

Mitarbeiter & Geld



Natürlich wollen Mitarbeiter Geld verdienen, sollen es auch!

Mitarbeiter wollen Geld verdienen – und das ist legitim

Es ist selbstverständlich, dass Mitarbeitende ein faires Einkommen erwarten. Doch klar muss sein: Als Lohn kann nur ein Teil dessen ausgezahlt werden, was zuvor erwirtschaftet wurde. Gute Arbeit soll gut bezahlt werden – aber sie muss auch wirtschaftlich tragfähig sein.

Was bedeutet „gute Arbeit“?

„Gute Arbeit“ ist mehr als handwerkliches Können. Sie umfasst:

Fachliche Qualität: saubere, professionelle Dienstleistungen

Beratungskompetenz: individuelle Kundenansprache, Verkaufsförderung

Effizienz: produktive Nutzung der Arbeitszeit

Umsatzverantwortung: Beitrag zur Wirtschaftlichkeit des Salons

Wenn ein bestimmter Lohn angestrebt wird, muss auch der entsprechende Umsatz erwirtschaftet werden. Diese Zusammenhänge müssen transparent gemacht und gemeinsam definiert werden.

Führungsaufgabe: Klarheit schaffen

Es ist Aufgabe der Führungskraft:

Umsatzziele realistisch festzulegen

Notwendigkeiten offen zu kommunizieren

Mitarbeitende nicht zu überfordern

Vertrauen aufzubauen durch Ehrlichkeit

Das gelingt nur, wenn keine inoffiziellen Einnahmen (z. B. Schwarzgeld) im Raum stehen und die Ziele erreichbar sind. Unrealistische Vorgaben führen zu Frustration – und untergraben die Motivation.

Geld ist nicht alles – aber es bleibt wichtig

Viele Friseurinnen und Friseure haben sich bewusst für diesen Beruf entschieden – oft aus emotionaler Motivation. Dennoch müssen ihre Lebensrealitäten respektiert werden:

Junge Mitarbeitende leben nicht mehr im Elternhaus

Sie tragen Verantwortung für Miete, Lebenshaltung und Mobilität

Tariflohn plus Trinkgeld reicht oft nicht aus

Mögliche Konsequenzen für Mitarbeitende

Wenn die finanzielle Situation nicht ausreicht, stehen Mitarbeitende vor Entscheidungen:

Ansprüche zurückschrauben

→ schwierig in einer konsumorientierten Gesellschaft

Nebenverdienst suchen

→ oft illegal, entzieht dem Betrieb Einsatzkraft und Umsatz

Berufswechsel

→ Suche nach besser bezahlten Tätigkeiten

Professionalisierung im Beruf

→ durch Leistung und Umsatz Spielraum für Gehaltsverhandlungen schaffen

Ihre Rolle als Unternehmer

Ob Sie wollen oder nicht: Ihre Mitarbeitenden werden sich entscheiden. Doch Sie können Einfluss nehmen – durch Dialog, Führung und ehrliche Kommunikation. Zeigen Sie Wege auf, wie gute Arbeit zu gutem Verdienst führen kann.

Persönliche Entscheidung jedes Einzelnen

Am Ende muss jede Fachkraft für sich selbst klären:

Will ich mit wenig Geld auskommen?

Will ich nebenbei Geld verdienen – mit allen Risiken?

Oder will ich meinen Beruf so professionell ausüben, dass ich ein gutes Gehalt verlangen kann?