



22.01.2025

„STUNDENSÄTZE NEU DENKEN, UM DEN K&L-BETRIEB ZUKUNFTSSICHER AUFZUSTELLEN“

_Trotz aktueller Kostenentwicklungen und einem deutlich gestiegenen DEKRA Reparatur Stundensatz scheuen viele Betriebsinhaber sich, ihre Stundenverrechnungssätze anzupassen. Dabei müssen Werkstätten gerade jetzt selbstbewusst verhandeln, um ihre Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Im schaden.news-Gastbeitrag erklärt Unternehmensberaterin Marina Markanian, worauf es bei den Verhandlungen ankommt. _

„In der Karosserie- und Lackierbranche steht die Wirtschaftlichkeit eines Betriebs auf zwei entscheidenden Säulen: dem strategischen Umgang mit Stundenverrechnungssätzen und einer klugen Positionierung in der Kundenstruktur. Wer diese beiden Bereiche vernachlässigt, riskiert nicht nur schwindende Margen, sondern auch die Abhängigkeit von wenigen Partnern. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, braucht es ein durchdachtes Konzept – mit selbstbewusster Verhandlungsführung, einer breiten Partnerstruktur und der gezielten Ansprache von Privatkunden und weiteren Zielgruppen jenseits der klassischen Schadensteuerung.

WARUM DIE VERRECHNUNGSSÄTZE JETZT IM FOKUS STEHEN MÜSSEN

Betriebe stehen heute vor einer doppelten Kostenbelastung: Materialpreise steigen, Energiekosten explodieren und Tariflöhne erhöhen sich regelmäßig. Trotz dieser Entwicklungen scheuen viele Inhaber, ihre Stundenverrechnungssätze anzupassen. Häufige Gründe dafür sind die Angst vor Konflikten mit Kfz-Versicherern oder die Sorge, dass Aufträge an günstigere Wettbewerber verloren gehen könnten.

Doch diese Zurückhaltung kann teuer werden. Ohne regelmäßige Anpassungen schrumpfen die Margen, und Investitionen in moderne Technologien oder die Weiterbildung des Teams bleiben auf der Strecke. Eine fundierte Kalkulation und selbstbewusste Verhandlungsführung sind der Schlüssel, um Kostensteigerungen auszugleichen und gleichzeitig das Vertrauen von Partnern und Kunden zu erhalten. Wichtig ist dabei, dass Preisanpassungen nicht als bloße Forderungen kommuniziert werden, sondern als Teil einer klaren Strategie, die Qualität und Effizienz in den Vordergrund stellt.

DIE SCHADENSTEUERUNG ALS DREH- UND ANGELPUNKT

Neben der Verhandlung von Verrechnungssätzen spielt die strategische Positionierung in der Schadensteuerung eine zentrale Rolle. Für viele Karosserie- und Lackierbetriebe stellt die Zusammenarbeit mit Schadensteuerern eine wichtige Säule der Auftragsakquise dar. Doch hier lauert eine oft unterschätzte Gefahr: Kfz-Versicherer wechseln regelmäßig ihre Partner in der Schadensteuerung, sei es aus Kostengründen, durch neue strategische Vorgaben oder aufgrund veränderter Marktlagen.

Ein Betrieb, der sich auf wenige Steuerer konzentriert, kann durch solche Wechsel schnell in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Plötzlich bleiben die Aufträge aus, und eine bisher stabile Partnerschaft wird durch neue Anforderungen ersetzt, die der Betrieb nicht ohne weiteres erfüllen kann. Genau hier zeigt sich der Wert einer breiten Aufstellung: Wer mit mehreren Versicherern, Flottenbetreibern und Steuerern zusammenarbeitet und zusätzlich Privatkunden sowie Gewerbekunden anspricht, verteilt das Risiko und bleibt handlungsfähig.

Die Verhandlung von Stundenverrechnungssätzen und die Diversifikation in der Schadensteuerung sind keine getrennten Herausforderungen, sondern zwei Seiten derselben Medaille. Betriebe, die sich flexibel aufstellen und mehrere Partner bedienen, sind in einer stärkeren Position, um höhere Verrechnungssätze durchzusetzen. Gleichzeitig ermöglicht eine breite Aufstellung, schneller auf Veränderungen zu reagieren – sei es durch den Wechsel eines Schadensteuerers oder den gezielten Ausbau des Privatkundengeschäfts.

Ein Praxisbeispiel verdeutlicht dies: Ein Karosserie- und Lackierbetrieb konnte seine Stundenverrechnungssätze deutlich erhöhen, indem er seine betriebswirtschaftlichen Kennzahlen transparent darlegte und auf Investitionen in moderne Technik verwies. Gleichzeitig diversifizierte er seine Schadensteuerung und kooperierte mit zusätzlichen Versicherern. Als ein großer Partner seine Zusammenarbeit unerwartet beendete, konnte der Betrieb die Lücke schnell schließen und ergänzte seine Einnahmen durch einen wachsenden Anteil an Privat- und Flottenkunden.

FAZIT: JETZT DIE WEICHEN STELLEN

Die Zukunft der Karosserie- und Lackierbetriebe gehört denjenigen, die ihre Verrechnungssätze strategisch gestalten, sich in der Schadensteuerung breit aufstellen und die Ansprache von Privatkunden als Ergänzung zur klassischen Steuerung sehen. Es gilt, aktiv zu handeln, statt auf Veränderungen nur zu reagieren. Selbstbewusste Verhandlungen, fundierte Kalkulationen und eine breite Zielgruppenansprache sind der Schlüssel, um auch in einem herausfordernden Markt langfristig erfolgreich zu bleiben.“

Marina Markanian, bpr Mittelstandsberatung

Gastbeitrag