

Preis-Hierarchien im Salon 2026

Mehr Erfahrung = mehr Wert = mehr Preis?

Junior, Top, Master – klingt nach Hip-Hop?

Ist aber ein strategisches Preismodell, das in Zeiten von Fachkräftemangel und steigenden Kosten über das Überleben Deines Salons entscheidet. Warum es funktioniert, wie Du es unter Berücksichtigung der aktuellen Lohn- und Energiekosten einführest und warum Branchengrößen wie Sassoon es perfektionieren – das erfährst Du hier.

Das Grundprinzip: Expertise ist kein Discount-Produkt

Kunden bringen heute Inspirationen von Social Media mit, die oft hochkomplexe Techniken erfordern. Eine perfekte Balayage oder ein präziser Pivot-Point-Schnitt sind keine Standardleistungen. Gleichzeitig steigen die Ansprüche an die Nachhaltigkeit und Qualität der Produkte.

Dass hinter diesen Services unterschiedliche Anforderungen stecken, ist logisch. Das Preismodell mit Hierarchien spiegelt genau das wider: Je erfahrener, spezialisierter und gefragter die Stylistin oder der Stylist, desto höher der Preis. Nicht aus Willkür, sondern als wirtschaftliche Notwendigkeit.

Preisstufen 2026: Wer ist wer?

Die Bezeichnungen sind individuell, aber die Struktur muss für die Kundschaft (und das Online-Buchungstool) klar sein.

Junior Stylist / Stylist (Level 1–2): Meist Young Talents am Ende der Ausbildung oder frisch gebackene Gesellen. Sie arbeiten oft noch mit Mentor-Unterstützung oder benötigen mehr Zeit. Hier greift oft der aktuelle gesetzliche Mindestlohn als Basis.

Top Stylist / Expert Stylist (Level 3–4): Erfahrene Allrounder. Sie sind sicher im Handwerk, schnell in der Umsetzung und haben eine hohe Kundenbindung. Sie bilden das Rückgrat des Salons.

Master Stylist / Creative Director (Level 5+): Absolute Spezialisten mit Zusatztiteln (z.B. Master of Color), langjähriger Erfahrung oder Verantwortung für die Team-Ausbildung. Ihre Zeit ist am kostbarsten.

Spezialisten (z.B. Hair Restoration oder Texture Experts): Hier zählt Tiefenwissen in Nischen. Diese Experten können Preise aufrufen, die losgelöst von der klassischen Hierarchie stehen.

MENSCHEN IM SALON

Die Kalkulation 2026: Butter bei die Fische

Vergiss veraltete Pauschalpreise. Im Jahr 2026 müssen wir aufgrund gestiegener Energiepreise und Lohnnebenkosten präzise rechnen.

Schritt 1: Grundkosten pro Stunde (Platzkosten)

Addiere Miete, Strom, Heizung, Versicherungen, Marketing, Software-Gebühren und Abschreibungen. Realität 2026: In einem modernen Stadtsalon liegen die Fixkosten oft bei 18 € bis 25 € pro verkaufter Stunde.

Beispiel: 20 € Grundkosten.

Schritt 2: Personalkosten (inkl. AG-Anteil)

Du musst den Bruttolohn plus ca. 22 % Lohnnebenkosten (Arbeitgeberanteil) rechnen.

- Junior (Mindestlohn-Basis): ca. 18 € – 22 € / Std.
- Top Stylist: ca. 28 € – 35 € / Std.
- Master Stylist: ca. 45 € – 55 € / Std.

Schritt 3: Gesamtkosten & Gewinn (Die 2026-Formel)

Wir addieren Grundkosten + Lohnkosten und schlagen einen Gewinn (ca. 25 %) sowie die Umsatzsteuer (19 %) auf.

| Level | Kosten (Fix + Lohn) | + 25 % Gewinn | + 19 % MwSt. (Endpreis) |

| Junior | 40 € / Std. | 50,00 € | ca. 60,00 € / Std. |

| Top Stylist | 55 € / Std. | 68,75 € | ca. 82,00 € / Std. |

| Master | 75 € / Std. | 93,75 € | ca. 112,00 € / Std. |

Anwendungsbeispiel: Haarschnitt (Dauer 45 Min = 0,75 Std.)

- Junior: ca. 45 €.
- Top Stylist: ca. 62 €.
- Master: ca. 84 €.

MENSCHEN IM SALON

Das Vorbild: Sassoon Salons

Sassoon zeigt, dass Qualität im Premium-Segment keine Obergrenze kennt. Die Preise orientieren sich strikt am Ausbildungsgrad.

Beispiel Preisliste (orientiert an aktuellen High-End-Werten):

- Student Stylist: ab 85 € (Haarschnitt).
- Top Stylist: ab 125 €.
- Master Stylist: ab 145 €.
- Creative Director: ab 175 €.
- Balayage-Techniken: Starten oft erst ab 350 € bei Technologen.

Der Clou: Die Trennung zwischen „Schnitt“ und „Farbe“ (Technologie) sorgt dafür, dass Spezialwissen maximal monetarisiert wird.

Vorteile & Herausforderungen

Die Vorteile:

1. Mitarbeiter-Bindung: Ein Junior sieht klar, wie er durch Weiterbildung sein Gehalt (und seinen Status) steigern kann.
2. Kunden-Selektion: Kunden mit schmalere Budget können beim Junior buchen, während die anspruchsvolle Kundschaft den Master wählt.
3. Wirtschaftlichkeit: Du verlierst kein Geld mehr bei Dienstleistungen, die durch den hohen Mindestlohn und teure Energie eigentlich unrentabel wären.

Die Herausforderungen:

Kommunikation: Dein Team muss den Preisunterschied im Beratungsgespräch verkaufen können. "Ich bin teurer, weil ich schneller bin und weniger Korrekturen brauche."

Auslastung: Achte darauf, dass Deine Master nicht nur "einfache" Aufgaben blockieren.

Fazit: Transparenz ist die neue Währung

Ein Preissystem mit Hierarchien ist im Jahr 2026 kein Luxus mehr, sondern ein Zeichen von Professionalität. Es schützt Dich vor der Kostenfalle und gibt Deinem Team eine echte Perspektive.

Wichtig ist: Kalkuliere mit den aktuellen Zahlen, nicht mit den Werten von vor drei Jahren. Nur wer seine Kosten kennt, kann seine Kunst wertschätzen.

Wie sieht Deine Kalkulation für 2026 aus?

Hast Du Deine Preise bereits an den neuen Mindestlohn und die Energiekosten angepasst?