



ZAHLEN BITTE!

Unsere Serie „Zahlen bitte“ soll helfen, Beauty-Professionals wirtschaftlich weiterzubringen.

Wir reden über Umsatz, Kosten und den wahren Wert Ihrer Arbeit, damit Sie Ihre Dienstleistung wirtschaftlich tragfähig anbieten. Wir rechnen, vergleichen und wachsen gemeinsam – für mehr finanzielle Klarheit in Ihrem Institut.

Ab wann lohnt es sich oder bis wann rechnet es sich nicht, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzustellen? Wie viel Umsatz muss er oder sie erzielen, bis der neue Arbeitsplatz finanziell sich selbst trägt? In welchem Verhältnis stehen Lohn und Umsatz zueinander? Seit dem 01.01.2026 ist der gesetzliche Mindestlohn in Deutschland auf 13,90 Euro brutto pro Stunde angehoben worden. Zum 1. Januar 2027 wird er auf 14,60 EUR noch einmal ansteigen. Auf die durchschnittliche 37,5-Stunden-Arbeitszeit (Vollzeit) pro Woche gerechnet und gemittelt auf 21 Arbeitstage pro Monat ergibt sich ein Faktor von 4,2 Wochen/Monat (für 4 Wochen und einen Tag im Monat). Den multiplizieren Sie mit 37,5 Stunden pro Woche, und Sie erhalten die übliche Arbeitszeit in Stunden pro Monat = 157,5 Arbeitsstunden pro Monat.¹ Wenn wir von 13,90 Euro Mindestlohn pro Stunde und 157,5 Stunden pro Monat an Arbeitszeit ausgehen, kommen wir auf einen Mindest-Bruttolohn von 2.189,25 Euro für die angestellte Kosmetik-Fachkraft. Ist das viel oder wenig?

ZIELUMSATZ BERECHNEN

In Tabelle 1 tragen wir den Mindeststundenlohn (Zeile 1) und die Wochenarbeitszeit für den angestellten Mitarbeitenden (Zeile 2) ein. Anfang der vierten Zeile setzen wir den prozentualen Satz von 20 Prozent Arbeitgeberanteil der Sozialabgaben mit ein. In Zeile 5 geben wir die zusätzlich entstehenden Fixkosten pro Monat für den weiteren Arbeitsplatz ein. Sie se-

Tabelle 1: Beispiel-Rechnung Zielumsatz

Mitarbeiter-Zielumsatz (einzeln)						
gesetzlicher Mindestlohn pro Std. (brutto)	13,90 €					
vereinbarte Arbeitsstunden pro 5-Tage-Woche	37,5 Std.					
Bruttolohn (inkl. AN-GKV, GRV, AV, GPV, LSt, KiSt. & Soli)						2.189,25 €
Sozialabgaben (AG)	20 %					437,85 €
zusätzliche Fixkosten u. AfA für MA-Platz	400,00 €					400,00 €
Gesamtkosten MA						3.027,10 €
Personalkosten pro Std. bei mtl.	157,5 Std.					19,22 €
Arbeitsstunden pro Tag	7,5 Std.					
Brutto-Stundenlohn						13,90 €
Zielfaktor Umsatz	3,5					
Umsatzziel monatlich brutto						7.662,38 €
enthaltene MwSt.	19 %					-1.223,40 €
Umsatzziel monatlich netto						6.438,97 €
				netto Ziel	brutto Ziel	
Umsatzverteilung (brutto) Warenverkauf/Monat	40 %				3.064,95 €	
Behandlung Kabine/Monat	60 %				4.597,43 €	
Bruttoanteil Kabi-Ware am Umsatz Kabine	15 %					
Materialeinsatzquote	32,80 %					
Materialeinsatz (netto)						-2.111,98 €
Gesamtkosten MA						-3.027,10 €
Deckungsbeitrag pro Monat (netto)						1.299,89 €
effektive Arbeitszeit mtl./Tage	21	Tage/Monat				
Brutto Umsatzziel, pro Tag					364,88 €	pro Tag
aus Warenverkauf	40 %				145,95 €	
aus Kabinenbehandlungen	60 %				218,93 €	
DB pro Tag						61,90 €



3 Profi-Tipps

- Schaffen Sie Rücklagen für Fortbildungen, Schwangerschaften, Krankheitsausfälle und Geräteeinkauf.
- Führen Sie Gespräche mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über den Zusammenhang von Mindestlohn und Mindestenträgen bzw. notwendigen Umsätzen pro Monat.
- Schlüsseln Sie Ihre Umsätze in Dienstleistungs- und Verkaufsumsätze auf. Wenn Sie weniger als 40 Prozent Umsatz mit Ihrer Verkaufsware erzielen können, dann ist ein Verkaufstraining angesagt.

hen in Zeile 10 einen „Zielfaktor Umsatz“, der üblicherweise auf dreifach bis vierfach gerechnet wird. Dies bedeutet, dass der Bruttolohn (ohne Sozialabgaben und ohne Fixkostenanteil) in der Regel immer mit diesem Faktor multipliziert wird, um den nötigen Bruttoumsatz pro Mitarbeiterin oder pro Mitarbeiter hochzurechnen: 2.189,25 Euro mit Faktor 3,5 multipliziert, ergibt 7.662,38 Euro brutto „Zielumsatz“ pro Monat.¹ Der Umsatz ist nicht die entscheidende Größe – viel wichtiger bei der Betrachtung des Erfolgs ist der Deckungsbeitrag, also der Betrag, der übrig bleibt, wenn man den Bruttoumsatz abzüglich der enthaltenen Mehrwertsteuer, abzüglich der Herstellungskosten ermittelt.

WARENEINSATZ BERECHNEN

Den zukünftigen Materialeinsatz bestimmen wir über zwei Größen. Zum einen über den prozentualen Materialkostenanteil für die Kabi-Behandlungen und zum anderen über die Umsatzverhältnisse von Warenverkauf und Dienstleistungsumsatz (DL-Umsatz) Kabine zum Gesamtumsatz. Im Schnitt verhält es sich etwa mit 40 Prozent Warenverkaufsanteil und 60 Prozent Dienstleistungsanteil am Gesamtumsatz. Mithilfe des Anteils an Verkaufsware (in unserem Beispiel 40 Prozent in Tabelle 2) und aus dem Materialanteil in der Kabine (15 Prozent) ergibt sich in der folgenden Tabelle ein Gesamtanteilswert in Höhe von 32,80 Prozent. Das Ergebnis sagt aus, dass 32,80 Prozent Gesamtmaterialeinsatz vom Nettoumsatz pro Monat als Wareneinkauf (als Materialeinsatz für die Kabine und

Tabelle 2: Beispiel-Rechnung Wareneinsatz

Berechnung Wareneinsatz		Umsatzanteil Verkaufsware am Gesamtumsatz						
		10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%
Anteil Kabinenware am DL-Umsatz (EK-Kalkulation)	5 %	10,45 %	15,90 %	21,35 %	26,80 %	32,25 %	37,70 %	43,15 %
	10 %	14,95 %	19,90 %	24,85 %	29,80 %	34,75 %	39,70 %	44,65 %
	15 %	19,45 %	23,90 %	28,35 %	32,80 %	37,25 %	41,70 %	46,15 %
	20 %	23,95 %	27,90 %	31,85 %	35,80 %	39,75 %	43,70 %	47,65 %

den Warenverkauf) abgezogen werden müssen, denn diesen Nettobetrag von 2.111,98 Euro (zzgl. MwSt.) benötigen Sie für den gesamten Wareneinkauf bei Ihrem Lieferanten. Nun ziehen wir noch die Gesamtkosten für die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter ab, und somit haben wir den Deckungsbeitrag pro Monat, in unserem Beispiel also 1.299,89 Euro Gewinn vor Steuern, ermittelt.

Nehmen Sie zum Schluss noch die effektiv zur Verfügung stehenden Arbeitsstage pro Monat hinzu. In unserem Beispiel haben wir 21 Tage im Monat angesetzt – dann ergibt sich für diese Mitarbeiterin oder diesen Mitarbeiter eine Umsatzvorgabe von runden 365 Euro brutto pro Tag, um die eigenen Kosten und Ihnen einen vorläufigen Deckungsbeitrag von rund 1.300 Euro pro Monat zu erwirtschaften. Noch konkreter: Sie/Er sollte mindestens 220 Euro in der Kabine und rund 150 Euro Verkaufsware pro Tag umsetzen!

Mit anderen Worten: Für eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter, der/die 37,5 Stunden pro Woche bei Ihnen arbeitet und dann diesen Mindestlohn von 13,90

Euro verdient, ist es ein Leichtes, 365 Euro Umsatz pro Tag zu realisieren! Im Schnitt sind das zwei bis drei Behandlungen und zwei bis drei zu verkaufende Produkte pro Tag. Und das Beste an dieser Kalkulation mit einem Zielfaktor von 3,5 ist, dass Sie etwas davon haben, dass Sie Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter einstellen.

Hinweis:

¹ Brutto bedeutet hier, dass die abzuführende Mehrwertsteuer im Umsatz noch enthalten ist. Dass die MwSt. bei dieser Modellrechnung enthalten ist, dient lediglich der Vereinfachung im Alltagsgeschäft.

SO GEHT ES WEITER !

Teil 7 erscheint in einer der nächsten BEAUTY FORUM-Ausgaben:

- Marketingideen



Paul Reinhold Linn

Der Autor ist selbstständiger Trainer für Kommunikation, Verkaufspsychologie und -praxis sowie Motivation. Zudem ist er Buchautor und leitet einen Verlag.