

Lohn und Leistung



Faire Bezahlung braucht wirtschaftliche Realität

Die Diskussion um Dumpinglöhne ist leiser geworden.
Doch die Herausforderungen bleiben ...

Faire Bezahlung braucht wirtschaftliche Realität

Die Diskussion um Dumpinglöhne ist leiser geworden. Doch die Herausforderungen bleiben: In manchen Betrieben gelingt es noch immer, Mitarbeiter auf Staatskosten zu finanzieren. Das ist nicht unser Weg.

Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter mit Freude arbeiten, sich wertgeschätzt fühlen und gute Leistung bringen. Denn zufriedene Mitarbeiter bedeuten zufriedene Kunden. Gerade in Zeiten, in denen qualifizierte Fachkräfte rar sind, ist eine faire und angemessene Bezahlung entscheidend. Doch was heißt „angemessen“?

Leistung und Lohn – eine betriebswirtschaftliche Betrachtung

Ein Beispiel:

Bei einer tariflichen Wochenarbeitszeit von 37,5 Stunden und einem kalkulierten Stundensatz von 50 € ergibt sich ein Wochenumsatz von 1.875 €, monatlich rund 8.500 €. Damit ist ein Bruttolohn von etwa 2.400 € für die Mitarbeiterin betriebswirtschaftlich tragbar – vorausgesetzt, die Zeit ist vollständig ausgelastet.

In der Realität sieht es oft anders aus:

Mangelnde Auslastung durch zu wenig Kundschaft

Geringe Produktivität durch langsames Arbeiten oder fehlende Beratungsqualität

Leerlaufzeiten, die nicht vergütet werden können

Diese Faktoren sind kostspielig und gefährden die Rentabilität des Salons.

Zeit ist Geld – und Planung ist Pflicht

Effiziente Terminplanung ist essenziell. Ein Herren-Trockenschnitt, der für 30 Minuten angesetzt ist, aber in 15 Minuten erledigt wird, verursacht Umsatzverlust – es sei denn, die gewonnene Zeit wird sinnvoll genutzt: für Zusatzleistungen, Beratung oder andere Kunden.

Unternehmerische Verantwortung

Natürlich sollen Mitarbeiter gut verdienen – keine Frage. Aber es kann nicht sein, dass Unternehmer Arbeitsplätze dauerhaft mit ihrem Privatvermögen subventionieren müssen. In der Friseurbranche ist das leider keine Seltenheit.

Deshalb ist es wichtig, dass Unternehmer genau wissen, welchen Umsatz jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter erwirtschaften muss – und diesen auch einfordern.

Klare Botschaft:

Dienst nach Vorschrift

→ ergibt Lohn nach Tarif

Mehr Einsatz

→ bringt mehr Umsatz

Mehr Umsatz

→ ermöglicht mehr Lohn