

Management by Bauchgefühl war gestern: Kennzahlensystem für Handwerksbetrieb

PT MAGAZIN [pt-magazin.de/de/wirtschaft/unternehmen/management-by-bauchgefuehl-war-gestern-kennzahlensystem_jl4slmus.html](https://www.pt-magazin.de/de/wirtschaft/unternehmen/management-by-bauchgefuehl-war-gestern-kennzahlensystem_jl4slmus.html)

22.08.2018

Unternehmen

Auch Handwerksbetriebe müssen unternehmerisch denken. Wer das zwischen Kreativität und Höhenflügen, vollen Auftragsbüchern und Laufkundschaft vergisst, kann nicht nachhaltig wirtschaften. Das gilt erst recht im Friseurgeschäft. Um eine optimale betriebswirtschaftliche Betriebsführung zu gestalten, ist die monatliche Auswertung von Umsätzen und Kosten das Herzstück des Erfolgs. Nun wurde eine spezielle Friseur-BWA entwickelt, die Friseurunternehmen dabei helfen soll, auf einen Blick zu sehen, wo wieviel Geld verdient wird.



Peter Gress

Sich mit der betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) und einem Kennzahlensystem als dessen Basis zu beschäftigen, ist für jeden Friseurbetrieb höchst relevant. Für die Zukunftssicherung Ihres Unternehmens bleibt keine Alternative. Sie müssen Geld verdienen, um die Existenz Ihrer Mitarbeiter und Ihre eigene zu sichern. Sie müssen regelmäßig die Preise erhöhen, um die jährliche Inflationsrate auszugleichen. Sie müssen Ihren Wareneinsatz dauerhaft kontrollieren, denn Ware kostet Geld und schmälert bei exzessivem Verbrauch den Gewinn. Wenn einmal gelernt, ist auch die Kalkulation recht einfach.



Und auch Wachstum ist ein entscheidender Faktor, denn wer nicht wächst, der stirbt. Wachstum im Friseurbetrieb ist nicht Ihr Feind, sondern bringt Nachhaltigkeit. In vielen Gesprächen und Diskussionen höre ich immer wieder, wie ungerecht unser Wirtschaftssystem ist. „Da will ich nicht mitmachen!“ „Geld ist nicht alles!“ „Mir reicht, was ich habe!“ „Immer mehr ist doch nicht möglich!“ An solchen und ähnlichen Aussagen wird mir klar: Viele Menschen haben noch nicht begriffen, dass sie ein System ablehnen, das sie gut ernährt. Ich finde auch keinen Gefallen daran, wenn in vielen Großunternehmen die Gewinnmaximierung mit allen Mitteln im Fokus steht – anstatt die Menschen, die Qualität und der Service.

Gute Kalkulation statt Selbstausschöpfung

Sie als Friseur haben nicht vergessen, warum sie da sind. Sie stehen jeden Tag im Salon und verschönern Menschen. Damit verdienen Sie Ihren Lebensunterhalt, manchmal jedoch mündet das in der Selbstausschöpfung. Ihre Zeit muss bezahlt werden – trotzdem trauen sich Friseurinnen oft nicht, ihre Preise an die Rahmenbedingungen und die Kostensituation anzupassen. Es braucht als eine genaue Kalkulation – inklusive sattem Deckungsbeitrag. Fünf Prozent über dem Vorjahr – so sieht eine gute Wachstumsrate aus. Das kann ein Friseur mit regelmäßiger Kostenübersicht, inflationsbedingter Preiserhöhung und verstärktem Dienstleistungs- und Produktverkauf gut erreichen. Auch die Einführung neuer Dienstleistungen hilft, sich aus der Preisvergleichbarkeit zu retten.

In jedem Friseursalon gibt es Kennzahlen, deren Verbesserung lange Zeit braucht. Und es gibt Kennzahlen, die Sie schnell umsetzen können. Beginnen Sie damit – denn sie bringen rasche Erfolge und sie können einfacher neue Kennzahlen andocken.

Tipp 1: Vorausbuchung

Diese Kennzahl bindet Kunden enger an den Salon. Sie erliegen den Verlockungen der Konkurrenz nicht mehr so schnell, weil sie gar nicht mehr über den Friseur nachdenken müssen, sie sind versorgt. Das Ergebnis sind durchgängigere Buchungen, stabilerer Umsatz, motivierte Mitarbeiter und eine wesentlich höhere Produktivität.

Tipp 2: Vorsteuergewinn

Der so genannte Ebit ergibt sich automatisch nach Abzug aller Kosten und Entnahmen vom Umsatz. Er kann durch die Beeinflussung aller anderen Kennzahlen erhöht werden. Wenn Sie Verluste schreiben oder einen zu geringen Gewinn aufweisen, dann führen Sie in den ersten Schritten die Kennzahlen Vorausbuchung, Dienstleistungsfaktor und Farbanteil, Verkauf sowie Salonverbrauch ein. Daran merken Sie die Verbesserung der Zahlen ganz direkt.

Tipp 3: Umsatz und Kosten

Alle weiteren Kennzahlen können sukzessive eingeführt werden, diese sind:

- Verkaufserlöse Shop und Service
- Rücklauf Neukunden und Stammkunden
- Neukunden pro Monat
- Löhne Produktion und Verwaltung
- Marketing und Werbung
- Aus- und Weiterbildung

Was können Sie mit einem Kennzahlensystem erreichen?

Sie müssen eine absolute Durchsichtigkeit der Unternehmenszahlen erreichen. Als Unternehmer ist es heute unmöglich, sich ohne den roten Faden eines betriebswirtschaftlichen Zahlensystems erfolgreich am Markt zu bewegen. Seine Zahlen nicht zu kennen ist wie ein Blindflug: man sieht nicht wohin die Reise geht, kann keine Ziele definieren und hat keine Vergleichswerte, mit denen man seine Mitarbeiter führen kann. Management by Bauchgefühl mag bequem sein, ist aber gefährlich. Seine Zahlen dagegen zu kennen bringt echte Wettbewerbsvorteile. Sie können sich wesentlich besser strategisch aufstellen – denn Sie wissen sehr genau, womit Sie Geld verdienen und wieviel Kapital Sie investieren können, um beispielsweise ein neues Geschäftsfeld aufzubauen.



Ihr Anspruch im Salon ist es, sich selber und Ihre Mitarbeiter zu finanzieren und dem Betrieb einen Gewinn zu bescheren. Dazu gehört auch eine regelmäßige Kontrolle der Umsatzzahlen Ihrer Mitarbeiter. Tragen sie sich selbst? Verdienen oder kosten sie Geld? Wie viele Neukunden wurden von welchem Mitarbeiter „verbrannt“? Wie oft kommen Ihre Bestandskunden in den Salo? Wie lässt sich der Besuchsrhythmus erhöhen? Mit einem Kennzahlensystem bringen Sie Klarheit in Ihr Unternehmen, Sie wissen zu jeder Zeit, was Sie sich leisten können und was nicht – und können so unternehmerisch arbeiten. Ein Kennzahlensystem ist wie ein Scheibenwischer, er sorgt für klare Sicht.

ZumAutor

Peter Gress leitet seit 2003 gemeinsam mit seiner Schwester den Salon Gress Friseure in Esslingen. Gewachsen von sechs auf sechzehn Mitarbeiter wird das Unternehmen mittlerweile betriebswirtschaftlich erfolgreich mit Kennzahlen geführt. Peter Gress hat in den USA, Asien, Australien und Europa viele Facetten des Friseurberufes kennen gelernt. Der Experte ist heute international als Fachtrainer unterwegs, um das Thema Kennzahlen sowohl Friseurkollegen als auch Unternehmern aus anderen Branchen

näher zu bringen. „Viele sind genervt, dass sie sich jeden Monat ihre Zahlen zusammensuchen müssen und sich deshalb einfach kein Spaß bei der Beschäftigung mit Zahlen einstellt. Mir ging es ähnlich. Ich wollte ein System, das mich auf einen Blick erkennen lässt, wie es um mein Unternehmen steht. Deshalb habe ich das Kennzahlensystem entwickelt, umgesetzt und radikal Ordnung geschaffen“, berichtet Gress. Innerhalb der letzten fünf Jahre ist sein Umsatz um ein Drittel gestiegen und der Gewinn hat einen Sprung um 21 Prozent nach oben gemacht. In seinen Seminaren und Webinaren gibt es konkrete Anleitungen und zahlreiche Tipps, in seinen Podcasts geht er auf spezielle Schwerpunkte ein.

www.petergress.de

-  [Drucken](#)
-  [Weiterleiten](#)

- Aktuell 0.0/5 Sterne.
- [1](#)
- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)

0.0 von 0 Stimmen

Kommentare
