SCHADEN.NEWS







30.06.2015

SO VERHANDELN SIE IHREN STUNDENSATZ ERFOLGREICH

Eine Steigerung von durchschnittlich vier Prozent bei den Stundenverrechnungssätzen verzeichnet die DEKRA pro Jahr. Doch kaum ein Karosserie- und Lackierbetrieb konnte diese Preissteigerung bisher an den Kunden weitergeben. Verhandlungen mit Schadensteuerern und Versicherern sind nötig. Aber nur, wer sich richtig vorbereitet, wird positive Ergebnisse erzielen und höhere Stundensätze aushandeln können. Um Betriebsinhaber in Zukunft noch stärker bei ihren Preisgesprächen zu unterstützen, hat der Spies Hecker Profi-Club deshalb zusammen mit der bpr Mittelstandsberatung einen Leitfaden zur Verhandlung von Stundenverrechnungssätzen entwickelt.

ZAHLEN UND FAKTEN: GUTE VORBEREITUNG IST ALLES

Das Dokument gibt dem Unternehmer Tipps, wie er sich optimal auf die Preisverhandlungen vorbereiten kann: "Realistische Ziele setzen, die wichtigsten Betriebskennzahlen im Blick behalten: Wer diese Informationen schon vorher strukturiert und sammelt, geht gleich viel selbstbewusster in das Gespräch", erklärt Herbert Prigge von der bpr Mittelstandsberatung. Auch bei der Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes unterstützt der Profi-Club Karosserie- und Lackierbetriebe im Zuge ihrer Verhandlungen. „Mit einer externen Berechnung des Stundenverrechnungssatzes lässt sich bei Preisgesprächen gut argumentieren. Deshalb können Mitglieder künftig ihren Stundensatz durch einen Experten kalkulieren lassen“, führt der Profi-Club Vorsitzende Michael Wellnitz aus.

Interessierte Betriebe können sich dazu einfach an die Hotline des Profi-Clubs unter 0800/2742582 wenden.

DAS GESPRÄCH STRUKTURIERT FÜHREN

Der zweite Teil des Leitfadens enthält nützliche Hinweise zum Aufbau der Gesprächsführung mit dem Verhandlungspartner, von der Begrüßung über die Darlegung der wichtigsten Argumente bis hin zum positiven Gesprächsabschluss. Warum auch die Nachbereitung der Verhandlungen wichtig ist, verdeutlicht der letzte Abschnitt des Leitfadens. "Am Ende sollte ein Protokoll für die eigenen Unterlagen entstehen", empfiehlt Herbert Prigge. So kann der Betriebsinhaber auch nach den Verhandlungen seine Forderungen, Argumente und ein klares Ergebnis vorweisen.

Laden Sie sich hier kostenfrei den Leitfaden zum Verhandeln Ihrer Stundenverrechnungssätze herunter.

Ina Otto