

Welcher Lohn für welchen Umsatz?

Welchen Umsatz muss ich für meinen Lohn erbringen?

Reichen 1.500 € Einnahme, wenn ich 1.500 € verdiene? Nein, natürlich nicht.

Eine Erklärung für die Mitarbeiter

Viele Mitarbeiter glauben, dass 1.500 € Umsatz reichen müssten, um einen Lohn von 1.500 € zu finanzieren. Das klingt im ersten Moment logisch, ist aber in der Realität völlig unmöglich. Wenn ein Mitarbeiter 1.500 € einnimmt, muss der Chef davon zuerst fast 300 € Umsatzsteuer direkt an den Staat abführen. Diese Summe gehört also gar nicht dem Salon und muss zum Umsatz hinzugerechnet werden, damit überhaupt etwas übrig bleibt. Gleichzeitig kostet ein Mitarbeiter den Arbeitgeber mehr als nur den Bruttolohn, denn zusätzlich zum Gehalt zahlt der Chef auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung. Aus 1.500 € Bruttolohn werden so schnell rund 1.800 € tatsächliche Personalkosten.

Dazu kommt ein weiterer Punkt, den viele nicht bedenken: Mitarbeiter arbeiten im Durchschnitt nur zehn Monate produktiv im Jahr, erhalten aber Lohn für zwölf Monate. Urlaub und Krankheit sind selbstverständlich bezahlt, bringen aber keinen Umsatz. Diese zwei Monate müssen in den übrigen Monaten mit erwirtschaftet werden, damit der Salon nicht ins Minus rutscht. Zusätzlich entstehen für jeden Mitarbeiter anteilige

Kosten für Material, Miete, Strom, Versicherungen, Gebühren, Werbung, Weiterbildung und vieles mehr. Kein Chef kann diese Kosten allein tragen – sie müssen durch die Umsätze der Mitarbeiter gedeckt werden.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird ein Mitarbeiter erst ab einer bestimmten Umsatzhöhe tragbar. Im Friseurhandwerk gilt als Faustregel, dass ein Mitarbeiter ungefähr das Vierfache seines Bruttolohns erwirtschaften muss, damit der Salon kostendeckend arbeiten kann. Wer also 1.500 € brutto verdient, muss etwa 6.000 € Umsatz im Monat erzielen. Dieser Wert nennt sich Lohnfaktor. Ein Lohnfaktor von 4,0 bedeutet, dass der Mitarbeiter das Vierfache seines Bruttolohns erwirtschaften muss, um wirtschaftlich zu sein. Je nach Salon, Kostenstruktur und Standort kann dieser Faktor niedriger oder deutlich höher liegen – manche Betriebe arbeiten mit einem Faktor unter 4, andere benötigen bereits 5 oder sogar 6, um alle Kosten zu decken.

Wer seinen eigenen Wert im Unternehmen einschätzen möchte, kann das ganz einfach selbst prüfen: Man nimmt den eigenen Monatsumsatz und teilt ihn durch den Lohnfaktor des Salons. Liegt das Ergebnis deutlich über dem eigenen Monatslohn, dann lohnt sich ein Gespräch mit dem Chef. Liegt es darunter, wird schnell klar, warum eine Lohnerhöhung schwierig ist. So entsteht ein realistisches Bild davon, wie Preise, Umsatz und Lohn tatsächlich zusammenhängen – und warum wirtschaftliches Denken im Friseurhandwerk für alle wichtig ist.