Welcher Lohn für welchen Umsatz?

FAIRE LOHNSTRUKTUREN

Welcher Lohn für welchen Umsatz?
Faire Löhne brauchen einen wirtschaftlich gesunden Salon. Deshalb gehört der Blick auf Umsatz und Kosten nicht gegen Mitarbeitende – er schafft die Grundlage für sichere Arbeitsplätze, Entwicklung und ein gutes Miteinander.

01

Den Lohn ganz sehen

Zum Bruttolohn kommen Arbeitgeberanteile, Urlaub, Krankheit und bezahlte Zeiten ohne Kundentermin. Erst zusammen zeigen sie, was ein Arbeitsplatz den Betrieb wirklich kostet.

02

Umsatz realistisch planen

Der Umsatz entsteht in der Zeit am Kunden. Beratung, Qualität und eine passende Terminplanung sorgen dafür, dass die nötige Leistung erreichbar bleibt.

03

Gemeinsam entwickeln

Wer Zahlen verständlich bespricht, kann Stärken sichtbar machen: etwa bei Beratung, Durchschnittsbon, Verantwortung oder Weiterbildung.

EIN BEISPIEL ZUR ORIENTIERUNG

Was zu einem Arbeitsplatz dazugehört

Bei einem Bruttolohn von 1.500 € entstehen nicht nur 1.500 € Kosten. Die Tabelle macht sichtbar, warum der notwendige Umsatz deutlich höher liegt.

Baustein	Beispiel pro Monat
Bruttolohn	1.500 €
Arbeitgeberanteile und Personalnebenkosten	ca. 300 €
Anteil an Miete, Energie, Material, Software und Organisation	ca. 2.200 €
Orientierungswert für den notwendigen Monatsumsatz	ca. 6.000 €

> Die Zahlen sind ein Beispiel, keine Vorgabe. Standort, Auslastung, Preisniveau und Leistungsangebot bestimmen den eigenen Wert.

DAS WICHTIGSTE

Aus Zahlen wird ein fairer gemeinsamer Blick nach vorn

- Besprecht Ziele sachlich und regelmäßig – nicht erst, wenn etwas nicht funktioniert.
- Verbindet Umsatz immer mit Qualität, Beratung und Kundenzufriedenheit.
- Nutze gute Entwicklung als Grundlage für mehr Verantwortung und passende Vergütung.