

[www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/)

Calculez le tarif horaire pour votre atelier de machines agricoles

## Faites-vous une faveur !

**La question du bon tarif horaire en francs suisses est encore et toujours un débat d'actualité dans la branche. Depuis de nombreuses années, l'USM s'efforce d'expliquer ouvertement à ses membres qu'un tarif horaire correct, adapté et mérité est très important pour l'entreprise à tous les égards. Grâce à un nouvel outil sur Internet, les vendeurs de machines agricoles peuvent maintenant vérifier leurs tarifs horaires.**

Paradoxalement, on connaît de nombreux arguments qui justifient un tarif horaire facturé à la clientèle bas, malgré un travail professionnel de qualité. Nous n'allons pas répéter ici ces lieux communs. Il semble donc que de très nombreux entrepreneurs dans notre branche croient savoir pourquoi le tarif horaire doit être extrêmement bas. Mais ils oublient souvent volontiers que les coûts de leur propre entreprise ne baisseront pas, même avec des tarifs horaires faibles. Prenons par exemple les salaires des collaborateurs. Si le salaire versé n'est pas raisonnable, les collaborateurs engagés disposant d'une formation poussée dans notre branche n'hésitent pas à se diriger vers un environnement professionnel plus attractif parce qu'il est tout simplement impossible avec un salaire bas de s'assurer un avenir avec une famille à soi.

De faibles tarifs horaires ont aussi des conséquences catastrophiques sur les investissements qui souvent ne sont pas réalisés ou remis aux calendes grecques par manque de capacité financière. Résultat : l'entreprise est à la traîne sur le plan technique, ce qui entrave alors la rentabilité des processus dans l'entreprise. C'est un cercle vicieux. La hausse des frais généraux en est une conséquence directe. Ces coûts pèsent lourdement sur la rentabilité d'une entreprise et son bénéfice est très maigre, voire inexistant dans certains cas.

Nous pouvons faire valoir encore bien d'autres considérations sur les conséquences négatives des tarifs horaires bas dans notre branche.

### Notre branche doit affronter des défis extrêmes

Les ateliers spécialisés et de réparation dans la branche des machines agricoles et communales sont des entreprises dotées de spécialistes extrêmement bien formés et d'outils ultramodernes. Elles travaillent à la demande de leurs clients sur des véhicules et des appareils à la technologie sophistiquée. Cela va du simple entretien à la révision complexe des machines et des véhicules, au montage de nouveaux composants de freinage ou à l'installation de composants high-tech comme les systèmes de GPS ou de bus CAN. En outre, le vendeur de machines agricoles conseille ses clients et partenaires dans l'évaluation du parc de machines, expose les avantages et les inconvénients et aide au financement.

Ces prestations de qualité ont un prix qui varie selon les entreprises. À l'aide de l'outil nouvellement mis en ligne « Calcul du tarif horaire USM », chaque entreprise peut désormais calculer individuellement le montant minimum à facturer par heure de travail afin de pouvoir financer les dépenses et les prestations fournies et assurer son avenir.

### Justification du bon tarif horaire

Chaque entreprise génère des coûts. Nous en connaissons toute une série :

- dépenses de personnel
- coûts de locaux
- coûts d'entretien
- intérêts
- assurances
- coûts des véhicules
- charges de publicité
- leasing
- etc.

À cela s'ajoutent de nombreux frais qui ne sont pas visibles au premier regard. Par exemple, un entrepôt gigantesque qui mobilise du capital sans produire d'intérêts et qui perd de surcroît de sa valeur réelle chaque année.

Tous ces coûts doivent être couverts. De plus, en tant qu'entreprise, nous voulons aussi produire un bénéfice qui assure le refinancement et offre une « sécurité » pour les périodes creuses. Enfin, l'entrepreneur devrait également bénéficier des intérêts sur le capital investi.

### La capacité financière de l'entreprise détermine sa valeur

Si le bénéfice est modeste, la valeur de l'entreprise baisse. En effet, lorsque les bénéfices sont faibles, les travaux sur l'infrastructure sont volontiers négligés ou repoussés. À l'inverse, la valeur intrinsèque d'une entreprise est très bonne si l'actif immobilisé peut augmenter un peu chaque année malgré les amortissements.

### Nous avons pris en compte la situation pour la branche :

[www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/)

Une équipe de projet sous la direction de l'USM a développé un programme de calcul qui permet très simplement à chaque entreprise de connaître individuellement son tarif horaire nécessaire.

### Simplicité d'utilisation

L'outil de calcul est simple à utiliser. Le masque de saisie présente une structure similaire au plan comptable des PME de technique agricole. Pour remplir le formulaire, vous avez donc besoin des comptes annuels et du bilan. (Si nécessaire, le plan comptable des PME de technique agricole peut être téléchargé sur [www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/).) Il vous suffit de saisir vos chiffres dans les lignes prévues et vous verrez immédiatement à quel montant fixer votre tarif horaire de facturation.

Voici le lien de la page de calcul :

<http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/>

**Die Diskussion in der Branche um den richtigen Stundenansatz in Schweizer Franken ist ein Dauerbrenner. Seit vielen Jahren ist die SMU bemüht, den Mitgliedern offen darzulegen, welche grosse Bedeutung der richtige, angemessene und verdiente Stundenansatz für die Unternehmung in jeder Hinsicht hat. Mit einem neuen Internet-Tool können die Landmaschinenhändler jetzt ihre Stundenansätze überprüfen.**



[www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/)

## Berechnen Sie den Stundenansatz für Ihre Landmaschinen-Werkstatt

# Seien Sie sich selber lieb!

Paradoxerweise sind viele Argumente bekannt, warum der zu verrechnende Stundenansatz eines Landmaschinenbetriebes trotz hochwertiger, professioneller Arbeit für die Kundschaft tief sein muss. Wir wollen hier die hinlänglich bekannten Sätze nicht wiederholen. Fakt scheint also zu sein, dass sehr viele Unternehmer in unserer Branche zu wissen glauben, warum der Stundenansatz so extrem tief sein muss. Dabei vergessen Sie aber gerne, dass die Kosten im eigenen Unternehmen auch bei tiefen Stundenansätzen nicht tiefer werden. Ein Beispiel dafür sind nur schon die Löhne der Mitarbeiter. Wenn nicht ein vernünftiger Lohn bezahlt werden kann, dann wechseln engagierte Mitarbeiter mit einer hochstehenden Ausbildung in unserer Branche bereits früh in ein attraktiveres Berufsfeld, weil es schlicht nicht möglich ist

mit einem tiefen Einkommen die persönliche Zukunft mit eigener Familie zu sichern.

Dramatisch wirken sich die niedrigen Stundenansätze auch auf die Investitionen aus, die mangels Finanzkraft oft nicht getätigt oder auf die lange Bank geschoben werden. Das Resultat ist, dass der Betrieb dem Stand der Technik nachhinkt, was wiederum wirtschaftliche Prozessabläufe im Unternehmen behindert – ein Teufelskreis. Die direkte Folge davon sind steigende Gemeinkosten. Diese Kosten drücken gewaltig auf die Profitabilität eines Betriebes und der Gewinn fällt sehr gering aus oder es kann unter Umständen überhaupt keiner erwirtschaftet werden.

So können wir noch viele weitere Überlegungen ins Feld führen, welche negativen Folgen die tiefen Stundenansätze in unserer Branche haben.

### Unsere Branche muss extreme Herausforderungen meistern

Die Fach- und Reparaturwerkstätten der Land- und Kommunaltechnikbranche sind Betriebe, die mit topausgebildeten Spezialisten und modernsten Werkzeugen. Sie führen an technologisch anspruchsvollen Fahrzeugen und Geräten Kundenaufträge aus. Das beginnt beim einfachen Service und geht bis zur komplexen Fahrzeug- oder Maschinenrevision, zum Einbau neuer Bremskomponenten oder zur Installation von High-tech-Komponenten wie GPS- oder CAN-Bus-Systemen. Daneben berät der Landtechnikhändler seine Kunden und Partner in der Evaluation des Maschinenparks, zeigt Vor- und Nachteile auf und unterstützt bei der Finanzierung.

Diese hoch stehenden Dienstleistungen haben ihren Preis. Er variiert bei jedem Betrieb. Mit Hilfe des neu ins Internet gestellten Tools «SMU Stundensatzberechnung» kann nun jedes Unternehmen individuell berechnen, welcher Betrag pro Arbeitsstunde mindestens berechnet werden muss, um die Aufwendungen, die erbrachten Dienstleistungen und eine Zukunftssicherung finanzieren zu können.

### Berechtigung des richtigen Stundenansatzes

Jedes Unternehmen generiert Kosten. Wir kennen eine ganze Reihe davon:

- Personalkosten
- Raumkosten
- Unterhaltskosten
- Zinsen
- Versicherungen
- Fahrzeugkosten
- Werbekosten
- Leasings, usw.

Hinzu kommen viele Kosten, die auf den ersten Blick nicht erkennbar sind.



Le programme calcule spécialement pour votre entreprise la valeur de facturation essentielle et effectue une comparaison avec la branche en matière de cash-flow :

- le tarif horaire nécessaire pour l'atelier,
- le cash-flow en pour cent comparé à la valeur moyenne dans la branche.

#### Mes données sont-elles protégées ?

La réponse à cette question importante est clairement oui. Le programme est conçu pour que vous puissiez commencer le calcul directement après avoir saisi dans le formulaire toutes les valeurs nécessaires tirées des comptes annuels et du bilan. Le résultat est visible immédiatement.

Aucun chiffre personnalisé n'est collecté à partir du masque de saisie. Seuls les résultats (a : tarif horaire EFFECTIF ; b : taux de couverture des coûts ; c : tarif horaire CONSEILLÉ) sont enregistrés en vue d'un comparatif. Ainsi, les utilisateurs peuvent voir où ils se situent par rapport aux autres participants.

Vous pouvez à tout moment imprimer et enregistrer le masque de saisie ainsi que le résultat en effectuant une copie d'écran. Vous avez également la possibilité de recevoir la réponse sous forme d'e-mail. Pour ce faire, vous devez indiquer votre adresse e-mail.

#### Contrôlez l'évolution

Cela devient particulièrement intéressant si vous effectuez à nouveau le calcul après l'ajustement ou dans un premier temps au moins après une augmentation du tarif horaire. Vous constaterez immédiatement une amélioration de la structure des profits.

Quoi qu'il en soit, un conseil vaut pour ce puissant calculateur spécifique : essayez-le, cela ne coûte rien. Il vous permettra d'orienter la rentabilité de votre entreprise comme il se doit.

Les entreprises de notre branche ont besoin de recettes pour aborder les défis à venir. Ce n'est qu'ainsi qu'il sera possible d'assurer la rentabilité future avec les installations et équipements adéquats et des équipes qualifiées.

#### Un conseil pour votre comptabilité

Le point le plus important consiste à subdiviser la comptabilité des factures de votre atelier. Il ne s'agit donc pas simplement de créditer le montant total de la facture à l'atelier, mais d'en faire une écriture comptable multiple :

- pièces de rechange
- travail par un tiers
- atelier
- hydraulique
- véhicules neufs
- occasions
- etc.

En fin de compte, c'est la seule manière de connaître les domaines profitables pour votre entreprise. Nous vous souhaitons plein succès. ■

Gerry Dichter et Andreas Furgler

## Entretien

avec Madame Claudia Bucher,  
Bucher Agrotechnik AG,  
Hämikon

### Fixer correctement son tarif horaire

*Gerry Dichter: Jusqu'à présent, comment avez-vous déterminé votre tarif horaire pour les clients de votre atelier ?*

*Claudia Bucher :* Notre tarif horaire a évolué au fil des ans. Il est néanmoins calculé sur la base de nos résultats financiers et adapté en fonction du marché, autrement dit, les tarifs horaires de nos concurrents jouent aussi un rôle.

*GD: D'après votre expérience, comment les clients réagissent-ils à l'augmentation du tarif horaire ?*

*CB:* Les clients acceptent l'ajustement à la hausse, mais celle-ci doit faire l'objet d'une communication adéquate.

*GD: L'affirmation selon laquelle les clients fuient en cas d'augmentation du tarif horaire est-elle vérifiée ?*

*CB:* Elle n'est que partiellement vraie. Lorsque l'augmentation est modérée et justifiée, elle est acceptée. De plus, la fidélisation de la clientèle ne passe pas par le prix, il est bien plus important d'offrir un service client compétent et de qualité.

*GD: Est-ce que vous indiquez explicitement votre tarif horaire sur les factures de votre atelier ?*

*CB:* Non, mais grâce à notre système de saisie du temps, nous sommes toujours en mesure de renseigner nos clients sur le détail des heures s'ils en font la demande.

*GD: Quelles sont vos réflexions lorsque vous comparez le tarif horaire d'un garage automobile tout à fait normal et celui habituellement pratiqué dans la technique agricole ?*

*CB:* Nous avons déjà pensé à ajuster notre tarif horaire puisqu'en matière d'infrastructures, nous devons remplir presque les mêmes conditions que les garages automobiles. Cependant, vu les conditions du marché, ce n'est pas possible actuellement. Nous avons aussi constaté que de nombreux garages automobiles ont corrigé leur tarif horaire à la baisse.

*GD: Que pensez-vous du tarif horaire comme seul instrument de fidélisation de la clientèle ?*

*CB:* Comme je vous l'ai dit, ce n'en est pas un. Un client qui serait mon client uniquement à cause du prix changerait de fournisseur dès qu'il en trouverait un autre « moins cher ». D'autres facteurs comptent dans le processus de fidélisation : compétence du service, capacité de livraison, disponibilité pendant la haute saison, amabilité, etc.

*GD: À votre avis, quel tarif horaire en CHF la technique agricole peut-elle supporter ?*

*CB:* D'après notre expérience, un tarif horaire jusqu'à CHF 115.– est envisageable. L'avenir nous dira si une augmentation est possible.

*GD: Après avoir fait le test sur le nouveau site Internet, est-ce que vous adapterez (progressivement) votre tarif horaire ?*

*CB:* Il est sûr que nous ferons le test. D'autres facteurs jouent également un rôle en faveur d'une éventuelle augmentation. Le moment doit être minutieusement choisi. De plus, il est essentiel de bien communiquer pour justifier cette augmentation.

*Merci beaucoup. Nous vous souhaitons plein succès pour l'avenir !*



## Interview

mit Frau Claudia Bucher,  
Bucher-Agrotechnik AG,  
Hämikon

### Den Stundenansatz richtig anlegen

*Gerry Dichter: Wie haben Sie bislang Ihren Stundenansatz für die Werksatt-Kunden angesetzt ?*

*Claudia Bucher:* Der Stundenansatz hat sich über die Jahre entwickelt. Dieser wird jedoch durch unsere Geschäftszahlen nachkalkuliert und natürlich dem Markt angepasst, d.h. die Stundenansätze der Mitbewerber spielen auch eine Rolle.

*GD: Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihren Kunden betreffend Teuerungsanpassungen des Stundenansatzes gemacht ?*

*CB:* Eine teuerungsbedingte Anpassung wird von den Kunden akzeptiert. Die Anpassung muss aber entsprechend kommuniziert werden.

*GD: Was ist an der Aussage dran, dass Kunden weglaufen, wenn der Stundenansatz angehoben wird ?*

*CB:* Diese Aussage stimmt nur teilweise. Wenn die Anhebung des Stundenansatzes moderat ist und begründet werden kann, wird diese akzeptiert. Zudem kann die Kundenbindung nicht über den Preis gemacht werden, viel wichtiger ist ein guter und kompetenter Kundenservice.

*GD: Weisen Sie den Stundenansatz auf Ihren Werkstattrechnungen explizit aus ?*

*CB:* Nein, aber durch unser Zeiterfassungssystem sind wir jederzeit in der Lage, unseren Kunden auf Anfrage die detaillierten Zeiten bekannt zu geben.

*GD: Welche Überlegungen haben Sie sich schon gemacht, wenn Sie den Stundenansatz einer ganz normalen Autogarage mit dem in der Agrotechnik üblichen Stundenansätzen vergleichen ?*

*CB:* Wir haben uns auch schon überlegt, den Stundenansatz anzupassen, da wir in Sachen Infrastruktur fast die gleichen Voraussetzungen wie Autogaragen erfüllen müssen. Dies ist jedoch marktbedingt zum heutigen Zeitpunkt nicht möglich. Auch haben wir beobachtet, dass viele Autogaragen ihren Stundenansatz nach unten korrigiert haben.

*GD: Wie beurteilen Sie den Stundenansatz als einziges Kundenbindungsinstrument ?*

*CB:* Wie bereits erwähnt ist dies kein Instrument. Ein Kunde, welcher nur über den Preis mein Kunde ist, wird den Betrieb wechseln, sobald er einen « Billigeren » gefunden hat. Es sind andere Faktoren, welche für die Kundenbindung wichtiger sind, etwa: fachkundiger Service, Lieferbereitschaft, Erreichbarkeit in der Saison, Kundenfreundlichkeit usw.

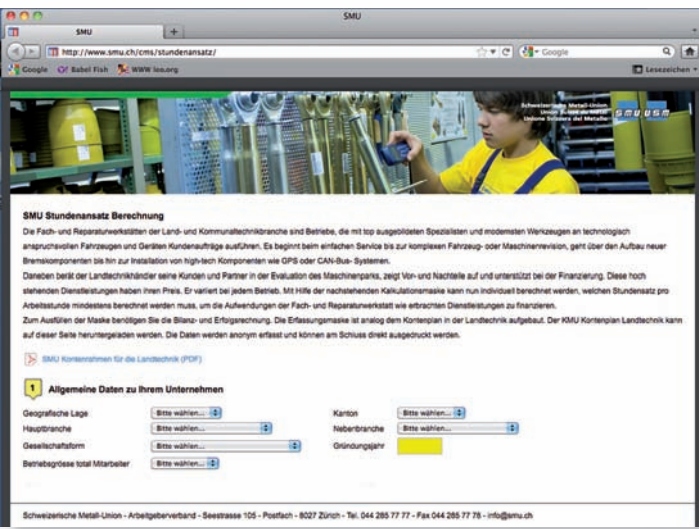
*GD: Welchen Stundenansatz in CHF vertritt nach Ihrer Meinung der Agrotechnik-Markt ?*

*CB:* Unserer Erfahrung hat gezeigt, dass ein Stundenansatz bis Fr. 115.– verträglich ist. Ob eine Erhöhung möglich ist, wird sich noch zeigen.

*GD: Werden Sie Ihren Stundenansatz nach dem Test mit dem neuen SMU-Tool anpassen, bzw. schrittweise anpassen ?*

*CB:* Wir werden sicher den Test machen. Für eine Erhöhung spielen aber auch noch andere Faktoren eine Rolle. Der Zeitpunkt einer Erhöhung muss genau bedacht werden. Zudem ist eine gute Kommunikation mit einer Begründung für die Erhöhung notwendig.

*Besten Dank und weiterhin viel Erfolg.*



In einem ersten Schritt sind die Grunddaten einzugeben, die dann die Berechnungsweise beeinflussen.

Les données de base doivent être saisies au préalable. Celles-ci influencent ensuite le mode de calcul.



Danach öffnet sich die Maske, in welche Sie Ihre Firmendaten gemäss KMU-Kontenplan Landtechnik eintragen können.

L'écran vous permettant d'inscrire vos chiffres conformément au plan comptable des PME s'ouvre ensuite.

Zum Beispiel ein überdimensioniertes Lager, das Kapital bindet, welches nicht verzinsbar ist und ausserdem jährlich an realem Wert verliert.

Alle diese Kosten müssen gedeckt werden. Zusätzlich wollen wir als Unternehmer noch einen die Refinanzierung sichernden Gewinn erwirtschaften und dem Unternehmen «Sicherheit» für schwächere Zeiten geben. Und schliesslich sollte für den Unternehmer auch eine Verzinsung des investierten Kapitals drin liegen.

**Die Ertragskraft des Betriebes bestimmt den Unternehmenswert**

Ist der Gewinn bescheiden sinkt in der Folge auch der Wert des Unternehmens. Denn bei kleinen Gewinnen werden Arbeiten an der Infrastruktur gerne vernachlässigt oder nach hinten verschoben.

Im Gegensatz ist der Substanzwert eines Betriebes dann recht gut, wenn das Anlagevermögen trotz Abschreibungen jährlich etwas gesteigert werden kann.

**Wir haben die Situation für die Branche erkannt: [www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/)**

Ein Projektteam unter der Leitung der SMU hat ein Berechnungsprogramm entwickelt, welches jedem Betrieb erlaubt, auf ganz einfache Art den erforderlichen Stundenansatz für seinen Betrieb individuell zu erfahren.

**Einfaches Handling**

Das Berechnungstool ist einfach anzuwenden. Die Erfassungsmaske ist analog dem KMU-Kontenplan Landtechnik aufgebaut. Zum Ausfüllen der Maske benötigen Sie also die Bilanz- und Erfolgsrechnung. (Der KMU-Kontenplan Landtechnik kann nötigenfalls auf [www.smu.ch/cms/stundenansatz/](http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/) heruntergeladen werden.) Sie müssen jetzt nur noch Ihre Zahlen in die dafür vorgesehenen Zeilen eintragen und sehen sofort, in welcher Höhe Ihr Verrechnungssundenansatz anzusiedeln ist.

Das ist der Pfad zur Berechnungsseite: <http://www.smu.ch/cms/stundenansatz/>

In der Folge berechnet das Programm exklusiv für Ihr Unternehmen den wichtigen Verrechnungswert und einen Vergleich mit der Branche im Bereich Cashflow:

- den erforderlichen Stundenansatz für die Werkstatt
- den Cashflow in Prozent verglichen mit dem Mittelwert der Branche

**Sind meine Daten geschützt?**

Diese wichtige Frage kann klar mit Ja beantwortet werden. Das Programm ist so aufgebaut, dass, sobald Sie alle erforderlichen Werte aus Bilanz und Erfolgsrechnung in die Maske eingegeben haben, Sie die Berechnung starten können. Das Resultat wird sofort sichtbar. Es werden keine individuellen Zahlen aus der Erfassungsmaske gesammelt.

Einzig die Resultate (a: IST-Stundenansatz; b: Kostendeckungsfaktor; c: SOLL-Stundenansatz) werden im Sinne eines Benchmark registriert. Damit können die Nutzer vergleichen, wo sie im Vergleich zu den anderen Teilnehmern stehen. Sie können die Datenmaske sowie das Resultat mittels Printscreen jederzeit ausdrucken und bei sich abspeichern. Es besteht auch die Möglichkeit, dass Sie die Antwort in einem E-Mail zugestellt erhalten. Hierfür müssen Sie aber Ihre E-Mail Adresse hinterlegen.

**Überprüfen Sie die Entwicklung**

Besonders interessant wird es dann, wenn Sie die Berechnung nach der Anpassung oder in einer ersten Phase mindestens einer Erhöhung des Stundenansatzes erneut ausführen. Sie werden sofort eine Verbesserung der Profitstruktur feststellen. Auf jeden Fall gibt es für diese besondere und starke Berechnungstabelle nur einen Tipp: Machen Sie es, es kostet Sie nichts. Sie können damit die Profitabilität Ihres Betriebes in die Richtung bringen, die Ihnen zusteht.

Unsere Betriebe in der Branche brauchen eine positive Ertragslage, um die anstehenden Herausforderungen anzugehen. Nur so wird es möglich sein, mit den richtigen Einrichtungen, Ausrüstungen und qualifizierten Teams die Zukunft betriebswirtschaftlich zu sichern.

**Ein Tipp für Ihre Buchhaltung**

Der wichtigste Punkt ist, dass Ihre Werkstatt-Rechnungen gesplittet verbucht werden. Also nicht einfach den ganzen Rechnungsbetrag der Werkstatt gutschreiben, sondern in einem Mehrfach-Buchungssatz an:

- Ersatzteile
- Fremdarbeit
- Werkstatt
- Hydraulik
- Neufahrzeuge
- Occasionen, usw.

Nur so wissen Sie letztlich auch, in welchen Bereichen Ihr Unternehmen profitabel arbeitet. Viel Erfolg. ■

Gerry Dichter & Andreas Furgler