Lohnfaktor & Soll-Umsatz

Löhne brauchen eine sichere Grundlage

Im Friseurhandwerk werden gute Fachkräfte gebraucht – und gute Fachkräfte verdienen gute Löhne. Damit Lohnerhöhungen und neue Stellen langfristig möglich sind, muss vorher klar sein, welchen Umsatz der Salon dafür erwirtschaften muss.

Was der Lohnfaktor zeigt

Der Lohnfaktor hilft dabei, die Verbindung zwischen Gehalt und Umsatz sichtbar zu machen. Er beantwortet nicht die Frage, was ein Mensch wert ist. Er zeigt, was ein Betrieb erwirtschaften muss, damit der Lohn, die laufenden Kosten und ein gesundes Unternehmen zusammenpassen.

Mit Beispielzahlen planen

Nehmen wir einen Bruttolohn von 1.800 Euro. Bei einem Lohnfaktor von vier sollte der monatliche Umsatz bei etwa 7.200 Euro liegen. In einem Salon mit hoher Miete, viel Materialeinsatz oder langen Öffnungszeiten kann der notwendige Wert höher sein. Ein effizient organisierter Betrieb mit passenden Preisen kann besser dastehen.

Die eigene Kostenstruktur zählt

Wichtig ist deshalb nicht, eine Zahl blind zu übernehmen. Entscheidend ist die eigene Kostenstruktur: Was kosten Räume, Energie, Produkte, Software, Werbung, Fortbildung und Ausfallzeiten? Erst wenn diese Punkte ehrlich betrachtet werden, entsteht ein verlässlicher Soll-Umsatz.

Gut vorbereitet ins Gespräch

Vor einer Neueinstellung oder einer Gehaltsverhandlung lohnt sich ein offenes Gespräch über Leistung, Entwicklung und die Ziele des Salons. Dazu gehören nicht nur Umsatzzahlen, sondern auch Fachkompetenz, Kundenbindung, Beratung, Zuverlässigkeit und Verantwortung im Team.

Eine faire Perspektive

So entsteht eine Perspektive, die für beide Seiten fair ist: Der Betrieb weiß, was möglich ist. Die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter versteht, welchen Beitrag sie oder er leistet – und wie der nächste Schritt erreichbar wird.

Gute Löhne brauchen gute Planung

Wer Löhne transparent plant, schützt Arbeitsplätze und schafft Entwicklungsmöglichkeiten. Das ist wirtschaftlich vernünftig und stärkt zugleich den Zusammenhalt im Salon.