

CHECKLISTE

Friseursalon kaufen

Diese Checkliste hilft Ihnen, einen Friseursalon strukturiert zu prüfen, von der ersten Auswahl bis zur Übergabe. Im Mittelpunkt stehen Meisterpflicht, Standort, Mietvertrag, Kaufpreis und Verträge.

1. Anforderungen festlegen

Definieren Sie zuerst, welcher Salon zu Ihrem Konzept und Budget passt.

- ☐ Konzept festlegen: Damen- und Herrensalon, Barbershop oder Spezialkonzept
- ☐ Region und gewünschte Lage bestimmen (Laufkundschaft oder Terminkundschaft)
- ☐ Zahl der Bedien- und Waschplätze festlegen
- ☐ Übernahme mit Team und Kundenstamm oder freie Ladenfläche wählen
- ☐ Kauf der Räume oder Eintritt in einen Mietvertrag entscheiden
- ☐ Budget für Kaufpreis, Umbau und Anlaufphase festlegen
- ☐ Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogramme prüfen

2. Meisterpflicht klären

Friseure zählen zu den zulassungspflichtigen Handwerken. Klären Sie vor der Verhandlung, ob Sie den Salon nach der Übergabe betreiben dürfen.

- ☐ Meisterbrief im Friseurhandwerk vorhanden?
- ☐ alternativ Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO prüfen (sechs Berufsjahre, davon vier in leitender Stellung)
- ☐ bei angestellter Betriebsleitung: Arbeitsvertrag, Arbeitszeit und Vergütung prüfen
- ☐ klären, ob die Betriebsleitung nach dem Verkauf im Salon bleibt
- ☐ Eintragung in die Handwerksrolle und Gewerbeanmeldung vor dem Übergabetag planen

Wichtig:

Ein Meisterbrief „auf dem Papier“ reicht nicht. Die Betriebsleitung muss tatsächlich und regelmäßig im Salon arbeiten. Das gilt auch für Barbershops. Ohne Eintragung in die Handwerksrolle drohen Bußgelder.

3. Standort, Räume und Mietvertrag prüfen

Beim Friseur entscheidet der Standort über die Laufkundschaft und damit über den Umsatz. Der Mietvertrag sichert diesen Standort ab.

- ☐ Lage, Laufkundschaft, Wettbewerb, Erreichbarkeit und Parkplätze prüfen
- ☐ Größe, Aufteilung und Zustand der Räume erfassen
- ☐ Wasser- und Abwasseranschlüsse für die Waschplätze prüfen
- ☐ Lüftung und Stromversorgung für Föhne, Trockenhauben und Klimatechnik prüfen
- ☐ Mietvertrag: Restlaufzeit und Verlängerungsoptionen prüfen
- ☐ Mietzweck „Friseursalon“, Konkurrenzschutz, Rückbaupflichten und Wertsicherungsklausel prüfen
- ☐ bei Kauf der Räume: Teilungserklärung und zulässige Nutzung prüfen

Merke:

Kaufen Sie den Betrieb, braucht die Übernahme des Mietvertrags in der Regel die Zustimmung der Vermieterin oder des Vermieters. Sprechen Sie früh mit allen Beteiligten.

4. Wirtschaftlichkeit bewerten

Der Gewinn eines kleinen Salons sagt allein wenig über seinen Wert aus. Prüfen Sie Einnahmen, Kosten und anstehende Investitionen gemeinsam.

- ☐ Jahresabschlüsse oder Einnahmen-Überschuss-Rechnungen der letzten vier Jahre vergleichen
- ☐ aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) prüfen
- ☐ Umsatzentwicklung und Anteil der Stammkundschaft betrachten
- ☐ Personal-, Miet-, Material- und Energiekosten erfassen
- ☐ Leasing- und Ratenverträge für die Einrichtung prüfen
- ☐ kalkulatorischen Unternehmerlohn vom Gewinn abziehen
- ☐ Abhängigkeit der Kundschaft von der bisherigen Inhaberin oder dem bisherigen Inhaber einschätzen
- ☐ notwendige Investitionen nach der Übernahme kalkulieren
- ☐ genannten Kaufpreis fachkundig prüfen lassen

Tipp:

In kleinen Salons steckt im Gewinn meist der Lohn der Inhaberin oder des Inhabers. Einige Handwerkskammern bewerten Betriebe ihrer Mitglieder kostenlos nach dem AWH-Standard. Fragen Sie den Verkäufer, ob eine solche Bewertung vorliegt.

5. Diese Unterlagen sollten vorliegen

Fordern Sie die wichtigsten Dokumente möglichst früh und vollständig an.

Finanzen und Verträge

- ☐ Jahresabschlüsse oder Einnahmen-Überschuss-Rechnungen
- ☐ Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- ☐ Kassenberichte
- ☐ Mietvertrag mit allen Nachträgen
- ☐ Leasing- und Ratenverträge
- ☐ Wartungs- und Serviceverträge

Personal

- ☐ Personalliste mit Arbeitsverträgen
- ☐ Gehälter, Arbeitszeiten und Resturlaub
- ☐ Arbeitsvertrag der Betriebsleitung

Betrieb und Räume

- ☐ Nachweis der Eintragung in die Handwerksrolle
- ☐ Inventarliste mit Zustand und Eigentumsverhältnissen
- ☐ bei Kauf der Räume: Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Baugenehmigung und Energieausweis

6. Finanzierung und Kaufvertrag vorbereiten

Bevor Sie den Kauf verbindlich machen, sollte die gesamte Finanzierung stehen.

- ☐ Businessplan erstellen
- ☐ Kaufpreis und Kaufnebenkosten berücksichtigen
- ☐ Umbau, neue Einrichtung und Anlaufphase einkalkulieren
- ☐ Liquiditätsreserve vorsehen
- ☐ Eigenkapital, Bankdarlehen und Förderprogramme abstimmen
- ☐ Finanzierungszusage einholen
- ☐ Kaufvertrag mit Ihrer Rechtsberatung prüfen lassen
- ☐ Haftung für Steuern und alte Schulden mit Ihrer Steuerberatung klären
- ☐ Wettbewerbsverbot für den Verkäufer vereinbaren
- ☐ Übergang von Telefonnummer, Website, Bewertungsprofilen und Social-Media-Konten regeln

7. Übernahme planen

Eine gute Übergabe hält Team und Stammkundschaft im Salon.

- ☐ Übergabetermin und Einarbeitungsphase festlegen
- ☐ Mitarbeitende rechtzeitig einbeziehen
- ☐ Stammkundschaft über den Wechsel informieren
- ☐ Schlüssel, Kasse und Zugänge übernehmen
- ☐ Inventar und Warenbestand mit der vereinbarten Liste vergleichen
- ☐ Terminbuchung, Kassensystem und Website übernehmen
- ☐ offene Punkte in einem Übergabeprotokoll festhalten

Friseursalon gefunden? Prüfen Sie vor dem Kauf genau.

Ein Salon sollte nicht nur zu Ihrem Konzept passen. Standort, Mietvertrag, Kaufpreis und Betriebsleitung müssen ebenfalls stimmen.

Unsere Makler mit Sachverstand unterstützen Sie bei der Suche und Prüfung eines passenden Salons oder Ladenlokals und begleiten Sie von der ersten Einschätzung bis zur Übergabe.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch mit unseren Immobilienmaklern auf www.heid-immobilienmakler.de.