



25.03.2015

VERHANDELN SIE IHREN STUNDENSATZ SELBSTBEWUSST!

Jedes Jahr sind die Stundenverrechnungssätze in den vergangenen Jahren laut DEKRA im Durchschnitt um vier Prozent gestiegen. Doch welche K&L-Werkstatt konnte diese Preissteigerung schon an seine Kunden weitergeben? Deshalb thematisierte der Profi-Club die Entwicklung der Stundensätze. Das Brandthema der Branche stand im Mittelpunkt des Themenforums im Spies Hecker Center in Köln, an dem mehr als 150 Gäste teilnahmen. Hier bezogen ZKF-Präsident Peter Börner, BVdP-Vorsitzender Reinhard Beyer, die DEKRA-Experten Helmut Zeisberger und Christoph Mennicken sowie Unternehmensberater Herbert Prigge Stellung. [Im Video-Interview gab der frühere Nordeuropa-Chef von Innovation Group konkrete Tipps für Betriebsinhaber.](#)

MIT ZEHN PROZENT WAGNIS UND GEWINN KALKULIEREN

Nachdem der Profi-Club Vorstandsvorsitzende Michael Wellnitz deutlich herausstellte, dass der Unfallreparaturmarkt schrumpft, erklärten Helmut Zeisberger und Christoph Mennicken in ihren Impulsreferaten die Entwicklung des [neuen DEKRA Reparatur Stundensatzes](#). ZKF-Präsident Peter Börner nannte konkrete Zahlen aus dem bisher unveröffentlichten Branchenbericht des Verbandes: "Der durchschnittliche Stundenverrechnungssatz Karosserie liegt zurzeit bei 88,80 Euro. Bei der Lackreparatur befinden wir uns bei 94,00 Euro." Mit klaren Worten ging Peter Börner auf die Kalkulation des Stundensatzes ein und brachte die Berechnung auf folgende Faustformel:

Betriebliche Gesamtkosten geteilt durch verrechenbare Stunden plus zehn Prozent Wagnis und Gewinn. "Eigentlich sollte jeder Betrieb seinen Stundenverrechnungssatz kennen. Wir alle wissen, dass dies in der Praxis jedoch kaum der Fall ist." Unternehmensberater Herbert Prigge spitzte später in der Talkrunde zu: "Nur 10 Prozent aller Betriebe haben ihren Stundenverrechnungssatz tatsächlich kalkuliert."

WIE SETZEN BETRIEBE IHRE PREISE DURCH?

Natürlich weiß auch Peter Börner, dass die kalkulierten Preise im Markt erst durchgesetzt werden müssen. „Der berechnete Stundenverrechnungssatz ist die Grundlage für Verhandlungen. In einer Region, in der Markenwerkstätten mit Stundensätzen von bis zu 220 Euro unterwegs sind, fällt die Durchsetzung sicher leichter, als in einem Markt, in dem ein niedriges Preisniveau herrscht“, betonte der ZKF-Präsident. Dennoch war er sich mit dem BVdP-Vorstandsvorsitzenden Reinhard Beyer einig, dass nur eine Thematisierung der Preise zu einer Anpassung führen kann. „Viel zu wenige Betriebe setzen die Stundenverrechnungssätze von sich aus immer wieder auf die Agenda. Obwohl sich die Kosten nicht erst dann ändern, wenn Teile- oder Materialpreise steigen. Schon kranke Mitarbeiter beeinflussen die Kostenstrukturen negativ. Das sollte jedem Betriebsinhaber bewusst sein.“

POSITIVE MARKTBEWEGUNG ERKENNBAR

Die Studie des BVdP lieferte erstmals Zahlen zur Entwicklung der Stundenverrechnungssätze im Schadenmanagement. Reinhard Beyer stellte im Profi-Club die zentralen Ergebnisse vor. Demnach verdienen heute **87,5 Prozent der Partnerwerkstätten kein Geld mehr mit handwerklicher Arbeit**. „Die Studie zeigt deutlich, wie die wirtschaftliche Situation tatsächlich ist und hat im Markt bereits für Bewegung gesorgt.“ Reinhard Beyer sieht bei der Entwicklung der Stundenverrechnungssätze einen leicht positiven Trend. „Unsere Datenerhebung und QualiCar haben dazu geführt, dass es bei der HUK-COBURG wie auch Innovation Group höhere Stundenverrechnungssätze gibt.“

LÖHNE WERDEN STEIGEN

Auch die Berufsfachgruppe der Fahrzeuglackierer (BFL) schaltete sich in die Diskussion im Profi-Club ein. Geschäftsführer Dr. Albert Bill hob die aktuelle Lage auf dem Ausbildungs- und Fachkräftemarkt hervor. „Auch hier bestimmt das Angebot die Nachfrage und damit auch den Preis“, erklärte er. „Aufgrund der demografischen Entwicklung gehen wir von steigenden Löhnen aus. Es wird immer schwieriger junge Auszubildende und qualifizierte Mitarbeiter zu finden.“ Der Aufwand für das Personal wird damit in Zukunft immer stärker zum Kostentreiber für Karosserie- und Lackierbetriebe.

AUF PREISGESPRÄCHE BESSER VORBEREITEN

Eine der wohl wichtigsten Aussagen beim Themenforum war, dass nur diejenigen, die ihre Betriebsdaten kennen, gute Argumente finden und sich so auf Preisgespräche besser vorbereiten können, um dann positive Ergebnisse zu erzielen. Das zeige die Studie des BVdP und ist auch die Erfahrung von Unternehmensberater Herbert Prigge. Er nannte konkrete Fallstricke, die die Ausgangslage für Betriebsinhaber verschlechtern: 1. eine fehlende oder schlechte Zeiterfassung, 2. Auslastung und Produktivität sind nicht ermittelt und 3. Kosten sind unsauber zugeordnet, steigende Verwaltungs- oder Schulungskosten werden gar nicht erfasst. „Betriebsinhaber müssen sich auf Preisverhandlungen besser vorbereiten“, erklärte Herbert Prigge. „Denn wer seine Zahlen kennt, ist sicher im Gespräch.“ Doch worauf kommt es genau an? „Entscheidend ist, dass Sie belegen können, wie effizient Ihr Unternehmen ist.“ Produktivität und Leistung sind hier zwei Stichwörter. Zudem sind Kenntnisse über kundenbezogene Daten von besonderer Bedeutung: Stückkosten, Stornoquote und eigene betriebswirtschaftliche Kennzahlen. „Stellen Sie in den Verhandlungen mit Versicherern oder Schadensteuerern ihre eigenen Stärken heraus, legen Sie sich gute Argumente für ihre schwachen Seiten zurecht und zeigen Sie, dass Sie die Trends des Marktes kennen.“

UNTERSTÜTZUNG KOMMT VOM PROFI-CLUB UND DEN VERBÄNDEN

Michael Wellnitz kündigte an, dass der Profi-Club seine Mitglieder künftig bei der Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes stärker unterstützt. „Mit unserem neuen Angebot können Karosserie- und Lackierbetriebe künftig ihren Stundensatz durch eine externe Expertise berechnen lassen.“

Durchgeführt wird die Kalkulation von dem erfahrenen Unternehmensberater Herbert Prigge. „Mit einer externen Berechnung des Stundenverrechnungssatzes lässt sich bei Preisgesprächen gut argumentieren“, begründete der Profi-Club Vorstandsvorsitzende die Unterstützung. Auch beim Zentralverband erhalten Betriebe konkrete Hilfe: „Der ZKF bietet mit einer speziell für die Preiskalkulation entwickelten Excel-Tabelle ein gutes Instrument, um den Stundensatz verlässlich zu ermitteln“, erklärte Peter Börner. Das Dokument ist für ZKF-Mitglieder [im internen Bereich der ZKF Homepage](#) unter dem Reiter "Betriebswirtschaft" abrufbar.

FAZIT: PREISENTWICKLUNG STÄRKER IM BLICK BEHALTEN

Während der Talkrunde im Profi-Club betonten alle Experten, dass es natürlich kein Patentrezept für die Durchsetzung von Preisanpassungen gibt. Dennoch sei klar: Wer im Alltagsgeschäft die Priorität auf die Stundensatz-Kalkulation legt, seine betriebswirtschaftlichen Daten genau erfasst, daraus stichhaltige Argumente ableitet und den Mut aufbringt selbstbewusst seine Preise immer wieder zu verhandeln – der hat die besten Erfolgsaussichten.

[Christian Simmert](#)