10.184	9,6	-7,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	2.673	2.010	1,9	-24,8
12 + Fahrzeugkosten	2.587	3.390	3,2	31,0
13 + Zinskosten	1.114	900	0,9	-19,2
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.315	1.120	1,1	-14,8
15 + Verschiedene Kosten	7.150	6.533	6,2	-8,6
16 = Passive Gemeinkosten	25.845	24.137	22,9	-6,6
17 Werbung/Weiterbildung	2.553	2.409	2,3	-5,6
18 + Abschreibungen	4.092	3.703	3,5	-9,5
19 = Aktive Gemeinkosten	6.645	6.112	5,8	-8,0
20 – Gemeinkosten gesamt	32.490	30.249	28,7	-6,9
21 = Gewinn	11.612	12.053	11,3	3,8
22 + Abschreibungen	4.092	3.703	3,5	-9,5
23 = Cashflow**	15.704	15.756	14,8	0,3

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	2,00	2,09	2,05

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	2,1	35.430	42.162	200,80	26,40
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,8	31.038	36.935	175,90	23,10
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	2,9	2.251	2.679	12,80	1,70
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	2,9	36.469	43.398	206,70	27,20
Umsatz pro Platz Gesamt	7,6	13.916	–	–	–
Umsatz pro qm	70,0	1.511	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	17,50	22,90	35,60
Wash, cut & go	20,50	25,80	36,10
Föhnfrisur	18,00	21,20	27,20
Wasserwelle	17,50	21,20	30,70
Umformung***	34,00	49,50	72,00
Teil-Umformung	25,00	37,60	54,50
Farbe/Blondierung	26,80	33,40	42,00
Strähnen	26,80	39,40	50,00
Tönung	20,00	26,60	33,80
Pflanzenfarbe	38,50	38,50	38,50
Kur	6,00	8,30	12,00
Kopfmassage	4,00	5,50	8,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	15,00	16,10	17,50
Schnitt nass	15,80	20,00	23,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,00	22,00	28,50
Umformung***	21,00	38,70	65,00
Farbe	15,00	18,60	25,00
Bartpflege	4,80	5,60	6,00
Strähnen	15,00	15,50	16,00
Tönung	15,00	15,80	17,00
Kur	3,50	5,80	7,50
Kopfmassage	2,50	4,80	8,00

* 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 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	107.431	109.078	70,1	1,5
02 + Umsatz HS	37.345	36.995	23,7	-0,9
03 = Umsatz Dienstleistung	144.776	146.073	93,8	0,9
04 + Umsatz Verkauf	8.905	9.731	6,2	9,3
05 = Umsatz Betrieb*	153.681	155.804	100,0	1,4
06 – Wareneinsatz	15.953	15.592	10,0	-2,3
07 = Rohgewinn I	137.728	140.212	90,0	1,8
08 – Personalkosten	72.782	74.515	47,8	2,4
09 = Rohgewinn II	64.946	65.697	42,2	1,2
10 Raumkosten	18.790	19.334	12,4	2,9
11 + Steuern/Vers./Beiträge	2.270	3.131	2,0	37,9
12 + Fahrzeugkosten	2.011	1.322	0,8	-34,3
13 + Zinskosten	750	686	0,4	-8,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.148	1.065	0,7	-7,2
15 + Verschiedene Kosten	8.425	7.884	5,1	-6,4
16 = Passive Gemeinkosten	33.394	33.422	21,4	0,1
17 Werbung/Weiterbildung	1.574	1.561	1,0	-0,8
18 + Abschreibungen	4.390	4.248	2,7	-3,2
19 = Aktive Gemeinkosten	5.964	5.809	3,7	-2,6
20 – Gemeinkosten gesamt	39.358	39.231	25,1	-0,3
21 = Gewinn	25.588	26.466	17,1	3,4
22 + Abschreibungen	4.390	4.248	2,7	-3,2
23 = Cashflow**	29.978	30.714	19,8	2,5

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,53	3,68	3,60

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	2,3	47.425	56.436	268,70	35,40
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,9	41.106	48.916	232,90	30,60
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	3,2	3.041	3.619	17,20	2,30
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	3,2	48.689	57.940	275,90	36,30
Umsatz pro Platz Gesamt	9,4	16.575	–	–	–
Umsatz pro qm	78,4	1.987	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	24,30	47,00
Wash, cut & go	21,50	28,20	35,00
Föhnfrisur	13,00	21,80	28,00
Wasserwelle	13,00	19,20	23,00
Umformung***	30,00	45,60	70,00
Teil-Umformung	16,00	29,80	35,00
Farbe/Blondierung	23,00	34,40	56,00
Strähnen	20,00	40,60	83,00
Tönung	18,00	28,10	46,00
Pflanzenfarbe	26,50	37,30	45,00
Kur	6,00	10,50	20,00
Kopfmassage	3,00	5,30	8,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	14,50	19,30	28,00
Schnitt nass	14,50	20,90	27,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	17,50	27,50	37,00
Umformung***	10,00	31,10	45,00
Farbe	15,00	30,30	51,00
Bartpflege	2,50	8,40	15,00
Strähnen	15,00	36,10	65,00
Tönung	15,00	24,90	41,00
Kur	6,00	9,80	14,50
Kopfmassage	3,00	5,60	8,00

* 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 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	142.985	155.264	70,7	8,6
02 + Umsatz HS	48.145	51.314	23,4	6,6
03 = Umsatz Dienstleistung	191.130	206.578	94,1	8,1
04 + Umsatz Verkauf	13.817	12.911	5,9	-6,6
05 = Umsatz Betrieb*	204.947	219.489	100,0	7,1
06 – Wareneinsatz	24.314	24.203	11,0	-0,5
07 = Rohgewinn I	180.633	195.286	89,0	8,1
08 – Personalkosten	94.252	100.795	45,9	6,9
09 = Rohgewinn II	86.381	94.491	43,1	9,4
10 Raumkosten	18.926	19.339	8,8	2,2
11 + Steuern/Vers./Beiträge	3.499	4.008	1,8	14,5
12 + Fahrzeugkosten	2.288	1.921	0,9	-16,0
13 + Zinskosten	1.236	840	0,4	-32,0
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.328	1.238	0,6	-6,8
15 + Verschiedene Kosten	9.583	10.668	4,9	11,3
16 = Passive Gemeinkosten	36.860	38.014	17,4	3,1
17 Werbung/Weiterbildung	2.837	3.245	1,5	14,4
18 + Abschreibungen	4.665	3.266	1,5	-30,0
19 = Aktive Gemeinkosten	7.502	6.511	3,0	-13,2
20 – Gemeinkosten gesamt	44.362	44.525	20,4	0,4
21 = Gewinn	42.019	49.966	22,7	18,9
22 + Abschreibungen	4.665	3.266	1,5	-30,0
23 = Cashflow**	46.684	53.232	24,2	14,0

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	2,68	3,69	3,19

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,1	50.085	59.601	283,80	37,30
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,1	46.649	55.512	264,30	34,80
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	4,2	3.074	3.658	17,40	2,30
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	4,2	52.259	62.188	296,10	39,00
Umsatz pro Platz Gesamt	9,3	23.601	–	–	–
Umsatz pro qm	92,2	2.381	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	16,00	26,10	46,00
Wash, cut & go	18,50	28,70	36,00
Föhnfrisur	16,50	22,00	32,00
Wasserwelle	15,00	20,30	25,00
Umformung***	25,00	44,90	69,00
Teil-Umformung	17,00	31,60	47,00
Farbe/Blondierung	25,50	37,60	55,00
Strähnen	20,00	49,70	80,00
Tönung	18,00	32,80	55,00
Pflanzenfarbe	33,00	47,10	55,00
Kur	4,00	9,70	15,00
Kopfmassage	1,00	5,90	11,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,00	17,50	27,00
Schnitt nass	12,00	20,20	30,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,80	25,90	37,00
Umformung***	20,00	30,10	40,00
Farbe	20,00	29,50	44,00
Bartpflege	4,00	7,80	15,00
Strähnen	15,00	30,50	55,00
Tönung	16,00	27,90	44,00
Kur	7,50	9,70	13,00
Kopfmassage	1,00	5,40	10,00

* 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 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	302.920	308.811	71,5	1,9
02 + Umsatz HS	91.240	93.775	21,7	2,8
03 = Umsatz Dienstleistung	394.160	402.586	93,2	2,1
04 + Umsatz Verkauf	29.493	29.474	6,8	-0,1
05 = Umsatz Betrieb*	423.653	432.060	100,0	2,0
06 – Wareneinsatz	53.357	52.524	12,2	-1,6
07 = Rohgewinn I	370.296	379.536	87,8	2,5
08 – Personalkosten	212.808	218.090	50,5	2,5
09 = Rohgewinn II	157.488	161.446	37,3	2,5
10 Raumkosten	36.700	36.825	8,5	0,3
11 + Steuern/Vers./Beiträge	7.184	7.631	1,8	6,2
12 + Fahrzeugkosten	5.373	5.452	1,3	1,5
13 + Zinskosten	2.383	2.299	0,5	-3,5
14 + Instandh./Werkz./GwG	3.133	4.579	1,1	46,2
15 + Verschiedene Kosten	21.282	20.387	4,7	-4,2
16 = Passive Gemeinkosten	76.055	77.173	17,9	1,5
17 Werbung/Weiterbildung	9.454	9.881	2,3	4,5
18 + Abschreibungen	10.122	8.898	2,1	-12,1
19 = Aktive Gemeinkosten	19.576	18.779	4,4	-4,1
20 – Gemeinkosten gesamt	95.631	95.952	22,3	0,3
21 = Gewinn	61.857	65.494	15,0	5,9
22 + Abschreibungen	10.122	8.898	2,1	-12,1
23 = Cashflow**	71.979	74.392	17,1	3,4

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,89	5,53	4,71

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	5,2	59.387	70.671	336,50	44,30
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,7	55.162	65.643	312,60	41,10
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	6,9	4.272	5.084	24,20	3,20
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	6,9	62.617	74.514	354,80	46,70
Umsatz pro Platz Gesamt	13,9	31.083	–	–	–
Umsatz pro qm	129,5	3.336	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	18,00	30,00	55,00
Wash, cut & go	19,50	29,70	45,00
Föhnfrisur	15,00	23,00	43,00
Wasserwelle	14,50	23,20	41,00
Umformung***	28,00	49,60	85,00
Teil-Umformung	22,00	36,10	50,00
Farbe/Blondierung	25,80	36,00	58,00
Strähnen	20,00	46,70	87,00
Tönung	16,00	30,50	42,00
Pflanzenfarbe	31,00	41,20	60,00
Kur	5,00	10,20	32,10
Kopfmassage	3,50	7,60	15,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,80	20,40	29,00
Schnitt nass	14,00	22,50	35,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	19,50	27,70	45,00
Umformung***	24,00	42,80	66,50
Farbe	17,00	29,50	58,00
Bartpflege	4,00	8,30	15,00
Strähnen	10,00	32,00	56,00
Tönung	10,00	24,40	42,00
Kur	5,00	9,40	26,00
Kopfmassage	3,00	7,20	15,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

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

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons niedrigpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	93.238	99.508	73,2	6,7
02 + Umsatz HS	30.232	31.069	22,9	2,8
03 = Umsatz Dienstleistung	123.470	130.577	96,1	5,8
04 + Umsatz Verkauf	5.434	5.286	3,9	-2,7
05 = Umsatz Betrieb*	128.904	135.863	100,0	5,4
06 – Wareneinsatz	13.660	12.647	9,3	-7,4
07 = Rohgewinn I	115.244	123.216	90,7	6,9
08 – Personalkosten	61.752	63.716	46,9	3,2
09 = Rohgewinn II	53.492	59.500	43,8	11,2
10 Raumkosten	8.782	9.700	7,1	10,5
11 + Steuern/Vers./Beiträge	2.323	2.007	1,5	-13,6
12 + Fahrzeugkosten	2.029	2.785	2,0	37,3
13 + Zinskosten	323	282	0,2	-12,7
14 + Instandh./Werkz./GwG	1.223	1.502	1,1	22,8
15 + Verschiedene Kosten	5.739	5.471	4,0	-4,7
16 = Passive Gemeinkosten	20.419	21.747	15,9	6,5
17 Werbung/Weiterbildung	2.975	3.023	2,2	1,6
18 + Abschreibungen	2.613	3.606	2,7	38,0
19 = Aktive Gemeinkosten	5.588	6.629	4,9	18,6
20 – Gemeinkosten gesamt	26.007	28.376	20,8	9,1
21 = Gewinn	27.485	31.124	23,0	13,2
22 + Abschreibungen	2.613	3.606	2,7	38,0
23 = Cashflow**	30.098	34.730	25,7	15,4

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	4,83	5,59	5,21

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	2,6	38.272	45.544	216,90	28,50
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	0,9	34.521	41.080	195,60	25,70
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	3,5	1.510	1.797	8,60	1,10
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	3,5	38.818	46.193	220,00	28,90
Umsatz pro Platz Gesamt	9,0	15.096	–	–	–
Umsatz pro qm	74,4	1.826	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	15,00	17,20	18,00
Wash, cut & go	18,50	22,50	25,00
Föhnfrisur	13,00	18,30	24,00
Wasserwelle	13,00	17,90	24,00
Umformung***	25,00	38,60	72,00
Teil-Umformung	16,00	29,60	54,50
Farbe/Blondierung	23,50	29,80	42,00
Strähnen	27,00	43,70	87,00
Tönung	19,00	25,90	42,00
Pflanzenfarbe	28,00	31,00	34,00
Kur	4,00	8,50	26,00
Kopfmassage	1,00	5,20	11,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	13,00	15,20	18,00
Schnitt nass	15,00	16,80	19,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,00	20,30	22,00
Umformung***	21,00	33,70	65,00
Farbe	17,00	25,20	42,00
Bartpflege	4,00	5,90	9,00
Strähnen	16,00	28,60	44,00
Tönung	17,00	25,40	42,00
Kur	3,50	9,00	26,00
Kopfmassage	1,00	4,40	11,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

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

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons mittelpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	175.726	177.716	69,8	1,1
02 + Umsatz HS	58.300	59.514	23,4	2,1
03 = Umsatz Dienstleistung	234.026	237.230	93,2	1,4
04 + Umsatz Verkauf	17.502	17.403	6,8	-0,6
05 = Umsatz Betrieb*	251.528	254.633	100,0	1,2
06 – Wareneinsatz	30.956	28.562	11,2	-7,7
07 = Rohgewinn I	220.572	226.071	88,8	2,5
08 – Personalkosten	123.142	124.547	48,9	1,1
09 = Rohgewinn II	97.430	101.524	39,9	4,2
10 Raumkosten	26.490	26.659	10,5	0,6
11 + Steuern/Vers./Beiträge	3.533	4.389	1,7	24,2
12 + Fahrzeugkosten	2.776	2.251	0,9	-18,9
13 + Zinskosten	1.616	1.485	0,6	-8,1
14 + Instandh./Werkz./GwG	2.108	2.614	1,0	24,0
15 + Verschiedene Kosten	11.990	11.695	4,6	-2,5
16 = Passive Gemeinkosten	48.513	49.093	19,3	1,2
17 Werbung/Weiterbildung	3.571	3.730	1,5	4,5
18 + Abschreibungen	5.702	4.672	1,8	-18,1
19 = Aktive Gemeinkosten	9.273	8.402	3,3	-9,4
20 – Gemeinkosten gesamt	57.786	57.495	22,6	-0,5
21 = Gewinn	39.644	44.029	17,3	11,1
22 + Abschreibungen	5.702	4.672	1,8	-18,1
23 = Cashflow**	45.346	48.701	19,1	7,4

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	2,93	2,90	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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	3,5	50.776	60.423	287,70	37,90
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,2	49.595	59.018	281,00	37,00
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	4,7	3.703	4.407	21,00	2,80
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	4,7	54.177	64.471	307,00	40,40
Umsatz pro Platz Gesamt	11,4	22.336	–	–	–
Umsatz pro qm	101,9	2.499	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	18,50	22,30	25,00
Wash, cut & go	19,50	29,00	36,10
Föhnfrisur	16,50	22,00	28,00
Wasserwelle	15,00	21,90	41,00
Umformung***	28,00	47,10	85,00
Teil-Umformung	16,00	32,40	46,00
Farbe/Blondierung	23,00	35,10	58,00
Strähnen	20,00	44,00	83,00
Tönung	18,00	28,40	46,00
Pflanzenfarbe	26,50	39,30	55,00
Kur	3,00	9,70	20,00
Kopfmassage	3,00	6,50	15,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,00	18,00	28,00
Schnitt nass	12,00	19,80	25,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	17,50	27,30	37,00
Umformung***	10,00	36,10	61,00
Farbe	10,50	28,40	58,00
Bartpflege	2,50	7,60	15,00
Strähnen	15,00	28,10	65,00
Tönung	15,00	23,40	41,00
Kur	5,00	8,80	14,50
Kopfmassage	3,00	5,90	15,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

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

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Salons hochpreisig

Umsatz- und Kostenstruktur 2016/2017

	absolut in € 2016	absolut in € 2017	Anteil in % 2017	Entw. in % seit 2016
01 Umsatz DS + Kosmetik	255.126	264.362	71,3	3,6
02 + Umsatz HS	78.520	81.612	22,0	3,9
03 = Umsatz Dienstleistung	333.646	345.974	93,3	3,7
04 + Umsatz Verkauf	24.851	24.785	6,7	-0,3
05 = Umsatz Betrieb*	358.497	370.759	100,0	3,4
06 – Wareneinsatz	44.693	46.187	12,5	3,3
07 = Rohgewinn I	313.804	324.572	87,5	3,4
08 – Personalkosten	175.834	184.195	49,7	4,8
09 = Rohgewinn II	137.970	140.377	37,8	1,7
10 Raumkosten	29.634	29.718	8,0	0,3
11 + Steuern/Vers./Beiträge	6.530	6.654	1,8	1,9
12 + Fahrzeugkosten	5.214	5.421	1,5	4,0
13 + Zinskosten	2.067	1.885	0,5	-8,8
14 + Instandh./Werkz./GwG	2.438	3.032	0,8	24,4
15 + Verschiedene Kosten	18.812	18.809	5,1	0,0
16 = Passive Gemeinkosten	64.695	65.519	17,7	1,3
17 Werbung/Weiterbildung	8.897	8.905	2,4	0,1
18 + Abschreibungen	9.527	8.260	2,2	-13,3
19 = Aktive Gemeinkosten	18.424	17.165	4,6	-6,8
20 – Gemeinkosten gesamt	83.119	82.684	22,3	-0,5
21 = Gewinn	54.851	57.693	15,5	5,2
22 + Abschreibungen	9.527	8.260	2,2	-13,3
23 = Cashflow**	64.378	65.953	17,7	2,4

	Damensalon	Herrensalon	Gesamt
Preissteigerung in %	3,76	5,53	4,64

* 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 2017

	Maßzahl	€ Ø*	Brutto- umsatz	Umsatz pro Tag	Umsatz pro Std.
Umsatz pro Vollkraft Damensalon	4,4	60.082	71.498	340,50	44,80
Umsatz pro Vollkraft Herrensalon	1,5	54.408	64.746	308,30	40,60
Umsatz pro Vollkraft Verkauf	5,9	4.201	4.999	23,80	3,10
Umsatz pro Vollkraft Gesamt	5,9	62.841	74.781	356,10	46,90
Umsatz pro Platz Gesamt	11,7	31.689	–	–	–
Umsatz pro qm	116,5	3.182	–	–	–

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 €** 2017

Damensalon	min.	Ø	max.
Haarschnitt	25,60	34,80	55,00
Wash, cut & go	22,00	29,90	40,00
Föhnfrisur	15,00	23,00	43,00
Wasserwelle	14,50	22,30	34,30
Umformung***	33,70	50,20	69,00
Teil-Umformung	20,00	38,20	52,30
Farbe/Blondierung	26,80	36,50	55,00
Strähnen	20,00	45,90	71,00
Tönung	16,00	32,60	55,00
Pflanzenfarbe	31,00	42,90	55,00
Kur	5,50	10,20	32,10
Kopfmassage	1,00	6,70	13,00
Herrensalon			
Schnitt trocken	12,80	21,40	29,00
Schnitt nass	15,80	23,20	35,00
Waschen/Schneiden/Föhnen	18,50	26,00	32,00
Umformung***	30,00	42,40	66,50
Farbe	17,00	28,80	44,00
Bartpflege	4,80	9,10	15,00
Strähnen	10,00	33,10	55,00
Tönung	10,00	24,70	44,00
Kur	5,50	9,20	16,00
Kopfmassage	1,00	6,60	13,00

* Nettoumsätze, d. h. ohne gesetzliche MwSt.

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

*** Durchschnittspreise verschiedener Umformungen

Seminare 2018

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.

► **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.

► **TELEFON- UND SERVICETRAINING**

Ihre Stimme als Führungsinstrument einsetzen.

*) exklusiv für COE-Mitglieder

Bei Fragen

wenden Sie sich bitte an Ihren Business Partner Friseur oder den Wella Friseur-Service unter der Hotline 0800 4222455 oder per E-Mail an friseurservice@cotyinc.com.

Facts & Figures

1. Kindergeld und Kinderfreibetrag

Seit dem 01.01.2018 beträgt das monatliche Kindergeld für das erste und zweite Kind € 194, für das dritte Kind € 200 und für das vierte und jedes weitere Kind € 225.

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 2018 € 4.788) 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 01.01.2018 beträgt der Grundfreibetrag € 9.000 (Alleinstehende) bzw. € 18.000 (Verheiratete).

3. Einkommensteuertarif 2018

a) Nullzone:

keine Einkommensteuererhebung bis zu einem Betrag von € 9.000/€ 18.000 (alleinstehend/verheiratet)

b) Progressionszone:

Ab € 9.000 bis € 54.950 Steuerbelastung von 14 – 42 %.
Bei Verheirateten gilt der doppelte Betrag (€ 18.000 bis € 109.900).

c) Proportionalzone:

Ab € 54.950 bis € 260.553 Spitzensteuersatz: 42 %, bei Verheirateten gilt der doppelte Betrag. Oberhalb eines Einkommens von € 260.533/€ 521.066 (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 0,24 %) und die Insolvenzgeldumlage in Höhe von 0,06 %.

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

Dabei tragen die Versicherten die Differenz in Höhe von 3,6 % zwischen Pauschalbeitrag des Arbeitgebers (15 %) und Regelbeitragssatz (ab 2018: 18,6 %).

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 ein Hinzuverdienst von € 6.300,00 pro Jahr 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 € 250 und € 800 können ab 2018 im Anschaffungsjahr sofort in voller Höhe abgeschrieben werden.

Wirtschaftsgüter zwischen Nettoanschaffungskosten von € 250,00 bis € 1.000,00 können wahlweise auf 5 Jahre abgeschrieben werden (Sammelposten).

Die „Kleinbetragsgrenze“ für Belege, die die Rechnungsanforderungen nicht erfüllen müssen, liegt ab 2018 bei € 250,00 (2017: € 150,00).

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 2017 (T 2017), ferner 5,5 %iger Solidaritätszuschlag im VAZ 2017.

Zu versteuern- des Einkommen	Einkommensteuer				Durchschnitts- steuersatz		Grenzsteuersatz	
	Grundtabelle		Splittingtabelle		Grund- tabelle	Splitting- tabelle	Grund- tabelle	Splitting- tabelle
	T 2017	SolZ 2017	T 2017	SolZ 2017	T 2017	T 2017	T 2017	T 2017
€	€	€	€	€	%	%	%	%
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	25	0	0	0	0,3	0,0	14,4	0,0
10.000	179	0	0	0	1,8	0,0	16,4	0,0
11.000	353	0	0	0	3,2	0,0	18,4	0,0
12.000	547	0	0	0	4,6	0,0	20,4	0,0
13.000	761	0	0	0	5,9	0,0	22,4	0,0
14.000	995	5	0	0	7,1	0,0	24,1	0,0
15.000	1.238	53	0	0	8,3	0,0	24,5	0,0
16.000	1.485	82	0	0	9,3	0,0	25,0	0,0
17.000	1.737	96	0	0	10,2	0,0	25,4	0,0
18.000	1.993	110	50	0	11,1	0,3	25,9	14,4
19.000	2.254	124	198	0	11,9	1,0	26,3	15,4
20.000	2.520	139	358	0	12,6	1,8	26,8	16,4
22.000	3.064	169	706	0	13,9	3,2	27,7	18,4
24.000	3.626	199	1.094	0	15,1	4,6	28,5	20,4
26.000	4.206	231	1.522	0	16,2	5,9	29,4	22,4
28.000	4.803	264	1.990	9	17,2	7,1	30,3	24,1
30.000	5.419	298	2.476	106	18,1	8,3	31,2	24,5
32.000	6.053	333	2.970	163	18,9	9,3	32,1	25,0
34.000	6.704	369	3.474	191	19,7	10,2	33,0	25,4
36.000	7.374	406	3.986	219	20,5	11,1	33,9	25,9
38.000	8.061	443	4.508	248	21,2	11,9	34,8	26,3
40.000	8.766	482	5.040	277	21,9	12,6	35,7	26,8
42.000	9.489	522	5.578	307	22,6	13,3	36,6	27,2
44.000	10.230	563	6.128	337	23,3	13,9	37,5	27,7
46.000	10.989	604	6.684	368	23,9	14,5	38,4	28,1
48.000	11.766	647	7.252	399	24,5	15,1	39,3	28,5
50.000	12.561	691	7.826	430	25,1	15,7	40,2	29,0
55.000	14.624	804	9.304	512	26,6	16,9	42,0	30,1
60.000	16.724	920	10.838	596	27,9	18,1	42,0	31,2
65.000	18.824	1.035	12.428	684	29,0	19,1	42,0	32,4
70.000	20.924	1.151	14.074	774	29,9	20,1	42,0	33,5
75.000	23.024	1.266	15.776	868	30,7	21,0	42,0	34,6
80.000	25.124	1.382	17.532	964	31,4	21,9	42,0	35,7
85.000	27.224	1.497	19.346	1.064	32,0	22,8	42,0	36,8
90.000	29.324	1.613	21.216	1.167	32,6	23,6	42,0	37,9
95.000	31.424	1.728	23.140	1.273	33,1	24,4	42,0	39,1
100.000	33.524	1.844	25.122	1.382	33,5	25,1	42,0	40,2
110.000	37.724	2.075	29.248	1.609	34,3	26,6	42,0	42,0
120.000	41.924	2.306	33.448	1.840	34,9	27,9	42,0	42,0

Quelle: TabInf Steuer 2018, 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 2018

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	53.100	4.425	78.000	6.500
Neue Bundesländer	53.100	4.425	69.600	5.800

* 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 € 59.400 (monatlich € 4.950) 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 31.12.2017 vernichtet werden:

- Bücher**, in denen die letzte Eintragung 2007 erfolgt ist;
- Aufzeichnungen**, die 2007 oder früher vorgenommen wurden;
- Inventare**, die spätestens am 31.12.2007 aufgestellt worden sind;
- Eröffnungsbilanzen, Jahresabschlüsse und Lageberichte**, die 2007 aufgestellt wurden (i.d.R. die Jahresabschlüsse vom 31.12.2006);
- empfangene bzw. Kopien der abgesandten Handels- oder Geschäftsbriefe, die 2011 oder früher empfangen bzw. abgesandt worden sind.

Bei Buchungsbelegen beträgt die Aufbewahrungsfrist zehn Jahre.

13. Neue Sachbezugswerte 2018 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) €
246,00	52,00	97,00	97,00	3,23 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 € 226 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 2018

14. Sozialversicherungs-Beitragssätze 2018

Rentenversicherung	18,6 %
Arbeitslosenversicherung	3,0 %
Krankenversicherung	14,6 %
Pflegeversicherung	2,55 % (+ 0,25 % für Kinderlose)
Umlage 1	nach Kasse
Umlage 2	verschieden
Insolvenzgeldumlage	0,06 %

Quelle: DATEV 2018

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 €
Baden-Württemberg	TV/AV	1.1.2017	1.511,64	1.715,00	2.029,00–2.238,50
Bayern	TV/AV	1.5.2017	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		
Bremen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		1.478,40–1.970,10
Hamburg	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		
Hessen	TV/AV	1.1.2017	1.459,00–1.491,00	1.695,00	2.051,00–2.351,00
Mecklenburg-Vorpomm.	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		
Niedersachsen	TV/AV	1.1.2018	1.577,62–1.723,67	1.916,59	2.638,22
Nordrhein-Westfalen	TV/AV	1.7.2017	1.556,10–1.655,28	1.916,91	2.412,81
Pfalz	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		1.475,00–1.886,50
Rheinland	TV/AV	1.6.2017	1.531,97	1.733,00	2.166,25
Saarland	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		
Sachsen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		
Sachsen-Anhalt	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		
Schleswig-Holstein	TV/AV	1.8.2018	9,55/Stunde	12,30/Stunde	15,00/Stunde
Thüringen	TV/AV	1.1.2017	8,84/Stunde		

TV = Tarifvertrag, AV = Allgemeinverbindlichkeit

Stand Mai 2018

Quelle: Landesinnungsverbände des Deutschen Friseurhandwerks

15. BGW-Beiträge

Für 2017 gelten für das Friseurhandwerk folgende Werte: Gefahrklasse 4,29, Beitragsfuß 2,12. Somit liegt der Beitrag bei 0,91 % der Entgelte (Versicherungssumme).

Quelle: BGW 2018

**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. Entgeltsspannen beruhen entweder auf unterschiedlichen Wochenarbeitszeitionen 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	1.8.2017	465,00	570,00	720,00
Berlin	TV/AV	1.2.2008	265,00	315,00	395,00
Brandenburg	E	1.2.2008	265,00	315,00	395,00
Bremen	TV	1.8.2011	308,42	449,94	518,26
Hamburg	TV	1.8.2018	430,00	550,00	675,00
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	1.8.2018	488,00	573,00	657,00
Nordrhein-Westfalen	TV	1.8.2018	510,00	620,00	740,00
Pfalz	TV	1.11.2017	410,00	530,00	630,00
Rheinland	E	1.8.2018	420,00	540,00	640,00
Saarland	E	1.1.2016	350,00	410,00	580,00
Sachsen	TV	1.10.2004	200,00	235,00	325,00
Sachsen-Anhalt	E	21.4.1997	153,39	178,95	204,52
Schleswig-Holstein	TV	1.8.2018	440,00	540,00	640,00
Thüringen	TV	1.3.1995	204,52	240,31	311,89

E = Empfehlung, TV = Tarifvertrag, AV = Allgemeinverbindlichkeit
Stand Mai 2018
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 2017 zu 2016

Monat	Veränderungsrate in %
Januar	2,01
Februar	2,09
März	2,08
April	2,08
Mai	2,16
Juni	2,25
Juli	2,16
August	2,07
September	2,07
Oktober	2,24
November	2,15
Dezember	2,15
Jahresdurchschnitt	2,13

Stand: Januar 2018
Quelle: Statistisches Bundesamt

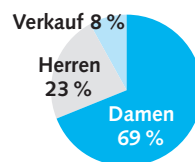
Fazit der Umsatz- und Dienstleistungsverteilung 2016/17

Bei Betrachtung der Umsatzentwicklung ist festzustellen, dass sich hier die Verteilung im Herren- und Damenbereich geändert hat. Im Dienstleistungsbereich ist ein Wachstum beim Schnitt im Vergleich zum Vorjahr zu erkennen. 2017 ist ein leichter Rückgang der Föhnfrisuren, des Farbanteils und der Pflege erkennbar und somit keine weitere positive Entwicklung zu verzeichnen.

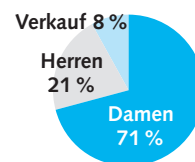
Umsatzverteilung 2016/17 in Prozent für Damen, Herren und Verkauf

Aktuell sind die Barbershops sehr im Trend, was aus unser Sicht einen Umsatzrückgang im Herrenbereich von 2016 zu 2017 bewirkt hat.

Umsatzverteilung 2016



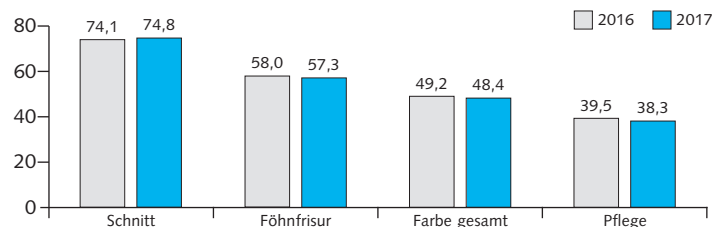
Umsatzverteilung 2017



Dienstleistungsanteile in Prozent für Damen 2016/17

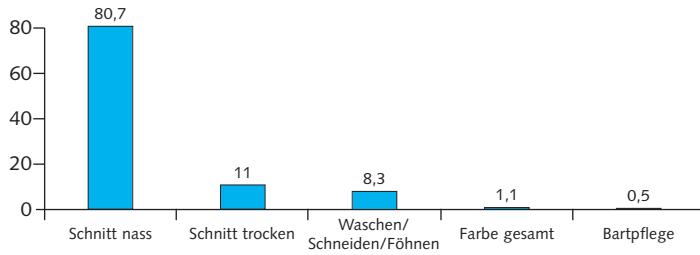
Viele Salons können durch geeignete Maßnahmen wie Mitarbeiterschulungen, gezieltere Kundenberatungen und Werbeaktionen ihr Farbe- und Pflegepotential verstärken.

Dienstleistungen Damen



Dienstleistungsanteile in Prozent für Herren 2017

Dienstleistungen Herren



Sich schnell an veränderte Umstände anpassen zu können, ist der entscheidende Erfolgsfaktor. Mit klarem Blick weiter an einer positiven Entwicklung zu arbeiten, ist deshalb eine wichtige Aufgabe. Dafür ist die Beobachtung des Marktes außerordentlich wichtig und darum ist EVA für erfolgreiche Friseure unverzichtbar.