SCHADEN.NEWS



21.01.2026

BWL-TIPP VERHANDLUNG VON STUNDENSÄTZEN: „ENTSCHEIDEND IST DER ERLÖS UNTERM STRICH“

Die Steigerung der DEKRA Reparatur-Stundensätze um durchschnittlich 7,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr setzt ein klares Signal im Markt. „Der veröffentlichte Stundensatz ist zunächst nur ein Referenzwert – keine betriebswirtschaftliche Zusage“, ordnet Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung in Dortmund ein. Sie empfiehlt, auf Basis der Vergleichswerte in die Verhandlungen mit Auftraggebern zu gehen, dabei aber Weitsicht walten zu lassen und im Vorfeld genau zu kalkulieren, welcher Stundensatz für den Betrieb auskömmlich ist. „Entscheidend ist, welcher Erlös letztendlich pro verkaufter Stunde steht.“

NEUE ABRECHNUNGSMODALITÄTEN VERÄNDERN DIE SPIELREGELN

Hierbei ist der Unternehmensberaterin zufolge auch darauf zu achten, dass bei vielen Auftraggebern neue Abrechnungsmodalitäten greifen. Insbesondere Mobilitätsleistungen, Servicebausteine und weitere Nebenpositionen stehen im Fokus. „Diese Veränderungen wirken sich unmittelbar auf den effektiven Erlös aus und können eine Stundensatz-Steigerung teilweise oder sogar vollständig kompensieren.“ Eine wirtschaftliche Bewertung darf sich daher nicht auf einzelne Vertragsbestandteile beschränken. „Stundensätze und Modalitäten im Betrieb müssen immer gemeinsam betrachtet werden, sonst entsteht ein verzerrtes Bild“, warnt Marina Markanian.

EFFEKTIVER ERLÖS PRO STUNDE ALS MASSSTAB

Zentral sei daher die Frage, wie sich der effektive Erlös pro verkaufter Arbeitsstunde im gesteuerten Geschäft entwickelt und wie dieser im Verhältnis zum regionalen Stundensatz-Niveau steht. „Betriebe

sollten konkret prüfen, ob die nominelle Stundensatzerhöhung tatsächlich im Betrieb ankommt oder durch veränderte Rahmenbedingungen aufgezehrt wird“, führt Marin Markanian aus. Gerade bei Mobilitätsleistungen sei eine genaue Kalkulation notwendig: Die realen Mobilitätskosten pro Arbeitsstunde inklusive interner Abwicklung müssen den neuen Vergütungen gegenübergestellt werden. „Mobilität darf kein stiller Verlustbringer sein, der aus dem Werkstattgeschäft querfinanziert wird“, warnt Marina Markanian.

GROSSKUNDEN WIRTSCHAFTLICH RICHTIG BEWERTEN

Grundsätzlich empfiehlt die Unternehmensberaterin grundsätzlich eine Neubewertung von großen Auftraggebern. Dabei reiche eine Betrachtung auf Deckungsbeitragsebene nicht aus. „Maßgeblich ist das Betriebsergebnis je Kunde nach Abzug von Materialkosten, Personalkosten, Abschreibungen und sonstigen Gemeinkosten“, zählt die Unternehmensberaterin auf. Erst diese Sicht zeige, welche Kundenbeziehungen tatsächlich zum Unternehmenserfolg beitragen oder ihn belasten. „Die entscheidende Frage lautet: Wie verändert sich das Betriebsergebnis pro Kunde durch das Zusammenspiel aus Stundensatz-Anpassung und neuen Modalitäten?“, erklärt Marina Markanian.

DOKUMENTATION SCHAFFT KLARHEIT UND NACHVOLLZIEHBARKEIT

Nach erfolgreichen Verhandlungen sollten geänderte Stundensätze und Modalitäten unbedingt schriftlich dokumentiert werden, rät die Unternehmensberaterin. Das schaffe nicht nur Rechtssicherheit, sondern ermöglicht auch eine saubere betriebswirtschaftliche Vergleichbarkeit über Kunden und Zeiträume hinweg. „Ohne klare Dokumentation fehlt die Grundlage, um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern“, betont Marina Markanian. Externe Beratung, etwa durch die bpr Mittelstandsberatung, könne Betriebe dabei unterstützen, die Zusammenhänge im Vorfeld der Stundensatzverhandlung transparent zu machen und im laufenden Betrieb fundierte Entscheidungen zu treffen.

Ina Otto