

DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM



WARUM DIE MEISTEN KOSMETIKSTUDIOS NIEMALS WIRKLICH PROFITABEL WERDEN

Die Erkenntnisse aus vier eigenen Studios, über 200.000 € Monatsumsatz und einem Betriebssystem, das jeden Tag funktioniert.

DBBS INSIDER REPORT
Q3 2026

DEINE BEAUTYBAR SYSTEM GMBH
Am Hostertberg 41
52152 Simmerath

DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM

EIN PERSÖNLICHES WORT VON UNS

STORY

- » Warum wir
angefangen haben
- » Warum wir
dieselben Fehler
gemacht haben
- » Warum wir
heute anders
arbeiten



VOLLER KALENDER. LEERES KONTO.

Viele Kosmetikstudios haben kein Auslastungsproblem. Sie haben ein **Ertragsproblem**.

Der Kalender ist voll.
Das Team arbeitet.
Die Kabinen sind besetzt.

Trotzdem bleibt am Monatsende kaum Geld übrig.

Warum?

Weil Beschäftigung nicht automatisch Profit bedeutet.

- ✗ Zu niedrige Preise.
- ✗ Keine Paketstrategie.
- ✗ Keine Zusatzverkäufe.
- ✗ Keine Kundenreise.
- ✗ Keine klaren Kennzahlen.

Viele Studios messen Termine. Wir messen **Gewinn**.

DBBS hat uns gezeigt:

Ein voller Kalender ist wertlos, wenn jeder Termin zu wenig **Ertrag** bringt.

Deshalb bauen wir **Systeme**, die **Umsatz pro Stunde**, **Umsatz pro Kunde** und **Kundenwert** über Jahre steigern.



MITARBEITER SIND SELTEN DAS PROBLEM.

VERANTWORTUNGSLOSE SYSTEME SIND ES.

Die meisten Mitarbeiter kommen nicht morgens zur Arbeit mit dem Ziel, schlechte Ergebnisse zu liefern.

Sie arbeiten innerhalb des Systems, das ihnen vorgegeben wird.

Wenn Erwartungen unklar sind,
Kennzahlen fehlen,
Verantwortlichkeiten verschwimmen
und Leistung nicht gemessen wird,
entsteht Beliebigkeit.

Dann entscheidet jede Mitarbeiterin
jeden Tag neu, was wichtig ist.

Genau dort verlieren Studios **Umsatz**,
Qualität und **Verbindlichkeit**.

In unseren Studios haben wir gelernt:

Menschen brauchen keine ständige Kontrolle.
Sie brauchen Klarheit.

- ✓ Klare Rollen.
- ✓ Klare Ziele.
- ✓ Klare Standards.
- ✓ Klare Verantwortung.

Erst dann entsteht Leistung,
die reproduzierbar wird.



DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM

BEAUTYBAR

KEINE KUNDENREISE. KEIN WACHSTUM.

Die meisten Studios
verkaufen Behandlungen.
Wir entwickeln Kunden.

Viele Kundinnen kommen einmal.
Vielleicht zweimal.
Dann verschwinden sie wieder.

Nicht weil sie unzufrieden sind.

Sondern weil niemand den
nächsten Schritt geplant hat.

Ohne Kundenreise
entsteht Zufall.
**Mit Kundenreise
entsteht Wachstum.**

Laser wird **Haut**.
Haut wird **Körper**.
Körper wird **Empfehlung**.

Jeder Termin hat ein **Ziel**.
Jede Kundin einen **nächsten Schritt**.

Genau dadurch entsteht
langfristiger **Kundenwert**.

KEINE
KENNZAHLEN.
KEIN
WACHSTUM.

Die meisten Studios schauen
jeden Abend auf ihren Umsatz.
Doch Umsatz ist immer **Vergangenheit**.

Die entscheidende Frage lautet:
**Welche Zahlen zeigen dir heute,
was morgen passieren wird?**

Genau hier verlieren viele Studios die Kontrolle.

Sie arbeiten hart.
Sie investieren.
Sie geben alles.
Und trotzdem bleiben **Ergebnisse Zufall**.

Nicht weil sie schlecht arbeiten.
Sondern weil sie die **falschen
Dinge beobachten**.

Wir haben gelernt:

Wachstum entsteht nicht
durch mehr Arbeit.
Wachstum entsteht durch
die **richtigen Steuerungsgrößen**.

Deshalb arbeitet DBBS mit einem
Kennzahlensystem,
das **Probleme sichtbar** macht,
bevor sie auf dem Konto
sichtbar werden.

OHNE KENNZAHLEN
ARBEITEN STATT STEUERN



MIT DEN RICHTIGEN KENNZAHLEN
STEUERN STATT REAGIEREN



PREISDISKUSSIONEN. WEIL DER WERT NICHT KLAR IST.

Wenn Kundinnen über den Preis diskutieren,
ist selten der Preis das eigentliche Problem.

Das Problem ist,
dass der **Wert nicht klar genug geführt** wurde.

Viele Studios nennen Preise,
bevor sie **Ergebnisse verkauft** haben.

Sie erklären Behandlungen,
statt den **Nutzen sichtbar** zu machen.

Dann wird die Kundin zur Vergleicherin.
Sie fragt:

„**Warum kostet das bei euch mehr?**“
Und genau dort beginnt der **Preiskampf**.

Premium entsteht nicht durch
teure Einrichtung.
Premium entsteht durch **klare Führung**.

- Durch Analyse.
- Durch Empfehlung.
- Durch Sicherheit.
- Durch einen Behandlungsplan,
der logisch und **nachvollziehbar** ist.

Wenn die Kundin versteht,
was sie bekommt,
muss der Preis **nicht verteidigt** werden.

Dann wird aus einer Ausgabe
eine **Entscheidung** für ein Ergebnis.



**Wer nur Preise nennt,
wird verglichen.**

**Wer Wert führt
wird gebucht.**

PREIS GENANNT



VERGLEICH



WERT GEFÜHRT



ENTSCHEIDUNG



TERMINLÜCKEN. DIE TEUERSTEN STUNDEN DES TAGES.

Die meisten Studios verlieren Geld,
lange bevor sie es auf dem Konto merken.

- ✗ Eine freie Kabine um 11:00 Uhr.
- ✗ Eine abgesagte Kundin um 14:30 Uhr.
- ✗ Ein leerer Nachmittag am Mittwoch.

Für viele ist das Alltag.

Für uns sind das verlorene Chancen.

Jede freie Stunde kostet Geld.

- Miete läuft.
- Personal läuft.
- Geräte laufen.
- Nur der Umsatz fehlt.

Das Problem:

Die meisten Studios reagieren auf Terminlücken.
Sie steuern sie nicht.

- ✗ Kein Frühwarnsystem.
- ✗ Keine Auslastungskennzahl.
- ✗ Keine Spontantermin-Strategie.
- ✗ Keine systematische Nachbesetzung.
- ✗ Keine Warteliste.
- ✗ Keine Verantwortung.

Dadurch entstehen jeden Monat
hunderte verlorene Behandlungsstunden.

DBBS hat uns gezeigt:

Gewinn entsteht nicht nur
durch neue Kundinnen.

Gewinn entsteht auch dadurch,
freie Zeiten konsequent zu füllen.

Denn eine Kabine,
die heute leer bleibt,
kann morgen nicht nachgeholt werden.

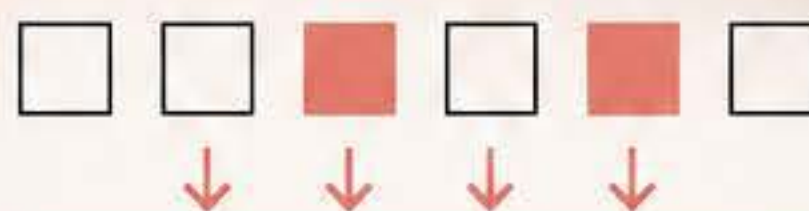


**Jede unbesetzte Stunde
ist verlorener Umsatz,
der niemals zurückkommt.**

Salonkee



TERMINLÜCKEN



Leerlauf



Personalkosten



Mietkosten



entgangener Umsatz



DBBS SYSTEM



Warteliste



Spontantermine



Follow-up



Auslastungssteuerung



EMPFEHLUNGEN FEHLEN.

Viele Studios investieren jeden Monat Geld in neue Kundinnen.

Während bestehende Kundinnen ungenutzt bleiben.

DIE FOLGE:



Wenig Empfehlungen.



Hohe Werbekosten.



Abhängigkeit von
ständig neuen Leads.

Die meisten Studios
haben Kundinnen.

**Was fehlt, ist
Wiederholung.**



DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM



KEINE ADD-ONS. KEIN CROSS-SELLING.

Viele Studios verkaufen genau das,
wonach die Kundin gefragt hat.

Nicht mehr.
Nicht weniger.

Jeder Termin endet.
Jeder Umsatz endet.

Potenzial bleibt ungenutzt.

DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM



OHNE DEN INHABER LÄUFT NICHTS.

Viele Studios wirken erfolgreich.
Bis der Inhaber eine Woche ausfällt.
Dann entstehen Probleme.
Termine. Mitarbeiter. Beschwerden. Verkauf.
Alles läuft über eine Person.
Das Unternehmen funktioniert.
Das System fehlt.

Freiheit entsteht nicht durch mehr Arbeit.
Freiheit entsteht durch Systeme.

KEIN BETRIEBSSYSTEM. KEIN WACHSTUM.

Viele Studios haben gute Mitarbeiter.
Gute Geräte.
Schöne Räume.
Trotzdem entsteht Chaos.

Warum?
Weil Wissen im Kopf
einzelner Menschen steckt.

Jeder arbeitet anders.
Jeder erklärt anders.
Jeder verkauft anders.
Jeder löst Probleme anders.

Qualität wird Zufall.
Umsatz wird Zufall.
Wachstum wird Zufall.

Ein Betriebssystem macht aus
Einzelwissen einen Standard.
Und aus einem Studio
ein Unternehmen.



**QUALITÄT
WIRD ZUFALL.**



**UMSATZ
WIRD ZUFALL.**



**WACHSTUM
WIRD ZUFALL.**



**ERGEBNISSE
HÄNGEN VON
PERSONEN AB.**

Nicht Menschen machen Unternehmen skalierbar.
Systeme machen Menschen skalierbar.

DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM



WARUM MANCHE STUDIOS WACHSEN UND ANDERE STEHEN BLEIBEN.

Es liegt nicht an der Lage.
Nicht an den Kunden.
Nicht an den Mitarbeitern.

Es liegt am System.

DIE 7 HEBEL PROFITABLER STUDIOS

Die meisten Studios arbeiten an Symptomen.
Wachstum entsteht durch die richtigen Hebel.

Die 7 Hebel profitabler Studios

Die zentralen Wachstumshebel eines skalierbaren Beauty-Unternehmens.





DIE WAHRHEIT ÜBER FÜHRUNG

“ Die meisten Studios
scheitern nicht an Kunden.
**Sie scheitern an
fehlender Führung.**

WAS PASSIERT, WENN PROZESSE FEHLEN

Jeder macht es anders.

Jeder erklärt es anders.

Jeder verkauft anders.

Neue Mitarbeiter
lernen von Mitarbeitern.
Statt vom System.

Wissen verschwindet,
wenn Menschen gehen.

Fehler wiederholen sich.

Qualität wird Zufall.

Das Studio arbeitet.
Das Unternehmen
wächst nicht.

Erst Prozesse machen
Ergebnisse wiederholbar.



CASE STUDY AACHEN

Vom Kosmetikstudio zum systemgeführten Unternehmen.

VORHER

- ✗ Umsatz abhängig von einzelnen Mitarbeitern
- ✗ Kaum planbare Neukundengewinnung
- ✗ Unterschiedliche Beratungsqualität
- ✗ Keine einheitlichen Kennzahlen
- ✗ Wissen in Köpfen statt im System
- ✗ Inhaber stark im Tagesgeschäft gebunden

Auslastung war nie das Problem.
Struktur war das Problem.



CASE STUDY AACHEN

Vom Kosmetikstudio zum systemgeführten Unternehmen.

NACHHER

- ✓ Klare Führungsstruktur
- ✓ Einheitliche Beratung
- ✓ Definierte Kundenreise
- ✓ Messbare Kennzahlen
- ✓ Standardisierte Abläufe
- ✓ Team statt Einzelkämpfer

64.490,10 €

Monatsumsatz

(Mai 2026)

Wachstum entstand nicht durch mehr Mitarbeiter.
Wachstum entstand durch ein System.

CASE STUDY **ESCHWEILER**

Vom Kosmetikstudio zum systemgeführten Unternehmen.

NACHHER

- ✓ Klare Führungsstruktur
- ✓ Einheitliche Beratung
- ✓ Definierte Kundenreise
- ✓ Messbare Kennzahlen
- ✓ Standardisierte Abläufe
- ✓ Team statt Einzelkämpfer

60.260,40 €

Monatsumsatz
(Mai 2026)

Wachstum entstand nicht durch mehr Mitarbeiter.
Wachstum entstand durch ein System.

SYSTEME VERÄNDERN MENSCHEN

Die größte Herausforderung
ist selten die Technik.
Die größte Herausforderung
ist **Gewohnheit**.

Viele Studios wissen,
was sie tun müssten.

Mehr Beratung.
Mehr Kennzahlen.
Mehr Führung.

Trotzdem passiert oft nichts.

Weil Veränderung Energie kostet.

Systeme verändern keine Unternehmen.

Menschen verändern Unternehmen.

Systeme machen Veränderung **dauerhaft**.



ALTE GEWOHNHEITEN

Bekannt.
Sicher.
Bequem.



NEUER WEG

Unbekannt.
Herausfordernd.
Unsicher.



ENTSCHEIDUNG

Heute entscheiden.
Morgen verändern.
Zukunft gestalten.

WARUM VERÄNDERUNGEN SCHEITERN

Die meisten Veränderungen scheitern nicht am Plan.

Sie scheitern an der
Umsetzung.



- ✗ Viele Studios bleiben auf **Stufe 2** stehen.
- ✗ Sie **wissen**, was richtig wäre.
- ✗ Sie tun es nur **nicht dauerhaft**.



**Ein Prozess ist erst dann ein Prozess,
wenn er jeden Tag gelebt wird.**

DER WENDEPUNKT

Jedes erfolgreiche Studio erreicht irgendwann **diesen Moment.**

Der Inhaber erkennt:

- ⊗ Mehr Einsatz löst das Problem nicht.
- ⊗ Mehr Mitarbeiter lösen das Problem nicht.
- ⊗ Mehr Werbung löst das Problem nicht.

Ab diesem Punkt beginnt **Systemaufbau.**

VORHER



CHAOS



ABHÄNGIGKEIT



EINZELKÄMPFER



NACHHER



STRUKTUR



FÜHRUNG



BETRIEBSSYSTEM



Erst entstehen **Standards.**



Dann entstehen **Prozesse.**



Dann entsteht **Führung.**



Dann beginnt **Skalierung.**



**Wachstum beginnt dort,
wo Improvisation endet.**

TECHNOLOGIE ALLEINE LÖST KEIN GESCHÄFTS- PROBLEM

Viele Studios investieren zuerst in Geräte.
Erfolgreiche Studios investieren
zuerst in Systeme.

- ✗ Ein neues Gerät
löst **keine** Terminlücken.
- ✗ Ein neues Gerät
löst **keine** Führungsprobleme.
- ✗ Ein neues Gerät
löst **keine** Preisdiskussionen.
- ✗ Ein neues Gerät
löst **keine** Mitarbeiterprobleme.

Technologie kann Ergebnisse verbessern.
Systeme verbessern Unternehmen.



Das stärkste Gerät
im Studio ist oft
nicht das Gerät.

**Sondern das
System dahinter.**

WAS EIN BETRIEBSSYSTEM WIRKLICH IST

Die meisten Studios besitzen **Prozesse**.
Die wenigsten besitzen ein **Betriebssystem**.



Ein Betriebssystem ist kein Dokument.
Kein Ordner. Keine Schulung.

Es verbindet **Menschen, Entscheidungen** und **Abläufe**
zu einem **funktionierenden Unternehmen**.

» WENN ALLES ZUSAMMENARBEITET,
ENTSTEHT SKALIERUNG.

DIE KUNDENREISE

JEDER KONTAKT ENTSCHEIDET ÜBER WACHSTUM.



Viele Studios betrachten einzelne Termine.

Erfolgreiche Studios steuern die gesamte Kundenreise.

EIN STUDIO DARF NICHT VOM ZUFALL ABHÄNGEN

Qualität entsteht, wenn gute
Menschen auf **klare Systeme** treffen.



Viele Studios verlassen
sich auf einzelne
Mitarbeiter.
Auf Erfahrung.
Auf Talent.
Auf Engagement.



Das funktioniert.
Bis jemand kündigt.
Krank wird.
Oder Urlaub macht.



Erfolgreiche Studios
bauen deshalb keine
Abhängigkeiten auf.
Sie schaffen **Klarheit**.



Jeder kennt seine **Rolle**.
Jeder kennt die **Standards**.
Jeder weiß, **was zu tun ist**.



So entsteht **Verlässlichkeit**.
Für Kunden.
Für Mitarbeiter.
Für das Unternehmen.



“

**STARKE UNTERNEHMEN
ENTSTEHEN NICHT DURCH
ZUFALL.
SIE ENTSTEHEN DURCH
WIEDERHOLBARE QUALITÄT.**

IST DEIN STUDIO SYSTEMFÄHIG?

FÜHRUNG

Die meisten Studios scheitern nicht an Fachwissen.
Sie scheitern daran, dass **niemand führt**.



SO FUNKTIONIERT DER TEST:

✓ JA = 1 Punkt

✗ NEIN = 0 Punkte

Am Ende dieser Seite addierst du deine Punkte.



Gibt es eine Person, die das Studio
auch ohne dich **führen** kann?



Sind **Verantwortlichkeiten**
im Team klar definiert?



Finden regelmäßige
Mitarbeitergespräche statt?



Werden **Probleme** aktiv
angesprochen statt ausgesessen?



Gibt es klare **Erwartungen** an
Leistung und Verhalten?



PUNKTE DIESER SEITE:

_____ / 5



IST DEIN STUDIO SYSTEMFÄHIG?

PROZESSE

Prozesse sorgen dafür,
dass **Qualität reproduzierbar** wird.

SO FUNKTIONIERT DER TEST

✓ JA = 1 Punkt

✗ NEIN = 0 Punkte

Am Ende dieser Seite addierst du deine Punkte.

- ☐ Gibt es klare **Standards** für alle Behandlungen und Abläufe?
- ☐ Arbeitet das Team mit **Checklisten** und festen Vorgehensweisen?
- ☐ Ist die **Einarbeitung** neuer Mitarbeiter strukturiert und dokumentiert?
- ☐ Sind wichtige **Prozesse** schriftlich festgehalten?
- ☐ Gibt es ein funktionierendes **Beschwerdemanagement**?

 **PUNKTE DIESER SEITE:**
_____ / 5



IST DEIN STUDIO SYSTEMFÄHIG?

KENNZAHLEN & VERTRIEB

Zahlen zeigen dir die Wahrheit.
Sie machen **Erfolg planbar**.

SO FUNKTIONIERT DER TEST

- ✓ JA = 1 Punkt
- ✗ NEIN = 0 Punkte

Am Ende dieser Seite addierst du deine Punkte.

- ☐ Kennst du deine **Abschlussquote** und arbeitest du aktiv daran?
- ☐ Weißt du, wie viele **Ersttermine** du pro Monat benötigst?
- ☐ Kennst du deinen durchschnittlichen **Umsatz** pro Kunde?
- ☐ Wird **Termin 4** konsequent geplant und aktiv erreicht?
- ☐ Hast du ein System für **Empfehlungen** und Weiterempfehlungen?



PUNKTE DIESER SEITE:

_____ / 5

IST DEIN STUDIO SYSTEMFÄHIG?

FÜHRUNG & SKALIERUNG

Führung entscheidet darüber, ob ein Studio dauerhaft **wächst**. Systeme schaffen **Orientierung**. Führung sorgt dafür, dass sie **gelebt** werden.

SO FUNKTIONIERT DER TEST

- ✓ JA = 1 Punkt
- ✗ NEIN = 0 Punkte

Am Ende dieser Seite addierst du deine Punkte.

- ☐ Gibt es eine Führungskraft, die **Entscheidungen** treffen kann, auch wenn du nicht vor Ort bist?
- ☐ Sind **Rollen und Verantwortlichkeiten** im Team eindeutig geregelt?
- ☐ Werden **Kennzahlen** regelmäßig kontrolliert und besprochen?
- ☐ Funktionieren **Verkauf, Kundenreise** und Studioalltag auch ohne deine tägliche Anwesenheit?
- ☐ Gibt es dokumentierte **Standards** und **Prozesse** für alle wichtigen Abläufe?

 **PUNKTE DIESER SEITE:** _____ / 5



ABSCHLUSS GESAMTPUNKTZAHL

Seite 1 _____ / 5
Seite 2 _____ / 5
Seite 3 _____ / 5
Seite 4 _____ / 5

GESAMT: _____ / 20

AUSWERTUNG

➤ 0 – 5 Punkte	Dein Studio hängt stark von dir persönlich ab.
➤ 6 – 10 Punkte	Erste Strukturen sind vorhanden. Wachstum bleibt jedoch zufällig.
➤ 11 – 15 Punkte	Gute Grundlage. Einzelne Engpässe bremsen weiteres Wachstum.
➤ 16 – 20 Punkte	Dein Studio besitzt die Voraussetzungen für echte Skalierung.

“ Ein erfolgreiches Studio entsteht durch *Leistung*.
Ein skalierbares Studio entsteht durch *Systeme*. ”

DBBS

DAS BEAUTY BUSINESS SYSTEM

DIE GRÜNDER

DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE

Kann dein Studio
14 Tage ohne dich
funktionieren?



DEINE BEAUTYBAR
System GmbH

Am Hostertberg 41
52152 Simmerath

