

Umsatzvorgaben



SOLLUMSATZ?

Schikane oder Notwendigkeit?

Was muss meine Mitarbeiterin erwirtschaften ?

Zwischen Lohnfaktor und Realität

Immer wieder taucht die Frage auf: „*Was muss meine Mitarbeiterin eigentlich erwirtschaften?*“

Häufig kursieren pauschale Vorgaben – etwa der berühmte **Lohnfaktor 4**, weil das angeblich rentabel sei. Doch Vorsicht: Diese Rechnung ist keine universelle Formel, sondern hängt stark von den individuellen Kostenstrukturen eines Salons ab.

Was bedeutet der Lohnfaktor?

Der Lohnfaktor beschreibt das Verhältnis zwischen gezahltem Lohn und dem Sollumsatz, den eine Mitarbeiterin erwirtschaften sollte.

Beispiel:

1.000 € Lohn × Faktor 3 = 3.000 € Sollumsatz

Doch dieser Faktor ist kein fixer Wert. Er muss für jeden Betrieb individuell und sorgfältig berechnet werden – abhängig von Miete, Nebenkosten, Wareneinsatz, Steuerlast und weiteren Fixkosten. In der Praxis liegt der Lohnfaktor:

bei kleinen, kostengünstigen Salons: ca. 3,5 bis 4,0

bei hochwertigen Topsalons: bis zu 4,5 bis 6,0

Sollumsatz: Orientierung, kein Druckmittel

Ein Sollumsatz ist kein rechtlich bindender Maßstab. Er darf nicht als Grundlage für arbeitsrechtliche Maßnahmen wie Kündigungen dienen. Vielmehr ist er ein betriebswirtschaftlicher Indikator, der helfen kann:

- Umsatzziele zu definieren
- wirtschaftliche Zusammenhänge zu erklären
- gemeinsam mit Mitarbeiterinnen Wege zur Zielerreichung zu entwickeln

Leistungsvorgaben sind branchenüblich

In jeder Branche gibt es Leistungsmaßstäbe. Eine Verkäuferin, die nur ein Teil pro Tag verkauft, oder ein Journalist, der keine Artikel liefert, wird ebenfalls hinterfragt. Das ist keine Schikane, sondern unternehmerische Realität.

Fazit

Der Sollumsatz ist ein wichtiges Instrument – aber kein starres Korsett. Wer ihn als Gesprächsgrundlage nutzt, kann gemeinsam mit dem Team realistische Ziele entwickeln. Wer ihn als Druckmittel missbraucht, riskiert Demotivation und Vertrauensverlust.

