



MIS-Master-Checkliste: Handwerker vs. Unternehmer

Vom Stuhl zum Strategen: Deine MiS-Checkliste für echtes Unternehmertum

Bist du der am besten bezahlte Angestellte in deinem eigenen Laden oder führst du ein echtes Wirtschaftsunternehmen? In einem Markt mit 80.000 Wettbewerbern entscheidet nicht dein Haarschnitt über dein Überleben, sondern deine Strategie. Nutze diese Checkliste für einen radikal ehrlichen Realitätscheck.

Viele Saloninhaber leiden unter dem „Selbst-und-Ständig“-Syndrom. Sie sind fachlich exzellent, aber wirtschaftlich oft Gefangene ihres eigenen Erfolgs. In der Betriebswirtschaft unterscheidet man klar zwischen operativer Tätigkeit (Arbeit *im* System) und strategischer Führung (Arbeit *am* System). Wer 2026 profitabel bleiben will, muss den Fokus verschieben.

1. Dein Zeit-Investment (Pareto-Prinzip)

- **Strategie-Zeit:** Reservierst du dir mindestens 4 bis 8 Stunden pro Woche, in denen du *nicht* am Kunden arbeitest, sondern nur an Zahlen, Marketing und Prozessen?
- **Delegation:** Kannst du Aufgaben wie Materialbestellung, Dienstpläne oder Social Media komplett abgeben, ohne dass das System kollabiert?
- **Abwesenheit:** Funktioniert dein Salon wirtschaftlich exakt gleich gut, wenn du zwei Wochen im Urlaub bist? (Der ultimative Test für System-Intelligenz).

2. Die Macht der Zahlen (Finanzielle Intelligenz)

- **KPI-Check:** Kennst du deine wichtigsten Kennzahlen (Deckungsbeitrag pro Stunde, Durchschnitts-Bon, Retail-Quote) auswendig und steuerst du sie aktiv?
- **Preiskalkulation:** Basieren deine Preise auf einer echten Vollkostenrechnung inklusive deines Unternehmerlohns – oder schielst du nur auf die Konkurrenz?
- **Liquiditätsplanung:** Weißt du heute schon, wie viel Geld du in sechs Monaten für Steuern, Investitionen und Rücklagen auf dem Konto haben wirst?

3. Führung & Systeme (Skalierbarkeit)

- **Standard Operating Procedures (SOPs):** Gibt es für alle wichtigen Abläufe (Empfang, Beratung, Reklamation) schriftliche Standards, an die sich jeder hält?
- **Mitarbeiter-Entwicklung:** Hast du für jeden Mitarbeiter einen klaren Entwicklungsplan, der auf messbaren Erfolgen basiert?
- **System-Vertrauen:** Vertraust du deinem Team so sehr, dass du dich aus dem operativen Tagesgeschäft zurückziehen kannst, um als Mentor zu agieren?



4. Marktpositionierung & Marketing (Dein USP)

- **Sichtbarkeit:** Ist dein Salon bei Google in deiner Region unter den Top 3, wenn man nach deiner Spezialisierung sucht?
- **Zielgruppen-Fokus:** Kannst du in einem Satz sagen, für wen dein Salon die *perfekte* Lösung ist (und für wen ausdrücklich nicht)?
- **Automatisierung:** Nutzen du Tools, die Neukunden gewinnen oder Termine buchen, während du schläfst?

Die Auswertung: Wo stehst du?

Wenn du weniger als 70 % dieser Punkte mit einem klaren „Ja“ abhacken kannst, steckst du noch tief in der „**Handwerker-Falle**“. Das ist kein Weltuntergang, aber ein wirtschaftliches Risiko. Deine wertvollste Ressource ist deine Zeit. Wenn du diese Zeit nur für das Schneiden von Haaren nutzt, verkaufst du dich unter Wert.

Wirtschaftswissenschaftlicher Hintergrund:

Das Ziel eines Unternehmers ist es, **Opportunitätskosten** zu vermeiden. Jede Stunde, die du am Stuhl stehst, kostet dich die Zeit, in der du hättest überlegen können, wie du deinen Gewinn um 20 % steigertest oder deine Mitarbeiter besser bindest. Als Friseur verdienst du linear (Zeit gegen Geld). Als Unternehmer verdienst du exponentiell durch funktionierende Systeme.