

Umsatzanalyse im Kosmetikstudio: Nur so können Sie als Kosmetikerin rentabel zu arbeiten

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.

Durch Ihre [Weiterbildung Kosmetik-Manager/-in](#) und auch durch die unseren Schülern und Absolventen zur Verfügung gestellten [Expertentipps](#) wie z.B. zur Kalkulationen im Kosmetikstudio oder zur Ermittlung von Dienstleistungs- und Warenkosten haben Sie bereits eine Menge darüber gelernt, wie Sie die Rentabilität Ihres Kosmetikstudios überprüfen können. Sie wissen, dass Sie nicht nur kostendeckend, sondern gewinnorientiert arbeiten müssen. Und die beste Nachricht gleich zu Beginn: Das ist problemlos möglich!

Weiterführende Leistungen in Sachen Buchhaltung und Jahresabschluss macht i.d.R. der Steuerberater, in Form einer Gewinn- und Verlustrechnung. Das Ergebnis zeigt Ihnen, ob der erzielte Ertrag in einem gesunden Verhältnis zum Aufwand steht. Denn nochmals: Rentabel ist ein Kosmetikstudio nur, wenn es auch wirklich Gewinne erwirtschaftet.

Mein persönlicher Tipp: Besprechen Sie Ihre Geschäftsergebnisse immer ausführlich mit Ihrem Steuerberater. Um ggf. notwendige Veränderungen, z.B. in der Preiskalkulation, rechtzeitig einleiten zu können, ist es sinnvoll solch eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) jährlich machen zu lassen. Dabei können sowohl die Eigenkapitalrentabilität als auch Gesamtkapitalrentabilität und Wirtschaftlichkeit berechnet werden. Das prozentuale Verhältnis zwischen eingesetztem Kapital und Gewinn wird dabei als Rentabilität bezeichnet.

Damit Sie die Informationen Ihrer Steuerkanzlei nachvollziehen können:

- Eigenkapitalrentabilität: $\text{Bereinigter Jahresgewinn} \times 100\% \text{ geteilt durch Summe Eigenkapital}$
- Gesamtrentabilität: $\text{Bereinigter Jahresgewinn plus Zinsen} \times 100\% \text{ geteilt durch Summe Gesamtkapital}$
- Wirtschaftlichkeit: $\text{Leistungen (Einnahmen)} \text{ geteilt durch die Kosten}$
- Jahresüberschuss: $\text{Überschuss des Ertrages über den Aufwand}$
- Ertrag: $\text{Gesamtergebnis abzüglich Aufwand}$
- Aufwand: $\text{Bewertet den Verbrauch von Sachgütern und Diensten}$
- Bereinigter Jahresgewinn: $\text{Jahresüberschuss plus außerordentlicher Aufwand minus außerordentlicher Ertrag}$

Weitere Begriffe und Ihre Bedeutung:

- Umsatz: Betrag, den das Unternehmen abzüglich aller Kosten im Rahmen eines gewissen Zeitraums durch Produktverkauf und Dienstleistungen umgesetzt hat.
- Reingewinn: Betrag, der vom Umsatz des Zeitraums übrig bleibt, wenn alle Kosten abgezogen sind. Es ist die positive Differenz zwischen Aufwendungen und Ertrag.
- Eigenkapital: Eigenständig erbrachtes Kapital
- Gesamtkapital: Wird auch Bilanzsumme genannt und beinhaltet auch Fremdkapital
- Leistungen: Erzielte Beträge aus Verkäufen und Behandlungen

Die Umsatzanalyse zeigt Ihnen, ob und wie Sie rentabel arbeiten

Die Konsequenz einer Umsatzanalyse ist es, Umsatzstärken und Umsatzschwächen herauszufinden und entsprechend zu reagieren. Im Bereich Verkauf sehen Sie welche Artikel Sie gut und welche Artikel Sie hingegen schlecht oder gar nicht verkauft haben. Desgleichen im Bereich Ihrer Behandlungen. Welche Behandlungen werden immer und regelmäßig gebucht, welche hingegen selten oder gar nicht. Schnell erkennen Sie so, wo Veränderungsbedarf besteht. Aus dem „Bauch heraus“ sind solche Überlegungen zu ungenau und letztlich nicht wirtschaftlich. Um effektiv arbeiten und reagieren zu können benötigen Sie klare Zahlen, eine klares und nachvollziehbares System, Organisation und einige Regeln.

Sie können diese Analysen manuell als Umsatzkontrolle auf der Grundlage des Kassensbuches oder mit einem elektronischen Kassensystem machen. Voraussetzung ist natürlich in beiden Fällen eine ordentliche Führung. So können Sie gut nachvollziehen welche Produkte bzw. Dienstleistungen Sie zu welchem Preis und in welcher Häufigkeit Sie verkauft haben.

Wie in den Expertentipps *Kalkulation bzw. Dienstleistungen und Kalkulation von Waren* ausgeführt, macht es keinen Sinn, sich bei der Preisfindung einfach nur am Mitbewerber zu orientieren. Aber zugegeben, um Wettbewerbsfähig zu sein, sollte man schon hin und wieder schauen, welche Dienstleistungen zu welchen Preisen das Kosmetikstudio um die anbietet. Denn wenn der Kunde oft auch Preisunterschiede (höhere Preise) zugunsten einer deutlich besseren Qualität akzeptiert, so ist es dennoch immer ratsam, preistechnisch „auf dem Teppich“ zu bleiben. Man muss seine Preise immer an die eigenen Kosten und Gewinnvorstellungen anpassen.

Last but not least: Wenn selbst bei striktester Kalkulation aber die eigenen Preise zu stark über denen der Mitbewerber liegen müssen, so sollte man sich sicher die Grundkonzeption des Unternehmens anschauen. Vielleicht zeigt sich, dass z.B. der Mietpreis für die Räumlichkeiten oder dass andere Kosten einfach zu hoch sind. Dann lohnt es sich, die Stellschraube an diesen Punkten anzusetzen. Ein Umzug kostet natürlich erst einmal Geld, kann aber längerfristig dennoch rentabel sein.

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