



Serie

TEIL 1: STUNDENLOHN

ZAHLEN BITTE

Unsere Serie „Zahlen bitte“ soll helfen, Beauty-Professionals wirtschaftlich weiterzubringen.

Wir reden über Umsatz, Kosten und den wahren Wert Ihrer Arbeit, damit Sie Ihre Dienstleistung wirtschaftlich tragfähig anbieten. Wir rechnen, vergleichen und wachsen gemeinsam – für mehr finanzielle Klarheit in Ihrem Institut.

Das Geld in der Kasse und auf Ihrem Bankkonto gehört Ihnen noch nicht. Ihre Steuerberaterin oder Ihr Steuerberater kann Ihnen nur rückwirkend Auskunft geben. Was wäre, wenn Sie schon im Voraus erkennen, ob Sie Geld verdienen oder, trotz der vielen Arbeit, auf keinen grünen Zweig kommen können?

STUNDENLOHN ERMITTELN

In diesem ersten Kapitel dieser Reise durch die Betriebswirtschaft werden wir als Grundlage aller weiterer Kalkulationen vorausschauend Ihren Stundenlohn ermitteln, den Sie benötigen, um ein finanziell sorgenfreies Leben führen zu können.

Die Mustertabelle (Tabelle 1) geht davon aus, dass Sie alleinstehend sind. Sie stellt so die steuerlich ungünstigste Seite dar.¹ Wichtig für Ihre spätere Kalkulation ist es, dass Sie Ihren privaten finanziellen Bedarf so ermitteln, als ob Sie allein ohne Partnerin oder Partner zurechtkommen. Aus diesem Grund setzen Sie als überwiegend selbstständige Unternehmerin oder selbstständiger Unternehmer für Ihre gesetzliche Krankenversicherung mindestens 600 Euro pro Monat ein. Nachdem Sie nun alle Posten erfasst haben, erhalten Sie eine Nettoanzeige Ihrer privaten Kosten. Ganz wichtig: Richten Sie unbedingt Ihre Aufmerksamkeit auch auf die Einkommensteuerlasten, die Sie im Blick haben müssen. In unserem Bei-

spiel (Tabelle 1) bedeutet dies, dass Sie nur dann 3.050 Euro im Monat netto zur Verfügung haben werden, wenn Sie 758,36 Euro Einkommensteuer² (ESt) pro Monat (in Deutschland) an die Seite legen und das Geld als nicht mehr verfügbar betrachten sollten!

Dieser „notwendige Unternehmerlohn mtl.“ – also Nettofinanzbedarf zuzüglich ESt – wird durch die üblichen Arbeitsstunden pro Monat – al-

so 140 Stunden (dazu später mehr) – dividiert. In unserem Beispiel müssen Sie 27,20 Euro pro Stunde verdienen, um Ihr Gehalt herauszubekommen. Rechnen Sie im letzten Schritt dann noch die MwSt. hinzu, die Sie erst bei den Kunden kassieren und dann wieder ans Finanzamt abführen müssen, bedeutet dies, dass Sie mindestens 32,37 Euro pro Stunde in Rechnung stellen müssen, damit Ihr Lohn stimmt.

Tabelle 1: Wie hoch sollte Ihr Lohn sein?

Private Miete (inkl. NK)	800,00 €
Versicherungen (KV, RV, Haftpflicht)	600,00 €
Lebensmittel	400,00 €
KFZ	250,00 €
Anschaffungen (Möbel)	100,00 €
Bücher/Kultur	50,00 €
Telefon/Internet/GEZ	100,00 €
Spaß (Urlaub, Rücklage)	100,00 €
Kleidung, Friseur, Kosmetik	250,00 €
Sparen (Rücklagen)	100,00 €
Kreditverpflichtungen	100,00 €
Kind(er)	200,00 €
Haustiere	... €
...	... €
...	... €
Netto private Kosten	3.050,00 €
Einkommensteuer	Steuersatz 19,913 % 758,36 €
notwendiger Unternehmerlohn mtl.	3.808,36 €
notwendiger Std.-Lohn bei mtl. Std.-Zahl	140 27,20 €
Brutto-Stundenlohn, inkl. MwSt.	19 % 32,37 €



SO GEHT ES WEITER !

Diese Teile erscheinen in den nächsten Ausgaben der BEAUTY FORUM:

- Fixkosten
- Preislisten
- Preisgestaltung
- Deckungsbeitragsrechnungen
- Kalkulation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Marketingideen

Die Arbeitszeit, die Sie „verkaufen“ können, wird „produktive Zeit“ genannt. Ein Produktivanteil von 100 Prozent ist unrealistisch. Wenn Sie gut organisiert sind, so können Sie auf 75–80 Prozent produktive Zeit kommen. In der Kalkulation von Behandlungspreisen in der Kabine wird Ihr Arbeitseinsatz als produktive Zeit, so wie Tabelle 1 ermittelt, berechnet. Übrigens: Auch die Zeit der Vor- und Nachbereitung eines Termins gehört zu den produktiven Zeiten und wird ebenfalls berechnet. Später mehr.

ARBEITSZEIT ERRECHNEN

Tabelle 2 zeigt, dass bei einer Fünf-Tage-Woche und nach Abzug von Urlaubs-, Krankheits- und Feiertagen lediglich 210 Arbeitstage im Jahr übrig bleiben, an denen Sie Geld erwirtschaften können. Die 50 Arbeitstage, die für Urlaub, krankheitsbedingten Ausfall und Feiertage „draufgehen“ bedeuten, dass Sie etwas mehr als zwei Monate im Jahr komplett zum Geldverdienen ausfallen. Wenn Sie in der Tabelle 17,5 Arbeitstage im Monatsschnitt ablesen – statt der durchschnittlichen 21 Tage –, dann nur aus rein arithmetischen Gründen. Denn die verbliebenen 210 Arbeitstage pro Jahr durch 12 Monate geteilt ergeben diese 17,5 Tage produktiven Maximums.

Ganz wichtig sind die zur Verfügung stehenden Arbeitsstunden pro Jahr. Diese Gesamtzahl (in unserem Beispiel von 1.680 Stunden) ist entschei-

Tabelle 2: Netto-Arbeitstage

Tage im Jahr		365	Tage
Behandlungstage pro Woche	5		Tage
./. Wochenendtage	abzüglich	105	Tage
./. Feiertage	abzüglich	13	Tage
./. Urlaubstage	abzüglich	30	Tage
./. Krankheitstage	abzüglich	7	Tage
effektive Arbeitstage		210	Tage p. a.
effektive Arbeitstage pro Monat		17,50	Tage mtl.
Arbeitsstunden pro Tag		8	Stunden
effektive Arbeitszeit p. a.		1.680	Stunden
effektive Arbeitszeit mtl.		140,0	Stunden
Anzahl Mitarbeiter produktiv (inkl. Chefin)		1	Mitarbeiter
effektive Arbeitszeit mtl. gesamt		140,0	Stunden

dend. Wenn Sie an 21 Tagen im Monat acht Stunden arbeiten, dann ergeben sich 168 Stunden pro Monat.

Warum rechnen wir nun mit 140 Stunden? Das gleicht Schwankungen besser aus und schafft einen besseren Überblick aufs Jahr gesehen, um so im Anschluss sauberer kalkulieren zu können. Der positive Nebeneffekt der 140-Stunden-Rechenweise ist auch der, dass Sie stille Zeitreserven von theoretisch 20 Prozent im Monat vorhalten. Wir nehmen nun das Zielgehalt und teilen dies durch die zur Verfügung stehende Zeit in Stunden, so ergibt sich ein erforderlicher Stundensatz zuzüglich 19 Prozent MwSt., den Sie nicht nur zu erwirtschaften haben, sondern dieser Betrag bildet eine wesentliche Grundlage für die

Kalkulationen Ihrer Behandlungsangebote. Mit diesem Lohn sind die anderen Kosten wie Miete, Fix- und Materialkosten, Geräte und Einrichtung noch nicht berücksichtigt. Genau um solche Fragen zu beantworten, wurde die Betriebswirtschaft erfunden!

Hinweis

¹ Diese Aussagen zur Besteuerung sind Werte, die aus einer vereinfachten Betrachtung hergeleitet wurden. Diese Auskunft ist weder verbindlich noch ersetzt Sie eine Steuerberatung durch den Steuerberater oder Ihr zuständiges Finanzamt!



Paul Reinhold Linn

Der Autor ist selbstständiger Trainer für Kommunikation, Verkaufspsychologie und -praxis sowie Motivation. Zudem ist er Buchautor und leitet einen Verlag.