

Mehr Geld bitte!



Friseurinnen stehen an der unteren Grenze der Einkommensskala. Wobei: gut bezahlte Mitarbeiter gibt es auch in dieser Branche. Hintergründe dazu...

Einkommenssituation im Friseurhandwerk

Friseurinnen und Friseure gehören zu den Berufsgruppen mit besonders niedrigen Einkommen. Zwar gibt es auch gut bezahlte Fachkräfte in der Branche, doch der Regelfall sieht anders aus. Trinkgelder können das Bild etwas relativieren, bleiben aber hier zunächst unberücksichtigt.

Grundproblem: Geringer Tariflohn

Der Tariflohn im Friseurhandwerk ist niedrig – und das steht

in direktem Zusammenhang mit dem Umsatz, den ein Salon bzw. eine einzelne Fachkraft erzielt. Denn: Der Lohn wird letztlich vom Kunden bezahlt – über die erbrachte Dienstleistung.

Branchenvergleich: Umsatz und Lohnpotenzial

Ein Vergleich mit anderen Branchen zeigt die wirtschaftlichen Grenzen:

Bäckereifiliale mit 2 Mitarbeitenden: ca. 35.000 € Monatsumsatz → höhere Löhne möglich

Drogeriemarktfiliale: ca. 40.000 € Monatsumsatz allein mit Haarpflegeprodukten

Friseursalon: oft nur ca. 500 € Verkaufsumsatz zusätzlich zur Dienstleistung

Ein Friseursalon kann mit diesen Zahlen keine vergleichbaren Gehälter zahlen.

Beispielrechnung: Jungfriseurin in NRW:

Tariflohn brutto pro Monat: 1.350 €

Jahreslohn (12 Monate): 16.200 €

+ 25 % Arbeitgeberanteil: 4.050 €

= Gesamtkosten pro Jahr: 20.250 €

Monatliche Kosten für das Unternehmen: 2.025 €

Dabei ist zu beachten:

Mitarbeitende arbeiten effektiv nur etwa 10 Monate im Jahr (Urlaub, Feiertage), was die Kosten pro aktivem Monat erhöht.

Umsatz vs. Kosten

Beispiel: Monatsumsatz einer Friseurin: 3.500 €

Davon abzuziehen:

– 559 € Umsatzsteuer

– 385 € Materialkosten

– 700 € aktive Gemeinkosten (20 %)

– 245 € passive Gemeinkosten (7 %)

– – 700 € sonstige Kosten/Rücklagen

verbleibender Betrag für Lohn: 911 €

Benötigte Lohnkosten: 2.025 €

Fehlbetrag: 1.114 €

Fazit:

Der erwirtschaftete Umsatz reicht nicht aus, um den tariflichen Lohn zu decken.

Verantwortung und Potenzial der Mitarbeitenden

Um angemessene Löhne zu ermöglichen, müssen Friseurinnen und Friseure ihre Zeit, ihr Können und ihre Beratungskompetenz gezielt einsetzen, um höhere Umsätze zu erzielen.

Ein Beispiel aus der Praxis zeigt, wie sich Fachkräfte selbst im Weg stehen:

2007 erfolgte eine: Mehrwertsteuererhöhung → Preisanpassung

Kundenzahl blieb konstant

Erwarteter Umsatzanstieg blieb aus

Laut Peter Lehmann (Wella AG) wurden Dienstleistungen zwar erbracht, aber aus Angst vor Kundenreaktionen zu niedrig abgerechnet. Das Branchenweit!

Produktivität und Kundenfrequenz

Solange sich eine Friseurin mit durchschnittlich 5,5 Kunden pro Arbeitstag zufriedengibt und nicht aktiv versucht, durch Fachwissen und Beratung den Umsatz zu steigern, bleibt der Verdienst niedrig.

Grundsatz: Löhne werden aus dem Umsatz bezahlt – nicht aus dem Wunschdenken.

Trinkgeld: Ein unterschätzter Faktor

Viele Friseurinnen betrachten Trinkgeld nicht als Teil ihres Einkommens – faktisch ist es aber vorhanden.

Vergleich mit anderen Berufen:

Eine Verkäuferin verdient evtl. 200 € mehr brutto → das sind ca. 100 € netto

Eine Friseurin mit 200 € Trinkgeld monatlich → ca. 10 € pro Tag

Um das gleiche Netto zu erzielen, müsste man in anderen Berufen 400 € mehr brutto verdienen

