

Lohnfaktor & Soll-Umsatz

Der Fachkräftemangel im Friseurhandwerk treibt die Lohnkosten nach oben. Die Gewerkschaften zeigen was möglich ist und auch in den Salons ist ein Wandel im Gang, Mitarbeiter fordern. Unabhängig von der Tatsache das wir in der Friseurbranche dringend höhere Löhne brauchen stellt sich die Frage: was kann ein Unternehmer im Friseurhandwerk in diesen Zeiten überhaupt noch an Lohnerhöhungen leisten? Wir danken für diesen Beitrag unserem Kooperationspartner ready2order.

Wenn Du neue Mitarbeiter:innen für Deinen Friseursalon suchst, stehen Dir zwei Optionen zur Verfügung: Azubis ausbilden oder erfahrene Friseur:innen einstellen. Obwohl die Ausbildungsvergütung anfangs finanziell weniger ins Gewicht fällt als das Gehalt einer Vollzeitkraft, ist ein Azubi natürlich drei Jahre lang nicht als vollwertige Arbeitskraft einzuordnen. In diesem Beitrag erfährst Du, wie Du Gehälter richtig kalkulierst.

Was verdienen Friseur:innen?

Um das richtige Gehalt zu ermitteln, spielen Faktoren wie Ausbildung, Berufserfahrung und Spezialisierung eine Rolle, aber auch das Bundesland oder die Region, in der sich Dein Friseursalon befindet. Auch die Größe des Betriebs ist ein Faktor, der das Gehalt beeinflussen kann. Im Durchschnitt verdienen Einsteiger:innen mit einem Gehalt zwischen 1.400 und 1.600 Euro im Monat oft nur den Mindestlohn, während erfahrene Friseurmeister:innen bis zu 27.600 Euro im Jahr bekommen.

Gut vorbereitet in die Gehaltsverhandlung

Bevor Du bei der Neueinstellung in die Gehaltsverhandlung

gehst oder mit bestehenden Mitarbeiter:innen Gehalt neu verhandelst, ist es wichtig, eine realistische Kalkulation für das maximal mögliche Jahresgehalt aufzustellen.

So kalkulierst Du Gehälter und Gewinn:

Jahres-Soll-Umsatz: Diese Summe muss Dein Salon als mindestens pro Jahr erwirtschaften, um alle Kosten zu decken. Er setzt sich aus Gemeinkosten, durchschnittlichen/geplanten Personalkosten, Privatentnahmen, Wareneinsatz und Deinem geplanten Gewinn zusammen.

Monatlicher Soll-Umsatz: Der Brutto-Soll-Umsatz pro Monat wird mit 10 Monaten pro Jahr (ca. 210 Arbeitstage) angesetzt, da hier die durchschnittliche Abwesenheit durch Krankheit und Urlaub einbezogen wird. Der ermittelte Jahres-Soll-Umsatz aus Schritt 1 wird also durch 10 geteilt.

Lohnfaktor: Den errechneten Monatsumsatz teilst Du durch die geplante, monatliche Bruttolohnsumme Deiner Angestellten (inklusive Dir selbst, wenn Du Vollzeit arbeitest). Der ermittelte Lohnfaktor sollte zwischen 3 und 4 liegen.

Monats- und Tages-Soll-Umsätze: Nachdem Du den Lohnfaktor für Dein Geschäft berechnet hast, multiplizierst Du ihn mit dem durchschnittlichen Brutto-Monatslohn Deiner Mitarbeiter:innen. Diese Ergebnissumme muss jede:r Angestellte erwirtschaften, damit Du mindestens kostendeckend arbeiten kannst.

Gewinn Szenarien erstellen: Um herauszufinden, wie viel Gehalt Du maximal zahlen kannst und wann ein:e Mitarbeiter:in "unbezahlbar" wird, solltest Du verschiedene Gewinnspannen kalkulieren. Berücksichtige dabei auch Faktoren wie Betriebskosten, Steuern und Sozialversicherungsbeiträge.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine realistische Kalkulation der Gehälter von entscheidender Bedeutung für den Erfolg deines Friseursalons ist. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, die berücksichtigt werden müssen.

Wie viel Gehalt ist realistisch für meine Salonmitarbeiter:innen?

Eine sorgfältige Planung der Gehaltsverhandlungen und die Erstellung von Gewinnszenarien können dazu beitragen, das optimale Gehalt für Mitarbeiter:innen zu finden und eine rentable Geschäftstätigkeit sicherzustellen. Die Grundlage für diese Kalkulationen bilden am besten aussagekräftige Umsatzstatistiken, die sich z.B. mit einem digitalen Kassensystem wie etwa von ready2order leicht erstellen und auswerten lassen.