

## Die Arbeit als Kosmetikerin: Selbstständig, freiberuflich oder als Franchise-Nehmerin?

*Dies ist ein Expertentipp der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“. Darin behandelt werden immer Themen, die bei einer möglichen Prüfung zum Fachwirt/zur Fachwirtin für Kosmetik (HWK/IHK) oder zum/zur Kosmetikmeister/-in (HWK) abgefragt werden könnten. Diese Expertentipps sind somit ein weiterer Service für unsere Absolventen über ihre Weiterbildung bei uns hinaus, um sie optimal auf ein möglicherweise zusätzlich angestrebtes Zertifikat einer HWK/IHK und die damit verbundene Prüfung vorzubereiten.*

Zwischen Selbstständigkeit und Freiberuflichkeit besteht ein Unterschied. Herkömmlich versteht man im Bereich Kosmetik unter Selbstständigkeit die Eröffnung oder Übernahme eines Geschäftes. In diesem Geschäft arbeitet man sozusagen selbstständig und ist sein eigener Chef. Entscheidungen, leider manchmal auch Fehlentscheidungen, trifft man somit selbstständig und eigenverantwortlich.

Zur freiberuflichen Arbeit benötigt man kein eigenes Geschäft, man arbeitet auf eigene Rechnung in anderen kosmetischen Einrichtungen, wie z.B. in Hotels. Entscheidungen wie z.B. Terminabsprachen trifft man ebenfalls selbst, unterliegt aber dabei oft Sachzwängen. Somit besteht zwischen Freiberuflichkeit und Selbstständigkeit ein großer Unterschied.

### Selbstständigkeit als Kosmetikerin

Tätigkeit im Angestelltenverhältnis, als selbständige Unternehmerin oder als Freiberuflerin – alle drei Varianten beinhalten Vor- und Nachteile – und darüber sollten Sie sich ausgiebig informieren. Als Teilnehmer unserer [Weiterbildung Kosmetik-Fachwirt/-in](#) haben Sie in Ihren Lehrbriefen sowie durch den Expertentipp „Erfolgreiche Institutsgründung“ bereits ausführliche Informationen zu diesem Thema erhalten. An dieser Stelle kurz zur Wiederholung: Am Anfang stehen immer die Fragen: Neugründung, Geschäftsübernahme, Freiberuflichkeit oder doch lieber Franchise – was bietet sich an bzw. was ist für mich sinnvoll? Im Falle von Selbstständigkeit ist der nächste wichtige Punkt die zu wählende Unternehmensform. Ist ein Einzelunternehmen, eine GmbH oder eine GbR sinnvoll? Im Bereich Kosmetik handelt es sich meistens, zumal bei kleineren Geschäften, um ein Einzelunternehmen.

- Bei Einzelunternehmen haftet der Unternehmer / die Unternehmerin mit ihrem gesamten Vermögen.
- GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) zählt zu den Kapitalgesellschaften. Sie bietet sich als Rechtsform an, wenn Sie allein oder im Team ein Unternehmen gründen und die Haftung begrenzen wollen. Bei einer GmbH haften die Gesellschafter nur in begrenztem Umfang. Der Haftungsbetrag beträgt max. 25.000 EUR. Es ist aber unbedingt auf den Eintrag ins Handelsregister zu achten!
- Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts haften die Gesellschafter gemeinsam vollumfänglich mit ihrem Privatvermögen. Es gibt Haftungsbeschränkung. D.h., ein

Gesellschafter kann Schaden anrichten und alle anderen müssen mit dafür aufkommen. Häufig müssen die Gesellschafter den Schaden aus eigener Tasche kompensieren, weil das Gesellschaftsvermögen in einer GbR beschränkt ist.

### **Die Gründung eines Kosmetikstudios**

Auf dem Weg zur Gründung des eigenen Kosmetikstudios müssen Sie viele Schritte durchdenken und letzten Endes auch selbst gehen müssen. In den Expertentipps zu den Themen Institutsgründung, Portfolio und Businessplan finden Sie dazu wichtige Hinweise. Hier noch einmal in Stichworten wie Ihre Vorgehensweise sein könnte:

- Formulieren der Geschäftsidee
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Ausarbeiten eines detaillierten Konzeptes
- Abklärung der Finanzierung
- Absicherung
- Kontrollierte Umsetzung in Form von Meilensteinen

Nehmen Sie auf jeden Fall professionelle Hilfe in Anspruch, damit aus Ihrer Idee auch ein tragfähiges Konzept wird. Die IHK und die HWK sind ein guter Ansprechpartner und informieren Sie über Förderungsmöglichkeiten wie z.B. das Existenzgründungsdarlehen. Folgende Dinge sollten Sie dabei überlegen:

- Auswahl eines Firmennamens
- Zielgruppenfestlegung
- Standortwahl
- Institutsausstattung
- Lieferanten und Behandlungsangebote
- Kalkulation der Behandlungspreise
- Werbekonzept, Marketingstrategie
- Personalplanung

Der Finanzierungsbedarf für eine Neugründung ist sehr unterschiedlich. In Abhängigkeit von Konzept, Räumlichkeiten, Ausstattung, Unternehmensform, Personalbedarf usw. können folgende Finanzierungsmöglichkeiten in Frage kommen:

- Darlehen
- Kontokorrentkredit
- Kredit
- Förderkredite

Bleibt die Absicherung und die kontrollierte Umsetzung und letztlich das Controlling überhaupt, zu bedenken. Absichern können Sie z.B. Kredite mit einer Lebensversicherung, mit sonstigem Vermögen wie Immobilien oder anderen Wertgegenständen. Die Umsetzung Ihres Konzeptes sollte von Ihnen engmaschig kontrolliert werden. Gliedern Sie also Ihr Konzept in Etappen mit genauer Terminierung. Kontrollieren Sie sowohl während der Unternehmensgründung als auch nach der Gründungsphase die erreichten Ziele.

### **Die Übernahme eines bestehenden Kosmetikstudios**

Eine Geschäftsübernahme kann ein verlockender Gedanke sein. Ein komplett eingerichtetes Geschäft inkl. Warenbestand (Depot) und eingeführter Kundschaft können vorteilhaft sein. Sie sollten aber vorher von einem unabhängigen Unternehmens- oder Steuerberater prüfen lassen, aus welchen Gründen das Geschäft verkauft werden soll. Denn neben familiären Gründen kommt oft auch mangelnde Rentabilität als Grund in Frage. Bei der Frage ob der

Kaufpreis angemessen ist, müssen Substanzwert Ertragswert betrachtet werden. Der Substanzwert besteht aus dem Anlagevermögen, basierend auf Ausstattung und Einbauten sowie dem Umlaufvermögen, basierend auf Depotwaren, Kassenbestand. Beim Ertragswert betrachtet man den Gewinn und die Rendite. Der Ertragswert ist meist etwas schwierig zu ermitteln, da dieser Wert in die Zukunft reicht. Es sich dabei um den Betrag handelt, der voraussichtlich innerhalb der nächsten 3 Jahre erwirtschaftet wird.

Beispiel für eine Kaufpreisberechnung:

• Substanzwert	50.000,00 EUR
• Ertragswert (hier mit einem jährlichen Reinertrag beziffert)	60.000,00 EUR
• Abzgl. Unternehmerlohn	36.000,00 EUR
• Abzgl. Kapitalverzinsung (5% vom Substanzwert)	2.500,00 EUR
• Abzgl. Risikoprämie (5% vom Substanzwert)	2.500,00 EUR
• Restliche Rendite	19.000,00 EUR

Bei unserem Beispiel ergäbe sich also ein Kaufpreis von 107.000 EURO. Basis für diese Berechnung ist die 3-Jahresrendite von 19.000,00 EUR pro Jahr – ergibt 57.000,00 EUR plus Substanzwert 107.000,00 EUR.

### **Franchising in der Kosmetikbranche**

Aus dem Englischen kommend bedeutet das Verb *franchise* in etwa Vorrecht, Freiheit. Als Vertriebssystem stammt es aus den USA und es werden sowohl Waren, Technologien als auch Dienstleistungen darüber vermarktet. Es gibt einen Franchisegeber und einen Franchisenehmer. Zwischen beiden besteht ein Vertrag, in dem das Entgelt definiert ist, welches der Franchisenehmer für das Konzept und das Know how zu bezahlen hat. Darunter fallen z.B. Firmennamen, Schutz- und Urheberrechte. Der Mutterkonzern unterstützt den Franchisenehmer in der Gründungsphase mit Schulungen usw. Der Franchisenehmer profitiert vom gesamten Marketingkonzept des Gebers, er kann z.B. auf bestehende Strukturen zurückgreifen.

Doch kein Vorteil ohne Nachteil: Denn dieses Konzept engt den Franchisenehmer ggf. auch etwas ein. Konzeptabweichungen, veränderte Werbeauftritte oder eigenständige Werbung sind i.d.R. nicht gestattet. Das konzeptorientierte Verhalten unterliegt Kontrollen.

Verpflichtungen, die der Franchisenehmer eingeht:

- Relativ hoher Kapitaleinsatz (der Kapitaleinsatz kann höher, aber auch niedriger sein als die Finanzierung einer Geschäftsneugründung oder einer Geschäftsübernahme).
- Laufende monatliche Beträge oder umsatzabhängige Gebühren

Eine Aufgabe für Sie: Überprüfen Sie doch einfach mal ob Firmen wie z.B. Douglas oder Rituals Franchiseunternehmen sind. Viel Spaß beim Recherchieren.

### **Die Freiberuflichkeit als Kosmetikerin**

Bei strahlendem Sonnenschein an den See oder in die Eisdielen – arbeiten am Abend. Das sind Beispiele für eindeutige Vorteile von Selbständigen bzw. Freiberuflern. Das Karrierenetzwerk Xing hat festgestellt, dass jeder zweite Angestellte in Deutschland sich vorstellen kann, freiberuflich zu arbeiten. Allein Projektbörsen wie hallofreelancer.de und freelance.de haben 450 000 bzw. 140 000 Freelancer registriert. Dabei ist die Projektbörse hallofreelancer.de gerade mal ein Jahr online. Es gibt eigentlich keinen einfacheren Weg sich selbständig zu machen als den des „Freiberuflers“. Und die gute Nachricht gleich zuerst: Auch Freiberufler können gute Führungspersönlichkeiten sein. Verschiedene

Auftraggeber bieten zwar mehr Abwechslung, sind aber eben gleichzeitig auch eine größere Herausforderung.

Diese Möglichkeit bietet sich auch im Bereich Kosmetik und Wellness oftmals an. Der Unterschied zur Selbständigkeit besteht beispielsweise darin, dass Sie als Kosmetikerin kein eigenes Studio mit der entsprechenden Ausrüstung benötigen sondern dass Sie auf Honorarbasis entsprechende Dienstleistungen in Hotels, Kosmetikstudios, Friseursalons usw. anbieten. Für das Versteuern und die sonstigen Sozialleistungen sind Sie (wie Selbständige auch) selbst zuständig. Aber Achtung! Die große Freiheit, Privates und Beruf miteinander verbinden zu können, birgt auch Risiken.

### **Darauf sollten Sie als freiberufliche Kosmetikerin achten**

Eine der größten Herausforderungen besteht u.a. darin, sich nicht ablenken zu lassen. Bei Schreibtischarbeiten ist diese Gefahr besonders groß. Es fehlt der soziale Druck und es empfiehlt sich auf jeden Fall eine Testphase. Was ist gemeint? Probieren Sie im Urlaub, ob Sie in der Lage sind, einen Tag gut zu strukturieren und diese Struktur einzuhalten.

- Zeitmanagement mit festen Arbeitszeiten: Überlassen Sie nichts dem Zufall, fertigen Sie Wochen- und Monatspläne, bei denen Sie auch potenzielle Urlaubszeiten berücksichtigen, an. Als freiberufliche Kosmetikerin werden Sie zwar ohnehin nicht arbeiten können wann Sie es möchten, sondern Sie stehen terminlicher Abhängigkeit mit dem Hotel / Kosmetikstudio usw. Planen Sie also Ihre Termine so, dass Sie diese auch einhalten können. Denn wenn ein Hotel / Kosmetikstudio die Zusammenarbeit mit Ihnen wegen Unzuverlässigkeit einmal beendet hat, sind Sie da einfach ausgedrückt „raus“. Und zwar für immer. Diesen Auftraggeber wären Sie dann los und von den schlechten Empfehlungswerten gar nicht zu reden. Auch sollten bedenken, dass selbst wenn Sie aktuell eine gute Auftragslage haben, so müssen Sie sich immer parallel darum kümmern, dass es weitergeht.
- Ihre Auftraggeber: Selbst wenn ein einziger Auftraggeber Sie mit Arbeit überhäufen kann, sie benötigen mehrere Auftraggeber. Als Freelancer sollten Sie nie auf nur einen Auftraggeber setzen. Dieser könnte Ihnen unverhofft wegbrechen. Außerdem müssen Sie sich gegen Scheinselbständigkeit schützen. Scheinselbständigkeit oder zumindest der Verdacht darauf würde bestehen, wenn Sie ausschließlich für nur ein Haus freiberuflich tätig sind. Viele Unternehmen lassen sich zwar ohnehin von ihren freien Mitarbeitern bestätigen, dass sie nicht der einzige Auftraggeber sind.
- Ihr professioneller Auftritt: Damit ist nicht nur Ihr äußeres Erscheinungsbild gemeint – das natürlich auch. Denn gerade in Ihrem Beruf ist ein gepflegtes Äußeres von Bedeutung. Vielleicht kennen Sie Auftraggeber durch frühere Zusammenarbeit, aber auch auf Internetplattformen suchen Unternehmen freie Mitarbeiter. Werben Sie bei Ihrem Profil mit Ihrem ganz besonderen und ganz bestimmten Knowhow. Erfahrungen zeigen, dass Freelancer mit speziellen Fähigkeiten eher angefragt werden als solche, bei denen das Portfolio voll von „Fähigkeiten“ ist. Als Freelancer sollten Sie in jedem Fall eine Website besitzen. Soziale Medien können helfen, bei Ihren Auftraggebern präsent zu bleiben. Beachten Sie dabei bitte, dass Ihre Homepage Ihre erste Visitenkarte ist.
- Akquise, und zwar bitte ständig: Als Freelancer ist es für Sie das Wichtigste in Erinnerung zu bleiben. Es gibt genügend gute Anlässe zur Kontaktpflege. Außer einem netten Gruß zu Weihnachten und Ostern sollten Sie Veranstaltungen wie Messen, Kongresse und Vernissagen besuchen. Vielleicht könnten Sie auch selbst eine kleine Vernissage organisieren und potenzielle Auftraggeber dazu einladen. Bei

all dem: Visitenkarten nicht vergessen. Auch Fortbildungen sind eine sehr gute Möglichkeit am Ball zu bleiben. Dies sogar aus mehreren Gründen. Grund 1, Sie lernen etwas dabei. Grund 2, Dozenten sind i. d. R. gut vernetzt und Grund 3, in einer möglichen Durststrecke können Sie frühere Dozenten anrufen und um einen Tipp bitten.

- Honorare, und zwar anständige: Natürlich unterliegen auch Honorare den Marktgesetzen. Dennoch müssen Sie bedenken, dass Sie Ihre soziale Absicherung zu 100 Prozent selbst tragen. Ebenso Kosten für Büro, Arbeitstechnik- und Materialien. Eine Faustregel zuerst: Selbst als Berufseinsteiger dürfen Sie nicht weniger als 30 EUR pro Stunde verlangen. Generell sollte ein Honorar/Stundensatz nie zu niedrig angesetzt werden. Anstatt sich unter dem Wert zu verkaufen, sollten Sie lieber mal ein Jobangebot ablehnen. Natürlich kann man auch ein zu niedriges Honorarangebot einmal als „Türöffner“ und als „Werbeeffekt“ akzeptieren. Aber bitte prüfen Sie dann vorher genau, ob der Auftraggeber Sie möglicherweise auch weiterempfiehlt, ob er über genügend Kontakte verfügt und gute Beziehungen hat. Prüfen Sie auch, ob diese Kontakte zu Ihrer Zielgruppe passen. Machen Sie bei diesem „Sonderangebot“ dem Auftraggeber klar, dass der niedrige Preis eine Sonderkondition ist und er bitte darüber Stillschweigen bewahren sollte. Denn, wenn andere davon erfahren, könnte das Ihren eigenen Marktwert bzw. Marktpreis negativ beeinflussen.
- Ihre Buchführung: Ordentlich und korrekt, so sollte Ihre Buchführung sein. Ansonsten ganz einfach: In der Regel genügt eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung. Das heißt Einnahmen minus Ausgaben. Diese Arbeiten erledigt jedes Buchhaltungsbüro gern für Sie. Sie können es aber auch selbst machen. Entsprechende Formulare stellt Ihr Finanzamt unter: [www.elster.de](http://www.elster.de) zur Verfügung. Bei der Steuererklärung – falls Sie diese selbst machen möchten - lohnt es sich in jedem Fall Beratung von Experten einzuholen. Viele Berufsverbände bieten dazu Hilfe an. Sie können Zeit und sicher auch Nerven sparen, wenn Sie die Struktur Ihrer eigenen Belegsammlung der in den Formularen geforderten Anlagen-Systematik anpassen.
- Rechnungen, aber bitte korrekt: Die erste Rechnung zu schreiben ist ein schöner Moment. Im Internet finden Sie kostenlose Muster dafür. Rechnungen sollten durchnummeriert sein. Sie möchten nicht, dass Ihr Auftraggeber aus der Rechnungsnummer Rückschlüsse auf Ihre übrigen Auftraggeber ziehen kann? Kein Problem. Sie können bei der Nummerierung bei einer beliebigen Zahl beginnen, wichtig ist dass die Reihenfolge stimmt.
- Der Arbeitsplatz: In der Kosmetikbranche werden Sie als Freelancer in anderen Studios und Geschäften tätig sein. Und ja, für die Büroarbeit genügt das Laptop und der Küchentisch. Aber hier gibt es zu bedenken, dass eine nette Umgebung – und sei es auch nur ein kleines Büroekchen – das Arbeiten angenehmer macht. Auch lauern beim Arbeiten zu Hause wieder viele potenzielle Ablenkungen. Alternativen könnten Bürogemeinschaften oder Coworking-Spaces sein. Auf Plattformen wie z.B. [www.match-office.de](http://www.match-office.de), [www.spacebase.com](http://www.spacebase.com), [www.dockboerse.com](http://www.dockboerse.com) oder [www.sharednc.com](http://www.sharednc.com) finden Sie vielfältige Angebote (10er-Karten, Schreibtische mit oder ohne Telefondienst stunden- oder tageweise mieten, das Ganze mit oder ohne Kinderbetreuung usw.).

Die Vorteile dieser Angebote bestehen u.a. darin, dass man diese Möglichkeiten sicher diszipliniert nutzt, denn sie kosten Geld. Außerdem trifft man andere Menschen, kann sich austauschen und soziale Kontakte pflegen.

- Hilfe, ich habe keine Kollegen! Das stimmt in gewisser Weise natürlich. Sie kommen in ein Institut, verrichten die angefragte Dienstleistung und gehen wieder. Meist sind da in einem bestehenden Team tätig. Ihre „Mitreiter“ sind also keine Kollegen, sondern gehören meist zum Auftraggeber. Wenn Sie sich also über diese Kontakte hinaus austauschen möchten, so bieten sich Freelancer-Treffen an. Kontakte finden können Sie auf Freelancer-Plattformen knüpfen, Sie z.B. unter: [www.meetup.de](http://www.meetup.de) Sie finden nichts Geeignetes in Ihrer Nähe? Bauen Sie doch ein eigenes Netzwerk auf. In geeigneten Zeitabständen ein gemeinsames Frühstück, ein Brunch oder einen Stammtisch. Ergänzt mit kurzen interessanten Fachvorträgen wird aus einer anfangs kleinen Runde sicher schnell ein großes Netzwerk. Sie kompliziert und aufwendig aus? Ist es eigentlich nicht. Vielleicht beginnen Sie zu zweit und lassen sich helfen. Z.B. könnte Ihre zuständige IHK in Ihrem Newsletter über Ihr neues Netzwerk berichten, lokale Unternehmen könnten ihren Raum zur Verfügung stellen.

Ich bin mir sicher, Sie werden von diesem Expertentipp profitieren – egal, ob als selbstständige, angestellte oder angehende Kosmetikerin.

*Für den Fall, dass Sie später vielleicht zusätzlich zu unseren Abschlüssen vielleicht noch den Abschluss einer HWK/IHK erwerben möchten, sollten Sie sich diesen Expertentipp abspeichern. Dieser Inhalt könnte bei einer Prüfung der HWK/IHK abgefragt werden.*

*Wichtige Informationen und praktische Tipps rund um dieses Thema haben Sie bereits in den verschiedenen Lehrbriefen Ihrer Weiterbildung und durch unsere Expertentipps erhalten. Bitte lesen Sie auch dort noch einmal nach. Relevante hierfür sind die Expertentipps zu den Themen:*

- *Institutsgründung*
- *Businessplan*
- *Finanzierung*
- *Portfolio*
- *Kalkulation*

*Alle Expertentipps der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“ finden Sie jederzeit unter: <https://elite-fernakademie.de/pruefungswissen>*

Herzliche Grüße

Waltraud Böhme

**Unsere Angebote finden Sie unter**  
<https://elite-fernakademie.de>

**Und so erreichen Sie uns**

Telefon 08165 62441

Fax 08165 970 018

[w.boehme@elite-fernakademie.de](mailto:w.boehme@elite-fernakademie.de)

[www.elite-fernakademie.de](http://www.elite-fernakademie.de)