



Mit dieser Finanzplanung hast du die Kosten im Griff!

BUDGETIERE WIE EIN BOSS

Der Weg in die Selbständigkeit ist spannend, aber auch herausfordernd. Es kann sich lohnen, als Kosmetikerin selbständig zu werden, wenn du gut vorbereitet bist und einige Faktoren berücksichtigst. Es ist wichtig, eine gründliche Marktanalyse durchzuführen. Nur mit einem guten Konzept lohnt sich die Selbständigkeit. Besonders essenziell aber ist eine solide Budgetplanung. Hier liest du, wie das geht!

Der Schritt in die Selbständigkeit als Kosmetikerin will gut vorbereitet sein. Gerade für die wirtschaftliche Seite musst du einen soliden Plan haben. Es gibt bei der IHK Gründerseminare, die dir wertvolle Tipps dazu geben können. Einer der wichtigsten Aspekte ist die Planung der Finanzen.

Budgetieren wie ein Boss

Es ist wichtig, die Kosten für deine Selbständigkeit gut im Griff zu haben, um finanziell erfolgreich zu sein. Gerade Finanzen und Zahlen sind für uns Kosmetikerin ein eher fremdes Thema, da wir uns in unserem beruflichen Alltag mit anderen Dingen beschäftigen.

Die besten Strategien

Als Selbstständige ist es entscheidend, die eigenen Kosten im Griff zu behalten. Gleichzeitig musst du aber auch gewisse Investitionen tätigen, um zu wachsen. Denn nur Wachstum sichert langfristig dein Bestehen als Unternehmerin. Hier sind einige Strategien, die dir helfen können, diesen Balanceakt zu meistern:

1. Detaillierte Budgetierung und Finanzplanung

- Erstelle ein detailliertes, monatliches Budget: Berücksichtige dabei alle festen und variablen Kosten (Miete, Versicherungen, Leasing, Software-Abos, Marketing und so weiter). Überlege, welche Kosten unverzichtbar sind und wo du möglicherweise Einsparpotenziale hast. Am besten nimmt man zur Feststellung der fixen Kosten einen monatlichen Kontoauszug.
- Berücksichtige nicht nur die Kosten im Geschäft, sondern auch die privaten Kosten, um zu errechnen, welchen Lohn du dir monatlich zahlen kannst.
- Plane bei den variablen Kosten erhöhte Kosten für umsatzstärkere Monate ein – zum Beispiel beim Wareneinkauf für die intensive Weihnachtszeit.
- Setze klare Finanzziele: Definiere, wieviel du monatlich verdienen möchtest, um sowohl deine Kosten zu decken als auch zu wachsen. Dabei hilft es, sowohl kurzfristige (mo-

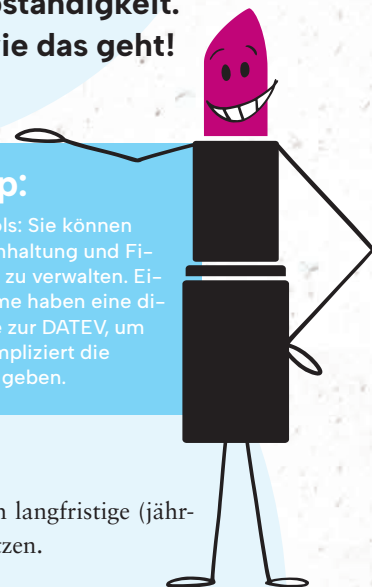
Lippis Tipp:

Nutze digitale Tools: Sie können helfen, deine Buchhaltung und Finanzen effizienter zu verwalten. Einige Kassensysteme haben eine direkte Schnittstelle zur DATEV, um schnell und unkompliziert die Buchhaltung abzugeben.

natliche) als auch langfristige (jährliche) Ziele zu setzen.

2. Kostenoptimierung

- Automatisiere Prozesse: Nutze Software, um administrative Aufgaben wie Rechnungsstellung, Buchhaltung und Terminplanung zu automatisieren. Dies spart Zeit und reduziert die Notwendigkeit, externe Hilfe zu engagieren. Ein Online-Terminkalender beispielsweise kann das Nachtelefonieren der Kunden und deren Termine minimieren.
- Outsourcing und Kooperationen: Lagere Aufgaben aus, die nicht deine Kernkompetenzen betreffen, wie



Perfekte Vorbereitung

1. Marktnachfrage: Prüfe die Nachfrage für kosmetische Dienstleistungen und auch Trends wie Wellness, Hautpflege und natürliche Produkte.
2. Zielgruppe: Überlege, wer deine Zielgruppe ist und welche speziellen Dienstleistungen du anbieten möchtest. Nischenangebote wie zum Beispiel Biokosmetik können dir helfen, dich von der Konkurrenz abzuheben. Sei anders als andere!
3. Standort: In städtischen Gebieten gibt es oft mehr potenzielle Kunden, während ländliche Gebiete möglicherweise weniger Wettbewerb bieten und die Mundpropaganda besser ist.
4. Investitionen: Die Gründung eines eigenen Kosmetikstudios erfordert anfängliche Investitionen in Ausstattung, Produkte und Marketing. Stelle sicher, dass du einen soliden Finanzplan hast, auch für Rücklagen in den Anfangsmonaten.
5. Wettbewerb: Analysiere die Konkurrenz in deiner Umgebung. Wenn der Markt bereits gesättigt ist, kann es schwieriger sein, Fuß zu fassen. Außer du bietest etwas anderes an.
6. Trends und Weiterbildung: Die Kosmetikbranche entwickelt sich ständig weiter. Fort- und Weiterbildungen sind wichtig, um mit den neuesten Trends und Techniken Schritt zu halten.
7. Wenn du eine Leidenschaft für Kosmetik hast und gerne mit Menschen arbeitest, kann die Selbständigkeit in diesem Bereich sehr erfüllend sein. Nur wer lichterloh brennt hat Erfolg!

zum Beispiel Design, Content-Erstellung für Social Media, oder Webentwicklung. Du kannst auch Kooperationen mit anderen Selbständigen eingehen. Kooperationsmarketing ist ein erheblicher Faktor, um weiter zu wachsen.

- Vergleiche Anbieter regelmäßig: Insbesondere bei wiederkehrenden Kosten wie Software-Abos, Telefonverträgen oder Stromkosten lohnt es sich, regelmäßig den Markt zu prüfen und gegebenenfalls auf günstigere Alternativen umzuschalten. Auch ein Gespräch mit dem Außendienst zum Thema Bonus zum Jahresende kann den Wareneinkauf optimieren.

3. Steuerliche Optimierung

- Investiere in eine gute Steuerberatung, um von steuerlichen Vorteilen zu profitieren. Ein Steuerberater kann dir helfen, deine Steuerlast zu minimieren und Optimierungsmöglichkeiten aufzuzeigen.
- Abschreibungen und Investitionen: Nutze steuerliche Abschreibungen für Investitionen in Gerätetechnologie, Software oder Büroausstattung, die du für deine Arbeit benötigst. Gerade im letzten Quartal des Jahres kann dich dein Steuerberater dazu beraten.

4. Automatisierung und Delegation

- Wiederkehrende Dienstleistungen oder Produkte schaffen: Denke darüber nach, wie du wiederkehrende Einkommensströme generieren kannst, etwa durch einen eigenen Online Shop, Abos oder regelmäßige Dienstleistungen. Das erhöht die finanzielle Stabilität.
- Mitarbeiter oder Freelancer einbinden: Wenn du merkst, dass du an Kapazitätsgrenzen stößt, kann es sinnvoll sein, talentierte Mitarbeiter oder Freelancer hinzuzuziehen, um deine Arbeitslast zu verringern und gleichzeitig neue Projekte anzugehen. So kannst du auch spezielle Bereiche in der Kosmetik an Mitarbeiter abgeben wie z.B. Fußpflege.

5. Wachstumsstrategien

- Marketing und Kundenbindung: Investiere in gezieltes Marketing, um deine Zielgruppe zu erreichen. Dabei solltest du auch auf die Bindung

bestehender Kunden setzen, etwa durch Angebote für Stammkunden oder durch regelmäßige Kommunikation. Empfehlungsmarketing ist eine des besten Tools für das Institut.

- Kooperationen mit anderen Selbständigen oder Unternehmen können zusätzliche Einnahmequellen erschließen. Frage deine Stammkunden wo sie einkaufen, ihren Hobbies nachgehen und versuche dort Kooperation einzugehen.

Der Erwerb neuer Fähigkeiten und Kenntnisse kann dir helfen, neue Geschäftsfelder zu erschließen oder dein Angebot zu erweitern.

6. Finanzielle Reserven aufbauen

Denke daran, den guten, alten Notgroschen anzulegen: Sorge so für ein finanzielles Polster, um auch in Phasen geringeren Umsatzes flexibel bleiben zu können. Dies gibt dir den nötigen Spielraum, um auch in schwierigen Zeiten zu wachsen, ohne sofort auf einen Kredit oder eine externe Finanzierung angewiesen zu sein. Für deine finanzielle Reserve eignet sich gut ein zweites Konto bei einer anderen Bank.



Super Finanztipps

1. Überwache deine Ausgaben: Halte alle Ausgaben genau fest. Nutze Buchhaltungssoftware oder einfache Tabellen, um den Überblick zu behalten. Regelmäßige Überprüfungen helfen dir, unerwartete Kosten frühzeitig zu erkennen.
2. Setze Prioritäten: Identifiziere die wichtigsten Ausgaben, die für dein Institut unerlässlich sind. Überlege, wo du Einsparungen vornehmen kannst, ohne die Qualität deiner Dienstleistungen zu beeinträchtigen.
3. Verhandle mit Lieferanten: Suche nach Möglichkeiten, bessere Konditionen bei deinen Lieferanten zu erhalten. So kannst du Kosten senken.
4. Plane für unvorhergesehene Ausgaben: Lege einen Notfallfonds an, um unvorhergesehene Ausgaben abdecken zu können. Dies gibt dir mehr Sicherheit und Flexibilität. In den ersten Jahren sollte auch ein spezielles Rücklagenkonto für unerwartete Steuern eröffnet werden. Gerade in den ersten drei Jahren kann es sonst böse Überraschungen geben.
5. Regelmäßige Finanzanalysen: Führe regelmäßige Finanzanalysen durch, um zu sehen, wo du stehst. Vergleiche deine tatsächlichen Ausgaben mit deinem Budget und passe es gegebenenfalls an.
6. Steuerliche Vorteile nutzen: Informiere dich über steuerliche Absetzbarkeit von Geschäftsausgaben. Dazu weiß dein Steuerberater mehr.
7. Investiere klug: Überlege genau, in welche Bereiche du investieren möchtest. Manchmal kann es sinnvoll sein, in Marketing oder Weiterbildung zu investieren, um langfristig höhere Einnahmen zu erzielen. Bei Anschaffungen von hochpreisigen Geräten könnte eine Umfrage im Kundenstamm helfen.
8. Netzwerk und Austausch: Andere Selbständige können oft wertvolle Tipps geben, wie sie ihre Kosten im Griff haben.

Mit diesem strukturierten Ansatz kannst du deine Kosten besser kontrollieren und deine Selbständigkeit auf eine solide finanzielle Basis stellen.

7. Investitionen in dein Business

Investiere in Weiterbildung: Der Erwerb neuer Fähigkeiten und Kenntnisse kann dir helfen, neue Geschäftsfelder zu erschließen oder dein Angebot zu erweitern. Dies ist eine wichtige Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Bleibe immer up to date, so bist du immer eine Nasenlänge voraus.

8. Controlling und regelmäßige Analyse

- **Regelmäßiges Controlling:** Überprüfe monatlich oder quartalsweise deine finanziellen Kennzahlen (Umsatz, Gewinn, Ausgaben) und vergleiche sie mit deinen Zielen. Dadurch erkennst du frühzeitig, wenn Anpassungen notwendig sind. Dazu kann dir der Steuerberater auch wertvolle Tipps geben.
- **WachstumsKennzahlen verfolgen:** Achte darauf, dass du nicht nur auf Kosten und Einnahmen schaust, sondern auch auf WachstumsKennzahlen wie Kundenzufriedenheit und Marktanteil. Dazu eignet sich hervorragend eine Umfrage bei deinen Kunden.

Fazit

Wachstum als selbständige Kosmetikerin erfordert eine kluge Finanzplanung und die Fähigkeit, Prozesse effizient zu gestalten. Gleichzeitig ist es wichtig, kontinuierlich in dein Unternehmen und deine Fähigkeiten zu investieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Indem du Kosten optimierst, Strategien zur ständigen Weiterentwicklung entwickelst und dein Netzwerk pflegst, kannst du dein Unternehmen auf Erfolgskurs halten.



Carena Zuleger

Die Autorin ist Kosmetikexpertin, Fachautorin und Gründerin der beautyconnection Akademien mit drei Standorten. www.beautyconnection.de