



17.01.2024

„VERHANDELN SIE JETZT HARTNÄCKIG!“

_Im Gastbeitrag erklärt Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung in Dortmund, worauf K&L-Betriebe jetzt bei den Verhandlungen ihres Stundensatzes achten sollten. _

„Die nachhaltig gestiegenen Kosten spiegelt sich auch in der überdurchschnittlich hohen Steigerung der DEKRA Reparatur Stundensätze im Vergleich zum Vorjahr wider. Für Betriebe gibt es kaum noch Spielraum, um mit ihren bisherigen Stundensätzen auskömmlich zu wirtschaften. Keine Frage: Die Preise müssen rauf. Es bleibt den Betrieben also nichts anders übrig, als auch dieses Jahr wieder hartnäckig und gut argumentiert, neue Preise mit auskömmlichen Verrechnungssätzen zu verhandeln.

Daher ist es nun um so wichtiger ist es, dass die Werkstätten sich intensiv mit ihren Kosten beschäftigen. Nur so können sie die derzeitige individuelle Situation gegenüber sich selbst, aber auch gegenüber ihren Verhandlungspartnern darstellen und die erforderlichen Preissteigerungen begründen.

Denn nur wer gut vorbereitet ist, kann sicher und erfolgreich in Verhandlungsgesprächen seine Position verteidigen. Machen Sie den Kostencheck, planen Sie die Entwicklung für 2024 voraus und berechnen Sie mit einem auskömmlichen Gewinn die neuen Preise. Dass die Kluft der Verrechnungssätze zwischen freien Werkstätten und Markenwerkstätten immer weiter zunimmt, ist schon lang nicht mehr hinnehmbar. Dafür gibt es keinen objektiven Grund.

Zudem wird es nun wichtiger denn je, sich zu fragen: Welcher Kunde rechnet sich für meinen Betrieb wirklich. Hier rate ich Unternehmern gern zu einem Gedankenspiel: Was würde passieren, wenn der eine oder andere Steuerer nicht mehr bedient werden kann – weil es sich einfach nicht mehr lohnt?

Übrigens: Die wichtigsten Eckpunkte zum erfolgreichen Verhandeln des Stundensatzes haben wir in einem kostenlosen Ratgeber zusammengestellt.

Marina Markanian, bpr Mittelstandsberatung

Gastbeitrag