

Zeit als Kalkulationsfaktor



Grundlage aller Preiskalkulation ist zum einen der Kostenfaktor des Betriebes, auf der anderen Seite aber auch der Faktor Zeit.

Der Umgang mit Zeit – Schlüssel zur Wirtschaftlichkeit

Zeit als Kalkulationsfaktor

Die Grundlage jeder Preiskalkulation im Salon ist zweifach:

Kostenstruktur des Betriebs

Zeitaufwand pro Dienstleistung

Für jede Leistung wird eine bestimmte Zeit eingeplant – als Richtwert. Individuelle Abweichungen sind normal, dürfen aber nicht zur Regel werden.

Terminplanung mit Augenmaß

Im Alltag wird mit Richtwerten geplant. Fehler und Engpässe lassen sich nie ganz vermeiden – entscheidend ist der

professionelle Umgang damit. Der Kunde darf davon nichts merken. Wenn in einer angespannten Phase mit 120 % Einsatz gearbeitet wird, entsteht oft auch 20 % mehr Umsatz.

Die unsichtbaren Umsatzkiller

Zwischen den Terminen entstehen täglich kleine Pausen:

Nicht wahrgenommene Termine

Verzögerungen

Unproduktive Wartezeiten

Diese summieren sich im Laufe des Monats zu erheblichen Umsatzverlusten. Leerlaufzeit ist verlorene Zeit – und verlorener Sollumsatz.

Zeit sinnvoll nutzen

Professionelles Arbeiten heißt:

Leerlaufzeiten erkennen

Aktiv nutzen – z. B. für Zusatzempfehlungen, Beratung, Produktverkauf

Terminlücken füllen, statt sie verstreichen zu lassen

Wer Zeit als wertvolle Ressource begreift, kann mit kleinen Anpassungen große Wirkung erzielen.