



Hand aufs Herz: Wie berechnen Sie Kleinteile in der Werkstatt?

Die Erfahrung lehrt: Die meisten Kfz-Werkstätten rechnen Kleinteile nicht gesondert ab, sondern inkludieren diese in den Stundensatz oder andere Aufschläge für Ersatzteile. Dabei bieten Kleinteile eine echte Ertragschance, wenn der Prozess korrekt umgesetzt wird. Kleinteile - egal ob es eine Dichtung, eine Schraube oder Schmiermittel ist, kosten die Werkstatt Geld. Warum sollten Sie also diese Teile nicht auch an den Kunden abrechnen. Sie werden sich wundern: Wenn Sie die Kleinteile nachvollziehbar und transparent für den Kunden berechnen, wird dieser Betrag 1:1 in Ihren Werkstattertrag eingehen. Viele werden sich jetzt denken: „Die paar Pfenn... Äh Cents.“ Natürlich haben die Zauderer grundsätzlich recht - wenn Sie einem Kunden bei einer Reparatur 2 Euro für Kleinteile in Rechnung stellen, macht das für Ihren Umsatz und Ihren Ertrag nicht viel aus. Wenn das aber bei 500 Kunden machen, sind es schon 1.000 Euro mehr Umsatz, der gleichzeitig auch Ertrag ist. „Kleinvieh macht auch Mist!“

Berechnen Sie Kleinteile bei Reparaturen?

- Ja, wir erheben einen pauschalen Prozentsatz. (44%)
- Ja, wir rechnen ganz genau nach Verbrauch ab. (32%)
- Nein, wir berechnen Kleinteile nicht separat. (25%)

Aufwand riesig, Ertrag klein?

Häufig hört man das Argument, dass der Aufwand, diese einzelnen Teile nach Verbrauch zu erfassen, viel zu groß sei, im Verhältnis zum Ertrag. Natürlich haben Sie Recht: Wenn ein Mitarbeiter eine Stunde Zeit aufwendet, um Kleinteile im Wert von 10 Euro auf der Rechnung auszuweisen, haben Sie mit Zitronen gehandelt. Wirtschaftlich ist das dann nicht mehr. Aber neben der detaillierten Abrechnung, gibt es auch eine andere Lösung, die wirtschaftlich ist und dem Kunden verständlich gemacht werden kann.

Kleinteile-Pauschale: gesetzlich erlaubt

Einige Werkstätten sind auf Grund des Aufwandes dazu übergegangen Kleinteil-Pauschalen abzurechnen und auf der Rechnung anzugeben.

Aber: Ist das erlaubt? Viele Werkstattbetreiber sind sich unsicher und verzichten daher lieber auf das „Kleinvieh“ als sich intensiv zu informieren.

Und tatsächlich: In der Vergangenheit gab es immer wieder Fälle, bei denen Versicherer gegen Werkstätten klagten, die eine Kleinteilpauschale im Zuge einer Reparatur nach einem Autounfall erhoben hatten. Verschiedene Amtsgerichte bestätigten: Eine detaillierte Abrechnung ist bei Kleinteilen kaum möglich. Das Amtsgericht (AG) Lindau zum Beispiel hält eine Kleinteilepauschale in Höhe von zwei Prozent der Reparaturkosten für erforderlich und angemessen (Urteil vom 4.10.2017, AZ: 2 C 33/17), da eine detaillierte Abrechnung von Kleinteilen wirtschaftlich kaum möglich sei.

Wie viel 2% tatsächlich sind, haben wir Ihnen in einer kleinen Beispielrechnung für Kfz- und Nfz-Werkstätten zusammengestellt.

Eine kleine Beispielrechnung:

Sie schreiben täglich drei Reparatur-Rechnungen á durchschnittlich 500,- Euro. Sie erwirtschaften somit täglich einen Umsatz in Höhe von 1.500,- Euro. Bei angenommenen 24 Arbeitstagen pro Monat ergibt sich ein monatlicher Umsatz in Höhe von 36.000,- Euro. Nehmen wir an, Sie berechnen pro Auftrag eine Kleinteilpauschale in Höhe von 2%.

2% von 500,- Euro = 10,- Euro pro Auftrag = 30,- Euro täglich = 720,- Euro monatlich (bei 24 Arbeitstagen) = 8.640,- Euro jährlich mehr Umsatz, der in diesem Beispiel auch direkt Ertrag ist! Und das, ohne das Sie irgendwas in der Werkstatt geändert haben oder auch nur einen Auftrag mehr durchgeführt oder einen Neukunden gewonnen haben.

Jetzt mal ehrlich: Wenn Sie über die Straße laufen und dort liegt ein Eurostück auf der Straße - gehen Sie vorüber ohne es aufzuheben?

Transparenz für Kunden

Natürlich hätte gerne jeder über 8.000 Euro Ertrag mehr im Jahr, oder dafür mehr zu tun. Viele jedoch sorgen sich, dass sie damit Kunden vergraulen könnten.

Die Erfahrung zeigt: In vielen Fällen ist diese Sorge unbegründet. Lediglich auf die richtige Kommunikation kommt es an:

Grundsätzlich sind 2% vom Auftragswert ein überschaubarer Wert für den Kunden. Ob der nun 500 Euro oder 510 Euro bezahlt, wird nicht für seine Zufriedenheit ausschlaggebend sein. Zeichnen Sie daher die Kleinteilepauschale auf der Rechnung aus. Aber nicht einfach nur als Pauschale. Lassen Sie Ihren Kunden wissen, was er für sein Geld bekommen hat: D.h. es macht durchaus auch bei der Pauschale Sinn, konkret Beispiele zu nennen, was diese Kleinteile sind. Jedem Kunden wird einleuchten, dass für Reparaturen zusätzlich

Dichtungen, Schrauben o.ä. benötigt wird. Wenn Sie es schaffen, die Kleinteile auf der Rechnung für Kunden verständlich darzustellen, werden Sie sehen, wie leicht die Kunden diese Leistung und den dazugehörigen Aufwand akzeptieren.

Um Kunden über diese Regelung zu informieren, nutzen Sie einfach unser praktisches Infoblatt, das Sie am Tresen oder in der Kundenecke auslegen können.

[Infoblatt herunterladen](#)

Fazit: Wer wagt, gewinnt

Gehen Sie selbstbewusst mit Ihren Leistungen und auch mit Ihren Kosten um: Wenn Sie gute Arbeit leisten, darf das den Kunden auch etwas kosten.

Leistung, die Sie erbringen, sollten Sie konsequent an den Kunden berechnen. Denken Sie aber immer daran, die Leistung für den Kunden verständlich darzustellen.