

26.01.2022

KENNZAHLEN KENNEN, ARGUMENTE SAMMELN, ERFOLGREICH VERHANDELN

Angesichts des steigenden Kostendrucks werden K&L-Betriebe zu Beginn dieses Jahres bereits gespannt auf die Aktualisierung des DEKRA Reparatur Stundensatzes (DRS) gewartet haben. Denn für die Gespräche mit Auftraggebern ist die prozentuale Entwicklung des DRS in der eigenen Region ein wichtiges Argument.

Bereits seit 2014 dokumentiert schaden.news als einziges Medium in der Branche die Entwicklung des DRS Karosserie, Lack (ohne Lackmaterial) und Mechanik für Pkw. Exklusiv für Sie haben wir die wichtigsten Veränderungen von 2021 auf 2022 in diesem Newsletter zusammengefasst. Ebenfalls einmalig ist der schaden.news-Langzeitvergleich. Für 22 Großstädte erfasst die Redaktion diese Daten bereits seit neun Jahren. In einigen Städten gab es seitdem Steigerungen beim DRS um mehr als 70 Prozent!

Wie sich der DRS in Ihrer Region konkret entwickelt hat, können Sie in unserer interaktiven Karte nachverfolgen. Einfach Ort auswählen, Ergebnisse ausdrucken und zu den Jahresgesprächen mitnehmen! Was sie bei den Preisverhandlungen in jedem Fall beachten sollten und warum sie aufgrund des immensen Kostendrucks mit Versicherern und Schadensteuerung auch über flexiblere Jahresverträge reden und im Zweifelsfall einen Risikoaufschlag einfordern sollten, erklärt Unternehmensberaterin Marina Markanian. Sie betont im Beitrag aber auch: Eine gute Vorbereitung auf die Gespräche ist das A und O! Neben der Entwicklung des DRS ist dabei aber vor allem wichtig, die eigenen Zahlen und den eigenen Stundensatz genau zu kennen. Laut Experten kalkulieren nur

rund zehn Prozent aller Betriebsinhaber ihren Stundenverrechnungssatz – dabei sollte diese Berechnung zu den Grundlagen jeder guten Unternehmensführung gehören.

Fakt ist: Der Kostendruck wird auch in diesem Jahr weiter zunehmen. Ihre Kennzahlen zu kennen und gute Argumente für die Verhandlungsgespräche zu sammeln, sind Ihr Pfund, um zukünftig noch rentabel arbeiten zu können. schaden.news wünscht Ihnen viel Erfolg für Ihre Gespräche!

Ina Otto