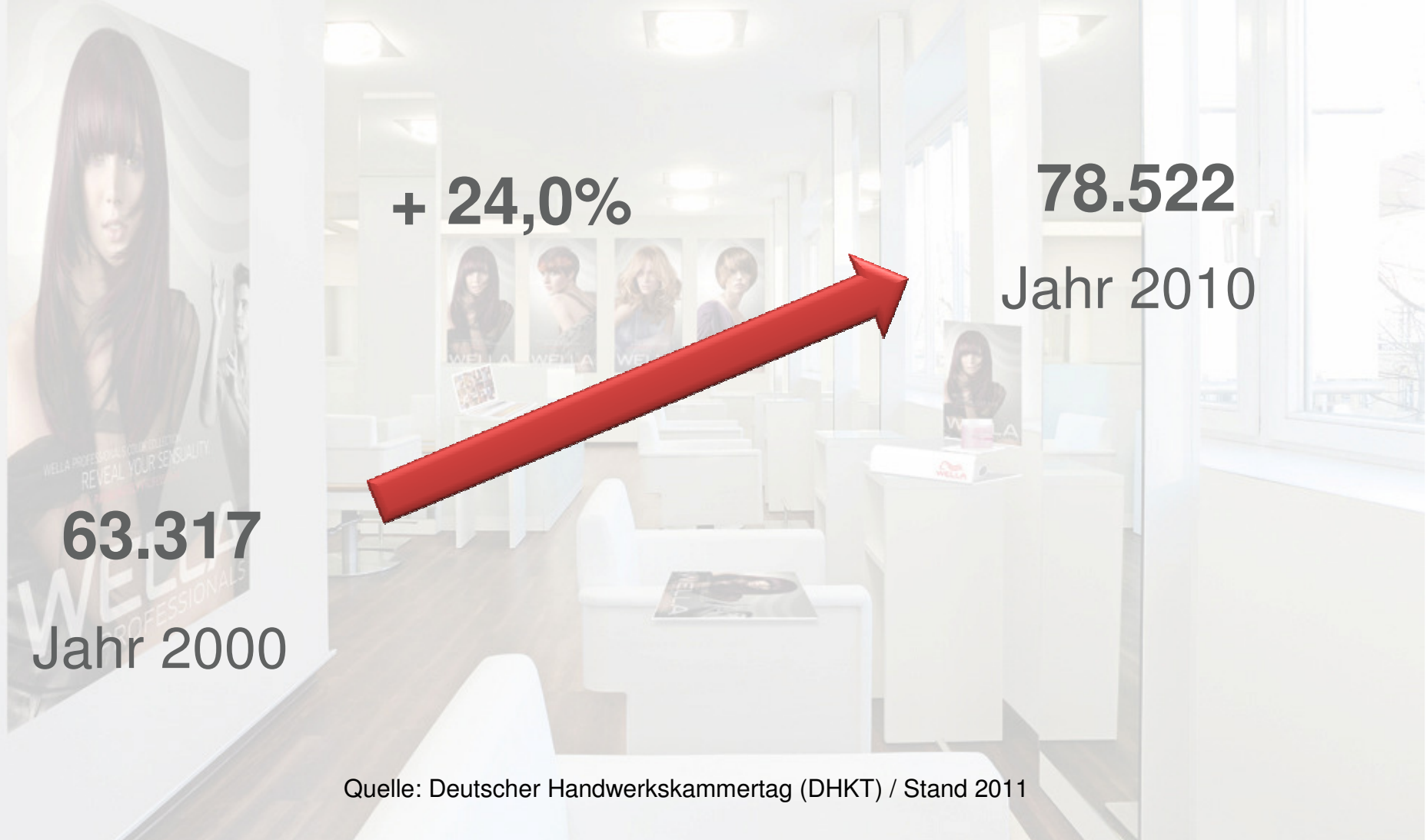


MANAGEMENT
COMPETENCE
CENTER

IHR EINZIGARTIGES NETZWERK FÜR MEHR ERFOLG –
PERSÖNLICH, FUNDIERT, PRAXISNAH.

Die Friseur-Branche

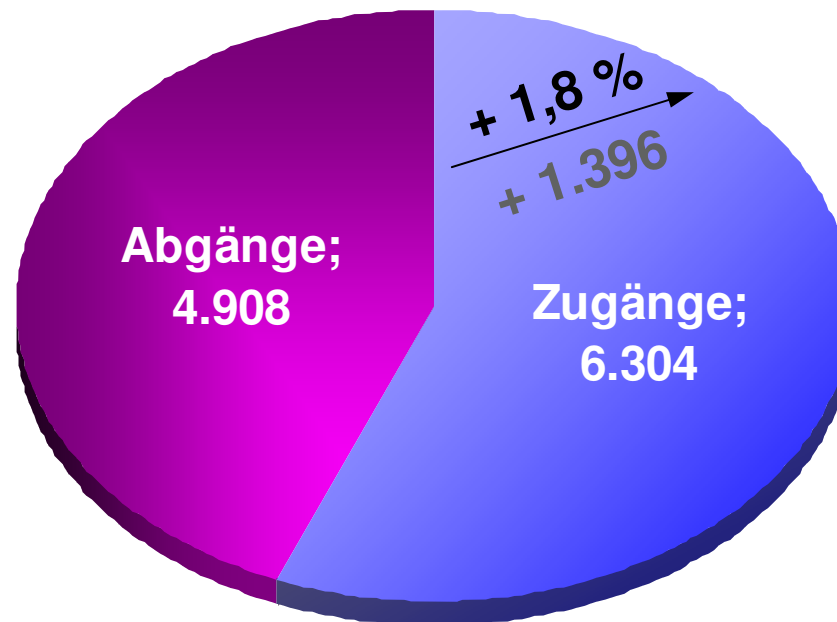
Anzahl der Betriebsstätten



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) / Stand 2011

Die Friseur-Branche

Zu- und Abgänge der Betriebsstätten 2010



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) / Stand 2011

Die Friseur-Branche

Markt

Einwohner pro Friseurbetrieb
in Deutschland

1.059

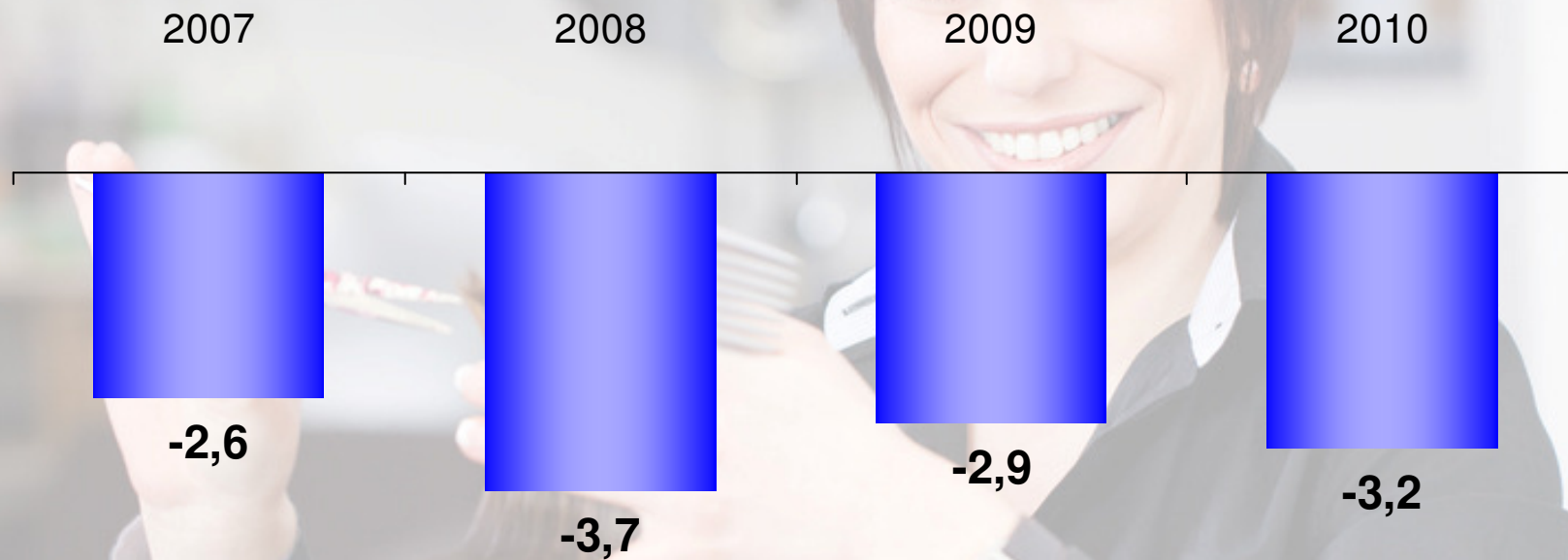
Einwohner pro Friseur
in Deutschland

328



Die Friseur-Branche

Entwicklung der Beschäftigten 2007 - 2010



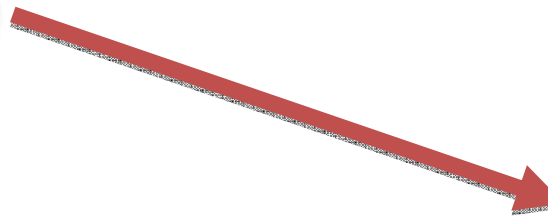
Quelle: Statistisches Bundesamt / Stand 2011

Die Friseur-Branche

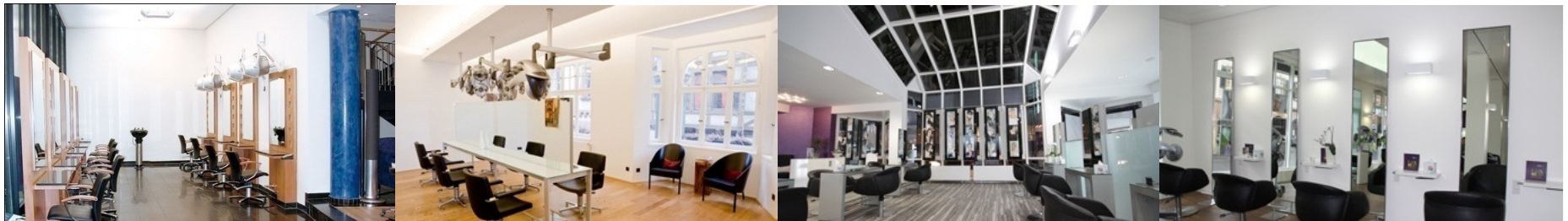
Beschäftigte pro Salon



4,7
Jahr 2000



3,0
Jahr 2010

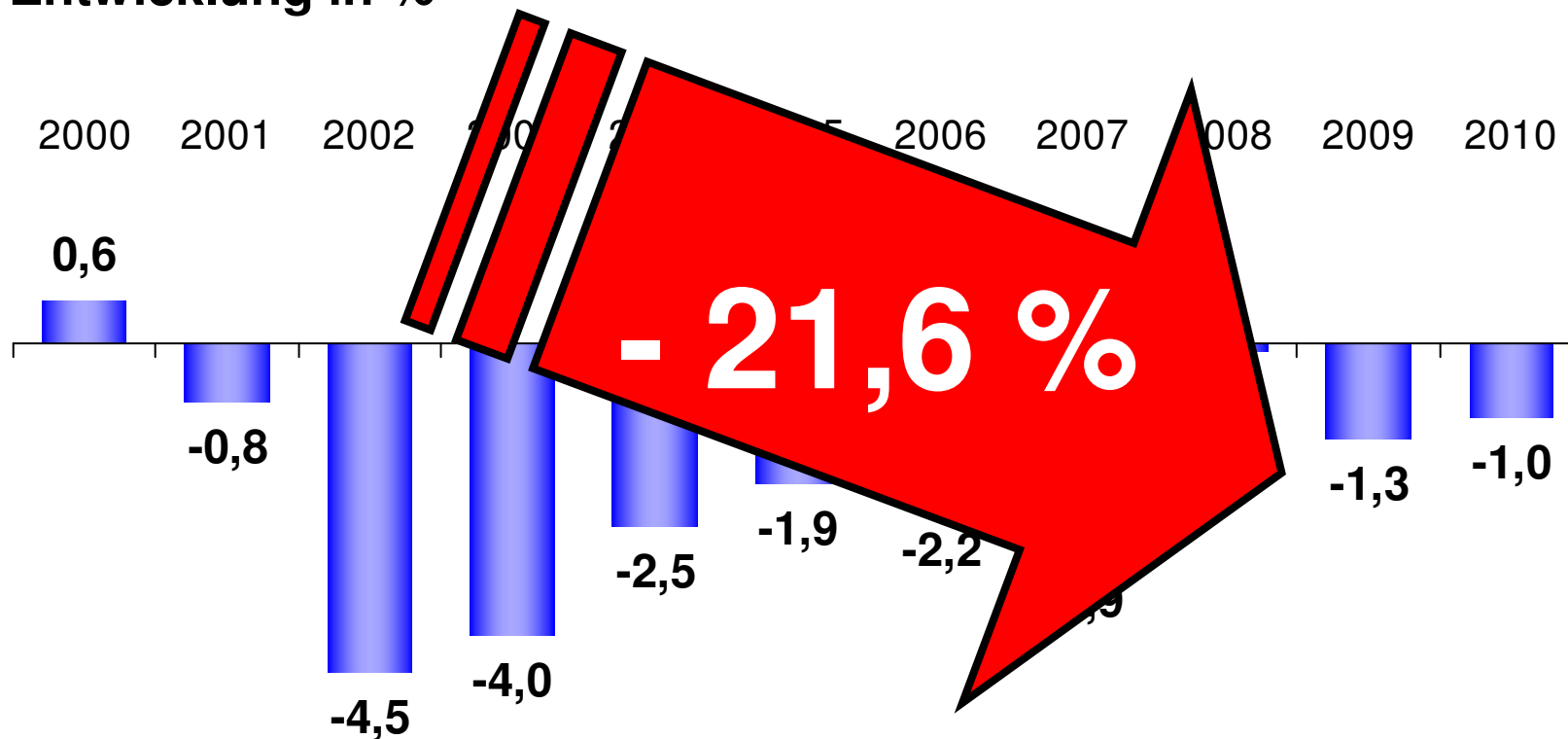


Die Friseur-Branche

Umsatz der Friseurunternehmen

Umsatzentwicklung 2000 bis 2010

Entwicklung in %

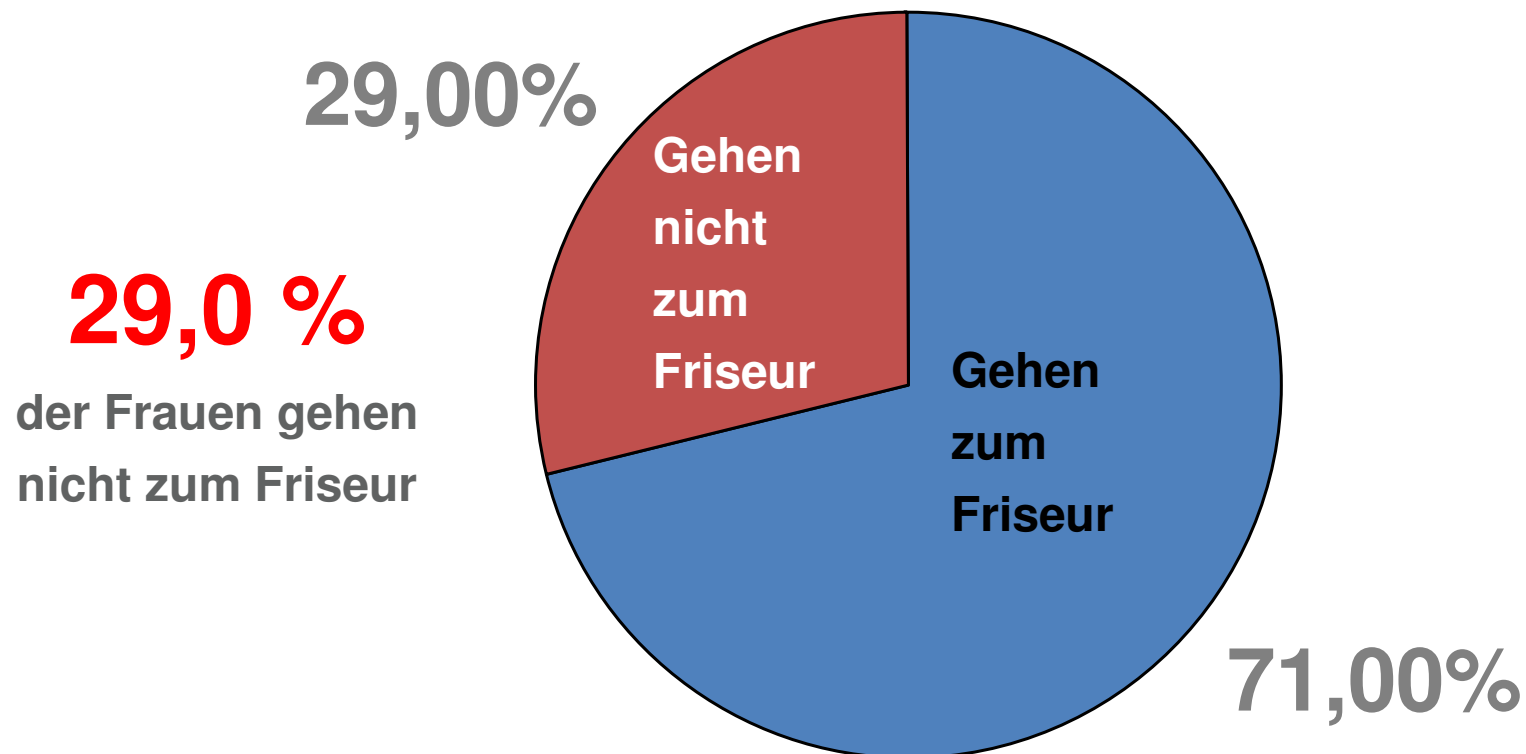


Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum

Quelle: Statistisches Bundesamt, Vierteljährliche Handwerksberichterstattung

Reichweite

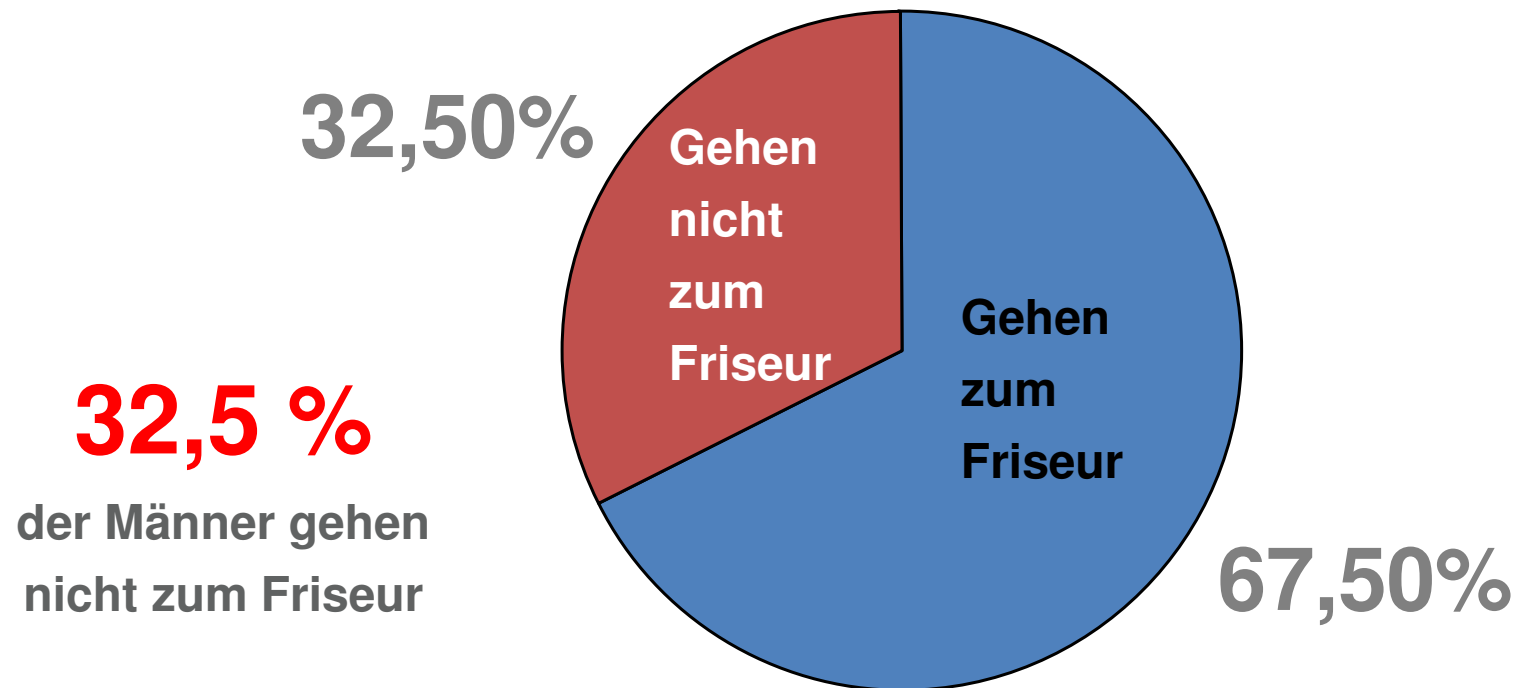
% der Frauen, die in Deutschland zum Friseur gehen



GfK, 2. Quartal 2011

Reichweite

% der Männer, die in Deutschland zum Friseur gehen



Module:

EVA basic: 1 x jährlich.

Erfassung/Auswertung von: Umsätzen, Kosten, Gewinn, Salonkapazitäten, Preisen.



EVA Dienstleistung: 4 x jährlich.

Erfassung/Auswertung von: Dienstleistungsmengen, Kundenanzahl, Umsätze.



EVA Ticker: 1 x monatlich.

Erfassung von Umsätzen Damen, Herren, Verkauf, laufendes Jahr, Vorjahr.
Auswertung: Prozentuale Umsatzveränderung zum Vorjahr – Monat, kumuliert.



Was leistet EVA für Friseure

- Erkennen von **Chancen** zur besseren Entwicklung ihres Geschäftes (Grow)
- Früherkennungs-Instrument zur Vorbeugung von **Gefahren**
- Orientierungs-Instrument zur Erkennung von **Stärken, Schwächen** und damit Auslöser von möglichen Verbesserungen zur Umsatz-/Kosten- und Ertragsoptimierungen
- Unterstützungs-Tool für **Gespräche** mit Beratern, Banken, Ämtern

Was erhalten EVA Teilnehmer?

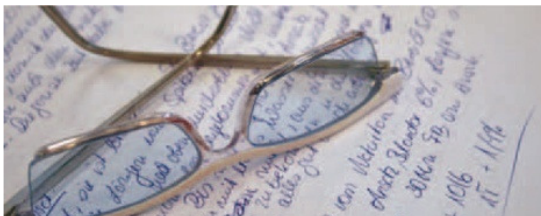
- Persönliche Auswertungen ihres Geschäftes in Form eines **Beratungsberichtes** mit individuellen Kommentaren eines Unternehmensberaters
- **EVA Broschüren** mit allen Durchschnittswerten



Mein Unternehmen

Umsatz-Entwicklung EVA Teilnehmer vs. Markt

	Markt	EVA (alle Salons)
Umsatz 2007	-2,90%	+ 1,20%
Umsatz 2008	-0,10%	+4,20%
Umsatz 2009	-1,30%	+2,90%
Umsatz 2010	-1,0%	+2,70%
Durchschnitt	-1,30%	+2,80%





EVA

BASIC

BETRIEBSVERGLEICH

Mein Unternehmen

Umsatz-, Kosten, Gewinn Struktur (alle Salons)

Umsatz, netto

100,0%

Wareneinsatz

12,2%

Personalkosten

44,8%

Gemeinkosten

24,7%

Gewinn

18,3%

Mein Unternehmen

Was bleibt von € 50,-

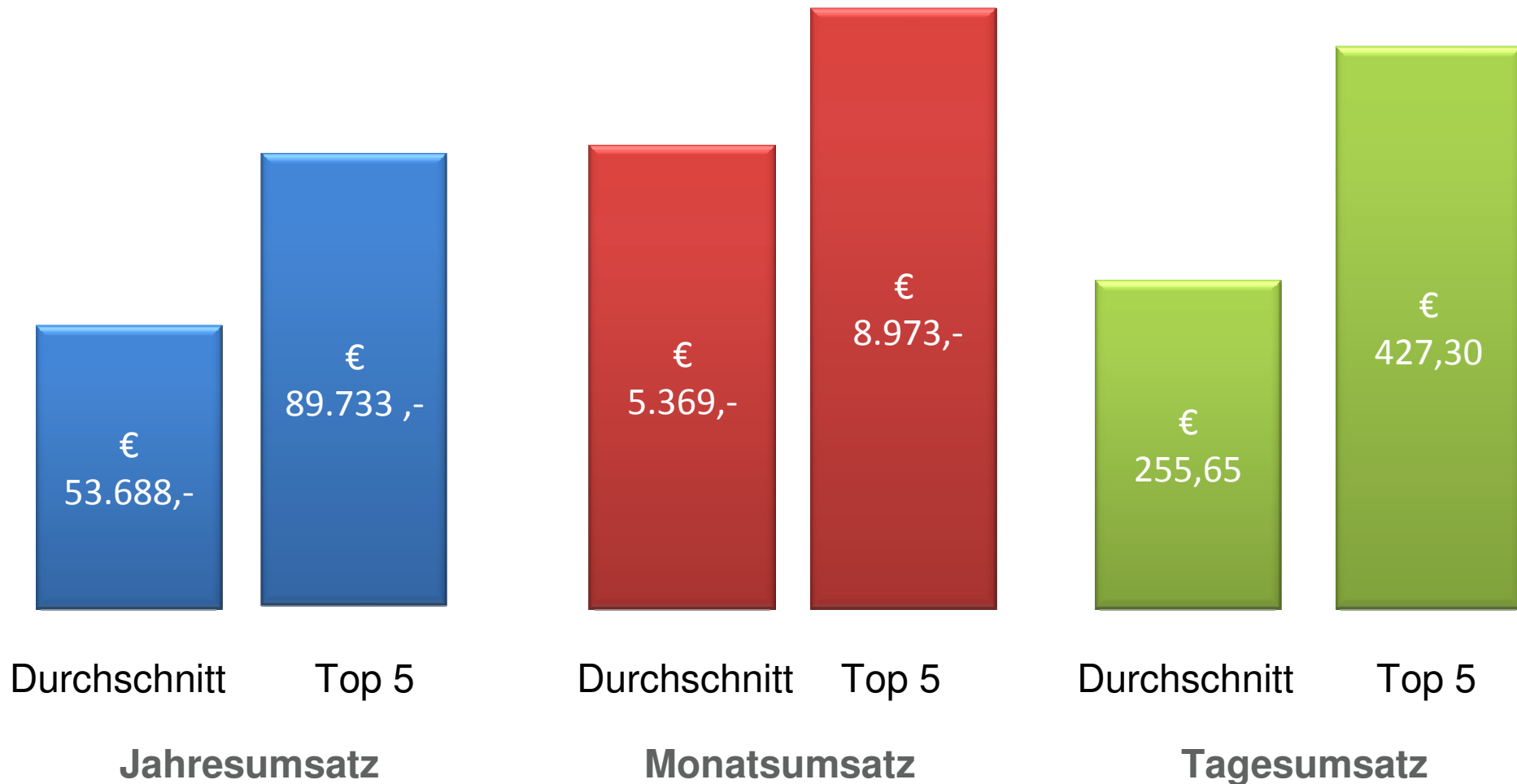
Umsatz, brutto (119,0%)	€ 50,00
MwSt. (19,0%)	€ 7,98
Umsatz, netto (100,0%)	€ 42,02
Wareneinsatz (12,2%)	€ 5,13
Personalkosten (44,8%)	€ 18,82
Gemeinkosten (24,7%)	€ 10,38
<hr/>	
Gewinn (18,3%)	€ 7,69



Mein Unternehmen

Umsatz Analyse

Umsatz pro Mitarbeiter





EVA **PANEL**

DIENSTLEISTUNGSVERGLEICH

EVA Kunden pro Tag pro Vollkraft

1. Halbjahr 2011 / 2010

Damensalon

2010

5,2

2011

5,2

0,0 %

Herrensalon

2010

12,1

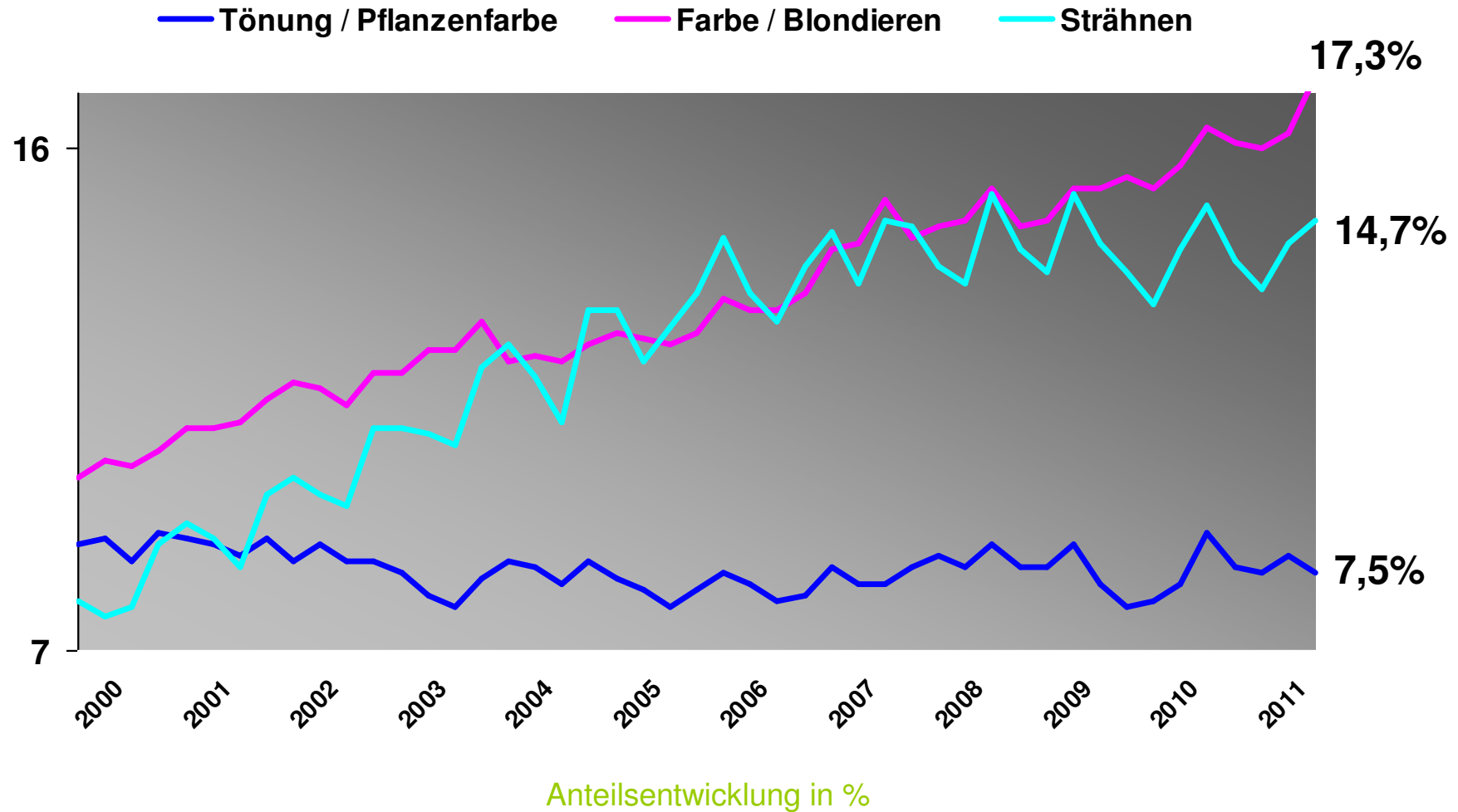
2011

11,8

-2,5 %

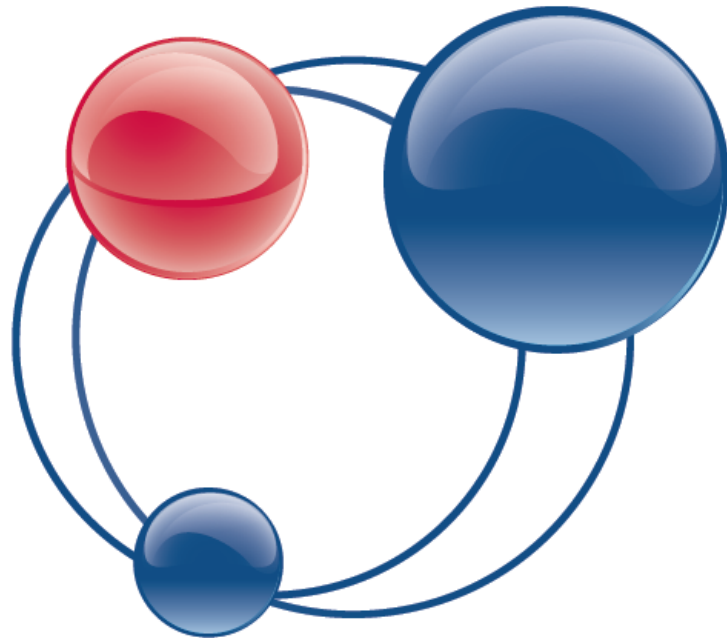
EVA Dienstleistungen Entwicklung

Damensalon (Alle Salons 2000 – 1. Halbjahr 2011)





...TICKER...TICKER...TICKER...



MANAGEMENT COMPETENCE CENTER