Umsatzpflicht

Manchen Mitarbeitern ist es offensichtlich nicht bewusst woher ihre Löhne kommen.
Keiner erklärt ihnen warum ein bestimmtes Umsatzsoll erreicht werden muss.
Die Forderung allein schon wird als Druck empfunden.

Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge im Friseurberuf

In vielen Friseursalons fehlt es Mitarbeitenden an grundlegender Information darüber, wie sich ihr Lohn zusammensetzt und warum ein bestimmtes Umsatzsoll notwendig ist. Die bloße Forderung nach Umsatz wird oft als Druck empfunden – ohne dass die wirtschaftlichen Hintergründe transparent gemacht werden.

Stimmen aus dem Berufsalltag

„Fast jede Woche neue Botschaften in der Fachpresse über die schlechte wirtschaftliche Lage der Friseure. Wir als ausführendes Organ müssen uns immer wieder anhören, wie schlecht die Lage ist – und damit steht unser Arbeitsplatz ständig am Rand des Abgrunds."
– Anja K., Friseurin aus Schwelm

„Der Druck, den 'MUSS'-Umsatz zu erreichen, ist für viele meiner Kollegen enorm. Psychosomatische Erkrankungen sind keine Seltenheit mehr."
– Gabi T., Friseurin aus Plettenberg

„Jeden Tag sehe ich in unserem Computer die Warnung, dass mein Umsatz zu niedrig ist. Kunden werden nicht mehr mit Geduld beraten, sondern als Geldmaschinen behandelt."
– Gabi W., Friseurin aus Köln

Warum Umsatz kein Tabuthema sein darf

Die wirtschaftliche Lage vieler Friseurbetriebe ist angespannt: sinkende Umsätze, steigende Kosten. Gespräche über wirtschaftliche Notwendigkeiten sind daher kein Druckmittel, sondern ein Mittel zur Aufklärung. Schweigen oder Schönfärben mag kurzfristig angenehmer sein – langfristig führt es zu Enttäuschung und Vorwürfen, wenn plötzlich die Insolvenz droht.
Ob Sie den Zahlen glauben, bleibt Ihnen überlassen. Fakt ist: Viele Unternehmer gehen mit dem Einkommen eines Mitarbeiters nach Hause – und viele Betriebe stehen tatsächlich am Abgrund.

Pflichtumsatz: Was bedeutet das konkret?

Jede Branche hat tarifliche Rahmenbedingungen – aber der Lohn wird nicht durch bloße Anwesenheit verdient, sondern durch produktive Arbeit.
Auch im Friseurhandwerk gilt: Der Umsatz muss die Kosten decken.
Beispielrechnung: Wer 1.000 € brutto verdienen möchte, sollte einen Monatsumsatz zwischen 4.000 € und 5.000 € erzielen.

Mindestens.

Umsatzformel: Umsatz = Menge × Preis
→ Entweder durch hochwertige Dienstleistungen zu höheren Preisen oder durch mehr Kunden in kürzerer Zeit.

„Mein Chef verlangt, dass ich monatlich 2.800 € Umsatz mache. Darf er das?“
– Kathy, Friseurin aus Schleswig

Antwort: Ja, er muss es sogar! Der Betrieb finanziert sich ausschließlich aus Kundenzahlungen. Wer 1.000 € verdienen möchte, muss deutlich mehr Umsatz generieren – denn auch Material, Energie und Betriebskosten müssen gedeckt werden.

Verantwortung und Kommunikation
Es ist legitim, dass Unternehmer Umsatzvorgaben machen – denn sie tragen die wirtschaftliche Verantwortung. Wenn Mitarbeitende ihre Sollzahlen nicht erreichen, entstehen Fehlbeträge, die der Betrieb nicht dauerhaft ausgleichen kann. Natürlich müssen solche Gespräche respektvoll und konstruktiv geführt werden. Druck allein ist keine Lösung – aber wirtschaftliche Realität darf nicht ausgeblendet werden.