



# WIR HELFEN IHNEN IN DER *Krise!*

**DIE HÄUFIGSTEN LESERFRAGEN ZUR CORONA-KRISE** – Ausbleibende Kunden, fehlender Umsatz und trotzdem hohe Rechnungen: Gerade Sie als Kosmetikerin sind von den Einschränkungen rund um die Corona-Epidemie stark betroffen. Um Ihnen in dieser schwierigen Zeit zu helfen, haben wir die häufigsten Fragen unserer Leserinnen gesammelt und von Unternehmensberater und Branchenexperte Thomas Pretschner beantworten lassen.

## UNSER EXPERTE BEANTWORTET IHRE FRAGEN



### Thomas Pretschner

ist seit 2005 als Unternehmensberater tätig und hat sich auf nachhaltige Unternehmensführung, Imageentwicklung und Marketingstrategien für Kosmetikstudios, Heilpraktiker und Beautyprofis spezialisiert.  
[www.kosmetik-marketing.de](http://www.kosmetik-marketing.de)



- Was können wir tun, wenn unsere Kunden weiter ausbleiben? Wie können wir das auffangen?

Jana Lackner & Jana Rozborilova – Viva la diva, Frankenthal

Die aktuelle Situation verunsichert alle – Kundinnen wie Kosmetikerinnen gleichermaßen. Der erste Schritt ist in jedem Fall: **Kosten minimieren**. Schauen Sie, wo Sie Ausgaben aktuell sparen können. Vielleicht gibt es bestimmte nicht notwendige Abonnements, Versicherungen oder Kreditteilungen, die Sie vorübergehend zur Zahlung aussetzen können? Zudem wurden Möglichkeiten geschaffen, zum Beispiel Steuerzahlungen zu stunden. Reduzieren Sie die Kosten, um möglichst lange durchzuhalten.

Darüber hinaus zeigt sich auch in der Kosmetikbranche, dass sich viele Kunden in ein

Vorratskaufverhalten (sogenannte „Hamsterkäufe“) flüchten, um gefühlt einen Teil von Sicherheit zu erhalten. Das können Sie als Unternehmerin nutzen. **Stellen Sie klar, dass Sie für Ihre Kunden erreichbar sind**, selbst im Extremfall einer Ausgangssperre. Bieten Sie den Versand von Ware an und scheuen Sie sich nicht davor, darauf hinzuweisen, dass es vielleicht bald zu Lieferengpässen kommen kann. Damit können Sie das Kaufverhalten der Kundschaft noch etwas „anheizen“. **Und gerade jetzt geht es darum, Ihre Existenz zu sichern und über solche Alternativen Umsatz zu generieren.**

Auch eine gute Idee sind beispielsweise Beratungen per Videotelefonie (Skype oder WhatsApp). Auch hier können Sie zumindest teilweise auf die Wünsche Ihrer Kunden eingehen und zeigen Präsenz und Souveränität. Und das brauchen die Kunden jetzt von ihrer Hautpflege-Expertin.

Von Aktionen oder rabattierten Angeboten würde ich aktuell abraten. Sie haben ohnehin Einbußen zu verzeichnen. Und wenn Ihre Tätigkeit auf den Produktversand beschränkt wird (der Gewinn pro Produkt liegt im Durchschnitt nur bei circa 40 Prozent!), können Sie nicht auch noch Geld verschenken. Das gefährdet Ihre Existenz zusätzlich.

**MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!**

Exklusiv für Online-Abonnenten von BEAUTY FORUM: Alle wichtigen Fragen beantwortet Thomas Pretschner auch im Webinar

„Corona-Krise: Die wichtigsten Fragen und Antworten“. Die Aufzeichnung finden Sie auf [www.beauty-forum.com](http://www.beauty-forum.com) unter dem Webcode 152948.



• **Gibt es Unterstützung vom Staat für mich? Wo kann ich sie beantragen?**

Natascha Karamehmedovic – Visage Natascha, Baden-Baden

Die Bundesregierung will **Unternehmern und Selbstständigen mit unbürokratischer Gewährung von Soforthilfe in Form von Zuschüssen und Darlehen helfen**. Kleine Unternehmen und Selbstständige mit bis zu fünf Mitarbeitern bekommen **Zuschüsse von bis zu 9.000 Euro**, Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern erhalten maximal **15.000 Euro**. Damit sollen die wirtschaft-

liche Existenz der Antragsteller gesichert und akute Liquiditätsengpässe wegen laufender Betriebskosten überbrückt werden, zum Beispiel Mieten und Pachten, Kredite für Betriebsräume oder Leasingraten. Die Einmalzahlungen müssen nicht zurückgezahlt werden. Die Beantragung soll unkompliziert über die jeweiligen Kommunen und Landesbanken erfolgen.

Zudem können Sie über die KfW zinsgünstige Darlehen über einen vereinfachten Antragsweg erhalten. Informieren können Sie sich dazu schon einmal unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de) unter dem Punkt „Corona-Hilfe“. Informieren Sie sich auch bei Ihrer Landesbank über Möglichkeiten, Ihr Geschäft über die Krisenzeit weiter zu finanzieren und einen drohenden Konkurs zu vermeiden.



• **Wie soll ich meine Mitarbeiter bezahlen, wenn ich mein Institut für längere Zeit schließen muss? An wen wende ich mich da?**

Sonja-Kerstin Hartmann – Kosmetik & Harmonie, Freiburg

Wer Mitarbeiter hat, sollte jetzt möglichst schnell handeln. Die Bundesregierung hat ein Maßnahmenpaket beschlossen, um Angestellte und Arbeitgeber zu entlasten. Wenn Sie nicht genug Arbeit für Ihre Mitarbeiter haben, können Sie für sie **Kurzarbeitergeld** beantragen. Der Ansprechpartner ist die zuständige Bundesagentur für Arbeit. Die Bundesagentur für Arbeit erstat-

tet aktuell auch 100 Prozent der Sozialversicherungsbeiträge für die ausgefallenen Arbeitsstunden. Die Formulare finden Sie online auf [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de). Die Beantragung erfolgt in drei Schritten:

1. Sie vereinbaren die Kurzarbeit mit Ihren Mitarbeitern. Dazu erhalten Sie Vorlagen bei Ihrer Handwerkskammer oder im Internet.

2. Sie zeigen die bevorstehende Kurzarbeit bei der Bundesagentur für Arbeit an und erhalten eine KuG-Nummer.

3. Sie beantragen die Kurzarbeit für die betreffenden Mitarbeiter. Das Kurzarbeitergeld ist eine gute Möglichkeit, Personal auch über den Krisenzeitraum hinweg zu halten und gleichzeitig die Betriebskosten drastisch zu senken.



• **Wie kann ich mich darauf vorbereiten, wenn so eine Krise nochmal passiert?**

Minka Haberstroh – Medical Beauty & Wellness Institut, Baden-Baden

Die Antwort lautet: Rücklagen bilden. – Im Tagesgeschäft und vor allem für kleine Kosmetikinstitute ist das meist einfacher gesagt als getan. **Das Ziel sollte aber sein, ein Finanzpolster für etwa drei Monate anzusparen.**

Im Klartext: Sie sollten in der Lage sein, für drei Monate (gern auch mehr) Ihre wichtigsten Betriebskosten und Lebenshaltungskosten zahlen zu können, ohne sich

gänzlich zu ruinieren. Je nach Unternehmensgröße fällt dieses Finanzpolster natürlich ganz unterschiedlich aus. Und Sie müssen es auch nicht in voller Höhe und mit einem Mal weglegen, das würde bei niemandem so einfach gehen.

Glücklicherweise vergehen meist Jahre zwischen solchen Extremsituationen. Planen Sie zum Beispiel 200 bis 500 Euro pro Monat ein, die automatisch auf ein separates

Rücklagenkonto überwiesen werden. Nach einem Jahr haben Sie schon 2.400 bis 6.000 Euro zurückgelegt und in drei Jahren sind es bereits 7.200 bis 18.000 Euro.

Wenn wir davon ausgehen, dass eine solche existenzbedrohende Situation nur alle paar Jahre vorkommt, kann sich jeder ausrechnen, dass das Rücklagenpolster ausreichend groß ist, um eine solche Krise gleichsweise schadensfrei zu überstehen.