

26. August 2026



Das müssen Sie bei Stuhlmiete beachten!

Das Thema „Stuhlmiete“ ist zurzeit häufig im Gespräch. Für beide Seiten, den Saloninhaber als Vermieter und den selbständigen Friseur als Stuhlmietter können Vorteile entstehen. Der Vermieter hat feste Mieteinnahmen und kann seine Räumlichkeiten auslasten. Der Stuhlmietter kann seine Selbständigkeit an etablierten Standorten ausüben, spart sich hohe Startinvestitionen in Salon und Ausstattung und hat im Alltag primär laufende Kosten für Miete und Material.

Umstritten ist, ob und wie Stuhlmietverhältnisse rechtssicher eingerichtet werden können. Zunächst muss der Stuhlmietter in die Handwerksrolle eingetragen sein und einen eigenen Meisterbrief oder eine Ausübungsberechtigung haben. Er muss ein Gewerbe anmelden und sich eigenständig um die Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft (BGW) kümmern. Spannend wird es bei der Abgrenzung zur Scheinselbständigkeit im Sozialversicherungsrecht. Der Zoll (Finanzkontrolle Schwarzarbeit) und die Deutsche Rentenversicherung prüfen dies intensiv.

Der Stuhlmietnehmer darf nicht weisungsgebunden und nicht in das Unternehmen des Vermieters eingegliedert sein. Die wichtigsten Kriterien dafür sind: Eigenes Kassensystem, eigenes Werkzeug, eigener Kundenstamm und Terminvergabe, freie Arbeitszeiten und Bestimmung der eigenen Preise und Dienstleistungen, eigenes Auftreten mit Logo und Internetseite. Der Stuhlmietnehmer muss das eigene wirtschaftliche Risiko tragen. Zum Beispiel durch Mietzahlung auch bei Krankheit oder Kundenausfällen, durch Bestehen von Betriebshaftpflichtversicherung und einer Krankenkassenmitgliedschaft.

Stellen Zollbehörden oder Deutsche Rentenversicherung im Nachhinein eine Scheinselbstständigkeit fest, hat dies gravierende, möglicherweise existenzbedrohende Risiken, vor allem für den Saloninhaber als Vermieter! Er muss nicht nur die gesamten Sozialversicherungsbeiträge auf das Einkommen des Stuhlmietnehmers nachzahlen, sondern es wird auch die Umsatzsteuer seines „Mitarbeiters“ bei ihm nachgefordert. Einfache Modellrechnungen zeigen, dass sich bei 5.000 Euro monatlichem Stuhlmietnehmerumsatz und 500 Euro Stuhlmiete über drei Jahre ein finanzielles Risiko von 120.000 Euro für den Saloninhaber als Vermieter aufbaut, sollte das Stuhlmietverhältnis schief gehen.

Daher ist Rechtsberatung im Vorfeld von besonderer Bedeutung. Anwaltliche Hilfe bei der Erstellung von Stuhlmietverträgen ist unbedingt geboten, genau wie ein Statusfeststellungsverfahren bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung vor Beginn der Zusammenarbeit.

Eine steuerliche Randnotiz in diesem Zusammenhang ist, dass ein Stuhlmietverhältnis spätestens ab 2028 die Stellung einer strukturierten E-Rechnung durch den Vermieter erfordert, weil es sich um ein B2B-Verhältnis (Business to Business) handelt.

Fazit: Die Stuhlmiete kann für beide Seiten ein finanziell attraktives Modell sein. Es ist aber organisatorisch und rechtlich ein zweischneidiges Schwert. Geht es sozialversicherungsrechtlich schief, trägt der Saloninhaber als Vermieter gewaltige Risiken.



Holger Püschel

Diplom-Kaufmann,
Wirtschaftsprüfer und
Steuerberater

Foto: Henrik Löwen