

Die richtige Kalkulation für das eigene Kosmetikstudio

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.

Die richtige Kalkulation entscheidet letztlich über die Rentabilität Ihres Unternehmens. Es ist wichtig im Bereich Dienstleistungen durch ein gutes PreisLeistungsverhältnis viele Kunden zu haben. Es ist aber genauso wichtig rentabel zu arbeiten. Man unterscheidet zwischen Kalkulation für Dienstleistungen und Kalkulation von Waren. Basis sind in beiden Fällen die Gesetzmäßigkeiten Angebot und Nachfrage, Produktlebenszyklus und Preisbildung. Während bei der Warenkalkulation die Kostenfaktoren weitestgehend feststehen berücksichtigt man der Dienstleistungskalkulation verschiedene Faktoren die sich nach dem Verbrauch richten. In diesem Expertentipp geht es primär um die Kalkulation von Dienstleistungen.

Im Lehrbrief Unternehmensführung haben Sie erfahren, mit welchen Kosten zu rechnen ist, wenn man die Eröffnung eines Kosmetikinstitutes plant. Kurz zur Wiederholung: Eine ganz konkrete Summe kann man hier nicht nennen, denn die Investitionssumme ist natürlich abhängig davon, welche Art Kosmetikbetrieb geplant ist. Experten sprechen von Beträgen zwischen mindestens 25.000 EUR bis 100.000 EUR und mehr.

Durch unsere Lehrmaterialien haben Sie auch bereits gelernt, dass zu Beginn aller Planungen der Business-Plan steht. Ebenfalls im Lehrbrief beschrieben sind die Begriffe „Variable Kosten“, „Fixkosten“, „Minutenpreis“ und „Behandlungspreis“. Man könnte als meinen, es handelt sich bei diesem Expertentipp ggf. um Wiederholung des Wissens aus den Lehrbriefen des Fernstudiums Kosmetik-Manager/-in EFA. Das stimmt natürlich nur zur Hälfte. Denn ich möchte an dieser Stelle doch noch etwas mehr in Tiefe gehen und vielleicht so auch die Thematik noch verständlicher machen. An unseren Präsenzunterrichtstagen stelle ich immer wieder fest, dass seitens der Fernstudenten bei dieser Thematik Unklarheit herrscht und Begriffe durcheinander gebracht werden. Schauen wir uns also diese Begriffe noch einmal genauer an.

Wenn also das Investitionsvolumen auch nicht in einer konkreten Zahl definiert werden kann, so ist aber genau zu benennen bzw. zu errechnen wie hoch Ihr erforderlicher Minutenpreis und Ihr daraus resultierende Behandlungspreis für Kosmetikbehandlungen sein muss. Im Behandlungspreis werden sowohl Fixkosten als auch variable Kosten berücksichtigt. Klären wir also die Begriffe „Kalkulatorische Kosten“, „Fixkosten“ und „Variable Kosten“ um dann über den Minutenpreis zum Behandlungspreis zu kommen.

Kalkulatorische Kosten und Abschreibungen

Diese Kosten entstehen nicht real, fließen aber dennoch in Preiskalkulation mit ein. Was ist gemeint? Ein Beispiel zeigt es: Sie möchten zur Geschäftsgründung keinen Kredit aufnehmen und verwenden deshalb 25.000 EUR Ihres Privatvermögens für die erforderlichen Anschaffungen. Dadurch erhalten Sie auf diesen Betrag keine Zinsen. Diesen Verlust gleichen Sie als kalkulatorische Zinsen durch Einbeziehung in Ihre Preiskalkulation aus. Die Wertminderung von Geräten findet in der kalkulatorischen Abschreibung Berücksichtigung. Diese Wertminderung ist abhängig von der voraussichtlichen Nutzungsdauer des Gerätes. Bei einer Nutzung von voraussichtlich acht Jahren erfolgt für acht Jahre ein gleich hoher Abschreibungsbetrag. Diese Abschreibung erfolgt für alle Geräte und Anschaffungen im Wert von über 400 EUR netto. Anschaffungen die unter dem Betrag von 400 EUR liegen können im Jahr der Anschaffung komplett als Kosten abgeschrieben werden.

Fixkosten im Kosmetikstudio

Fixkosten sind Kosten, die unabhängig davon ob etwas verkauft oder ein Kunde behandelt wird anfallen. Miete, Strom, Telefon, Versicherungen, Personalkosten etc. gehören beispielsweise zu den fixen Kosten. Diese Kosten müssen erwirtschaftet werden und fließen deshalb in die Kalkulation ein.

Ein Beispiel: Angenommen, Sie haben als Fixkosten den Betrag von 10.000 EUR pro Monat ermittelt. Sie haben dabei Kosten wie Miete, Versicherungen, Werbung, Telefon, Strom etc. und auch Ihren eigenen Lohn sowie Steuern berücksichtigt.

Der Monat hat i.d.R. 20 Arbeitstage. Sie müssen also bei diesem Beispiel pro Tag 500 EUR durch Ihre Behandlungen erwirtschaften um Ihre Fixkosten zu decken. Bei einem 8-stündigen Arbeitstag ergibt das pro Stunde den Betrag von 62,50 EUR. Diesen Betrag müssen Sie bei unserem Beispiel pro Stunde erwirtschaften um Ihre Fixkosten zu decken. Das wiederum bedeutet, dass Sie pro Minuten 1,04 EUR erwirtschaften müssen. Das ist Ihr Minutenpreis – in dem sie bisher aber nur die Fixkosten bedacht haben.

Variable Kosten im Kosmetikstudio

Variable Kosten fallen im Zusammenhang mit dem Erbringen der Dienstleistung an. Beispiele hierfür sind Kabinettware (Produkte mit denen behandelt wird) oder Verbrauchsware wie Wattepad, Kleenex usw. Auch diese Kosten müssen in die Kalkulation einfließen.

Diese variablen Kosten sind im Bereich Kosmetik aufgrund völlig unterschiedlicher Präparate- und Gerätepreise sehr unterschiedlich, wie der Name schon sagt, variabel. Um diese Kosten zu ermitteln sollten Sie feststellen wie viele Behandlungen Sie z. B. aus der von Ihnen verwendeten Kabinettware möglich sind und was Sie außer Produkten noch zur Behandlung benötigen.

Ein Beispiel: Aus einer 250 ml Maskenpackung die 25 EUR kostet, können Sie 20 Behandlungen machen. So wäre der Maskenpreis pro Behandlung 1,25 EUR. Auf diese Art können Sie alle Einzelpreise bzw. die Kosten für den Materialeinsatz von den benötigten Produkten ermitteln und indem Sie diese Positionen dann addieren erhalten die variablen Kosten pro Behandlung. Vergessen Sie dabei aber auch nicht die Verbrauchsware wie z. B. Wattepad etc.

Erfahrungen haben gezeigt, dass man bei Verwendung von mittel-bis hochpreisiger Kosmetika auf einen Betrag von ca. 15 EUR pro Behandlung kommt.

Der richtige Behandlungspreis im Kosmetikstudio

Im Behandlungspreis finden sowohl die Fixkosten als auch die variablen Kosten Niederschlag. Diesen Behandlungspreis zu ermitteln gibt es verschiedene Vorgehensweisen.

Zurück zu unserem Beispiel: Minutenpreis auf Basis der Fixkosten 1,04 EUR, Dauer der Behandlung 90 Minuten, ergibt 93,60 EUR. Hinzu kommen die variablen Kosten von 15 EUR für diese Behandlung. Das ergibt einen Behandlungspreis von 108.60 EUR. Auf dieser Basis würden nun alle angebotenen Dienstleistungen individuell berechnet werden.

Sind die Fixkosten bei diesem Preisbeispiel gedeckt? Wir machen die Probe. Pro Tag können Sie bei unserem Beispiel (90 Minuten Behandlungsdauer, 8 Stunden Arbeitszeit) ca. 5 Behandlungen durchführen, ergäbe eine Einnahme von 543,00 EUR pro Tag. Wiederum ausgehend von 20 Arbeitstagen ergäbe das eine monatliche Einnahme von 10.860 EUR.

Hurra, sowohl Ihr Fixkosten als auch Ihre variablen Kosten wären bei unserem Rechenbeispiel gedeckt. Doch Gewinn sollten Sie natürlich auch machen ...

Festzuhalten ist, dass mindestens kostendeckend (das wäre hier gegeben) bzw. gewinnorientiert gearbeitet werden muss. Andererseits muss aber auch der Markt (die Kunden) diese Preise annehmen (= Wettbewerbsfähigkeit). Das ist eine Gratwanderung. Und die „Stellschrauben“, an denen ggf. gedreht werden muss, um Behandlungspreise auch marktgerecht und wettbewerbsfähig zu gestalten, sind aufgeführt.

Alternativ könnte man bei den variablen Kosten zwei Durchschnittswerte (einen für hochpreisige Produkte und einen für preisgünstiger Produkte) verwenden. Dazu addiert den jeweiligen Minutenpreis, der wie sie sich erinnern sich aus den Fixkosten rekrutiert und bei unserem Beispiel bei 1,04 EUR liegt, ergibt Behandlungspreis. Ich empfehle allerdings die Variante der individuellen Berechnung, da die Produkt- und Gerätepreise einfach sehr unterschiedlich sind.

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.

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

www.elite-fernakademie.de