

Erlösoptimierung: Kalkulation und SVS

Die Grundlage dafür, dass Lackier- und Karosseriebetriebe schwarze Zahlen schreiben und weiter wachsen sind gute Stundenverrechnungssätze und saubere Kalkulationen. Diese beiden Faktoren sind die Stellschrauben zur Erlösoptimierung. Das Erzielen eines guten Stundenverrechnungssatzes ermöglicht eine Gewinnoptimierung, ohne dass Kosten erhöht werden müssen oder zusätzliche Arbeit in der Werkstatt verrichtet wird. Zwischen Wunsch und Wirklichkeit klafft indes häufig eine Lücke. Im Seminar erhalten die Teilnehmer einen Einblick in die tatsächliche Logik der Stundenverrechnungssätze. Ein gesunder Kundenmix mit meist unterschiedlichen, ausgehandelten Stundenverrechnungssätzen ist enorm wichtig, um wirtschaftliche Unabhängigkeit zu schaffen. Zudem empfiehlt es sich die Zusammenarbeit mit attraktiven Kundenklassen zu intensivieren und dort gezielt Akquise zu betreiben. Wie in Verhandlungen hinsichtlich der Stundenverrechnungssätze argumentiert wird, vermittelt das Seminar. Im zweiten Teil behandelt das Seminar die Menge der verkauften Stunden in der Kalkulation. Eine saubere Dokumentation des Schadens und Schadenparameter bildet dabei die Basis für die Entscheidung über Reparaturweg und seine erforderlichen Positionen. Sie ist aber auch Grundlage für die Argumentation gegenüber dem Auftraggeber.

Inhalte:

Der optimale Preis zwischen Wunsch und Wirklichkeit
Erlösoptimierung: Ansatz und Faktor SVS
SVS von betriebsnotwendig bis DEKRA
Kundenmix und SVS
Ansätze zur Umsetzung und Durchsetzung von Preisanpassungen
Rahmenbedingungen einer fachgerechten Kalkulation
Aufmerksames Vorgehen bei der Schadensbegutachtung (Erfassen von Kundendaten, Schadensursachen, Schadenshergang sowie die Dokumentation)
Argumentation der Leistungsoptimierung vor, während und nach der Reparatur
Erstellen einer sinnvollen Nachkalkulation
Schnittstellen und Verständigung mit Versicherungen hinsichtlich der Kalkulation
Berücksichtigung der unterschiedlichen Standpunkte von Versicherern, Prüfdienstleistern, Gutachtern
Bedeutung effektiver Kommunikation mit allen Beteiligten in der Schadenbearbeitung

Methoden:

Impulsvorträge im Dialog
Checklisten für die Praxis
Einzel- und Gruppenaufgaben

Referent: L. Stefan Höslinger, HEPP Unternehmensimpulse GmbH

Feedback



- Praxisnahe Informationen und viele neue Inhalte zur Kalkulation und Argumentation der Stundenverrechnungssätze sowie zur Optimierung der EDV
- Fachlich top und interessant sowie umsetzbare Infos
- Gute Argumentationen für eine Preisanpassung
- Gute Tipps dazu, wie „richtig“ kalkuliert wird

