

Themen und Aussagen vom „SchadenTalk“ 2016

Hallo liebe Mitglieder,

am 15.09.2016 fand der „SchadenTalk“ auf der automechanika statt. Dabei wurden von wichtigen Entscheidern aus dem Schadenmarkt Aussagen getätigt, die vom BVdP ganz klar abgelehnt werden.

Seit Gründung des BVdP kämpfen wir erfolgreich für erträgliche Bedingungen unserer Mitgliedsbetriebe. Sollten die im „SchadenTalk“ getroffenen Aussagen tatsächlich umgesetzt werden, hätte das gravierende Marktveränderungen und extrem negative Auswirkungen für Partnerbetriebe zur Folge.

Wir stellen klar, dass wir gegen existenzbedrohende Entwicklungen für unsere Partnerbetriebe angehen werden. Es kann und darf nicht sein, dass in kooperativen Gesprächen und Verhandlungen mit Steuerern Lösungen aufgezeigt werden und dann auf dem „SchadenTalk“ teilweise völlig andere Aussagen getroffen werden, als sie vorher mit uns besprochen waren.

Thema Signalisation / Branding der Betriebe

Auf dem „SchadenTalk“ haben Stefan Artz (SPN) und Andreas Brodhage (GAS) erklärt, dass sie Werkstätten, die eine deutliche Signalisation der HUK COBURG haben, nicht mehr ansteuern werden.

Seit dem Bekanntwerden der neuen Forderungen der HUK COBURG für eine spezielle Signalisation ist der BVdP dagegen vorgegangen, weil wir genau diese Entwicklung befürchtet haben. Aus unserer Sicht ist die breite Aufstellung der Betriebe alternativlos. Es ist und bleibt sinnvoll, für mehrere Steuerer, Autohäuser und Privatkunden zu arbeiten, um Abhängigkeiten zu vermeiden.

Wir fordern daher:

Die Entscheidung, ob Sie das Branding eines Steuerers in IHREM Betrieb und auf IHREM Betriebshof umsetzen, muss allein von Ihnen selbst getroffen werden. Hierbei muss es ein freiwilliges Handeln des Inhabers geben - keinen Druck und keine Drohung eines Steuerers. Wir akzeptieren weder, dass Betriebe zu einer Signalisation gezwungen werden, noch, dass Unternehmer bestraft werden, wenn sie sich für diese Signalisation entschieden haben.

Die Partnerwerkstätten sind das Rückgrat der Schadensteuerung. Sie als Spielball untereinander konkurrierender Schadensteuerer zu benutzen, ist gefährlich und inakzeptabel.

Jeder Partnerbetrieb muss weiterhin die Chance haben, frei zu entscheiden, mit welchen verschiedenen Schadensteuerern er zusammenarbeitet.

Die Steuerer, die eine verstärkte Signalisation von den Partnerbetrieben fordern, müssen dies nochmals überdenken. Genauso müssen aber auch Steuerer, die kategorisch ablehnen, in besonders gebrandete Betriebe zu steuern, von dieser massiven Drohung abrücken.

Wir fordern hier mehr Vernunft und Weitsicht. Ohne starke Partnerbetriebe kann selbst der größte und beste Steuerer nicht arbeiten!

Digitalisierung / EasyClaim

Mit der App EasyClaim hat ControlExpert (C€) ein Instrument geschaffen, mit dem die Abläufe in der Schadenabwicklung extrem beschleunigt werden sollen. Im Kern geht es darum, dass anhand weniger Bilder bei C€ eine Kalkulation erstellt wird, die als Grundlage für die schnelle, fiktive Abrechnung genutzt wird. Wichtig dabei ist: die Fotos werden vom Autofahrer des beschädigten Fahrzeugs selbst angefertigt.

EasyClaim kann von dem Autofahrer aber auch genutzt werden, wenn eine Reparatur tatsächlich ausgeführt werden soll. Solch ein Unfallschaden könnte dann aus der App sehr einfach in die Werkstattnetze der bekannten Schadensteuerer gelenkt werden.

Dagegen ist aus Sicht des BVdP generell nichts einzuwenden, aber Grundlage für die Abrechnung muss stets die Kalkulation der reparierenden Werkstatt sein.

Diese Forderung wurde C€ direkt von uns übermittelt, nach dem Bekanntwerden der Pläne, EasyClaim im Markt zu etablieren. C€ hatte diese Forderung stets akzeptiert. Im „SchadenTalk“ erklärte Gerhard Witte von C€ nun aber, dass die Abrechnung basierend auf den von C€ erstellten Kostenvoranschlag das Ziel von C€ ist.

Wir fordern:

Im Falle der Reparatur wird der tatsächliche Reparaturumfang von dem jeweiligen Partnerbetrieb, in den das Fahrzeug vermittelt wird, begutachtet und kalkuliert. Selbstverständlich erfolgt dies inklusive aller notwendigen Arbeitsschritte und Materialien, die für eine fachgerechte Reparatur notwendig sind.

Völlig abzulehnen ist, dass eine von C€ erstellte Kalkulation, die auf wenigen amateurhaften Bildern basiert, als Grundlage für die Abrechnung der tatsächlichen Reparatur herangezogen wird. Jeder Marktteilnehmer, egal ob Prüfdienstleister oder Steuerer, der an den Grundsätzen der Reparaturabrechnung rüttelt, muss mit dem massiven Widerstand des BVdP rechnen!

Auch hier muss wieder Vernunft und Weitsicht Einzug halten. Hasardeure haben im deutschen Reparaturmarkt nichts zu suchen.

Wer von den Partnerbetrieben in Deutschland weiterhin eine exzellente Reparatur- und Servicequalität sichergestellt haben möchte, muss auch eine echte Kalkulation und realistische Reparaturwege sicherstellen.

HUK AutoService

Für K+L-Betriebe ist es eine weitreichende und höchst anspruchsvolle Entscheidung, sich zusätzlich auch im Mechanik-Segment zu betätigen. Vollkommen neue und teils dem K+L-Geschäft entgegengesetzte Prozesse und Abläufe sind zu integrieren. Prozesssicheres Arbeiten im Bereich Karosserie & Lack ist keine Gewähr dafür, die Mechanik problemlos im Betrieb zu etablieren.

Sowohl die Prozesse, als auch die Kosten und Erlöse stellen sich bei Mechanik völlig anders dar.

Im Rahmen des „SchadenTalks“ wurde folgendes deutlich: Betriebe, bei denen im Werkstatttest „Mechanik“ mehrfache Reklamationen aufgetreten sind, können auch ihr gesamtes K+L Geschäft verlieren.

Natürlich wird den Betrieben durch die HUK COBURG Unterstützung bei der Behebung von Fehlern zugesichert. In letzter Konsequenz muss aber jeder HUK AutoService-Betrieb damit rechnen, nach Reklamationsfällen das gesamte Geschäft zu verlieren.

Ebenso wurde im „SchadenTalk“ bestätigt, dass die Systemgebühren auf Umsätze, auch auf Zusatzleistungen, 8% im AutoService-Geschäft betragen wird. Und dies bei bereits festgelegten, niedrigen Preisen!

Aus unserer Sicht ist es völlig inakzeptabel, dass einerseits höchste Qualitätsmaßstäbe angelegt werden, andererseits aber die Erlöse extrem niedrig sind und außerdem hohe Gebühren anfallen.

Wir fordern:

Die HUK COBURG muss die Gestaltung ihrer Systemgebühren und der Preise nochmals überdenken und neu kalkulieren. Ebenso muss bei Reklamationsfällen die Verknüpfung der Bereiche K+L und Mechanik aufgehoben werden.

Betriebe, die Interesse an einer Teilnahme am HUK AutoService haben, dürfen keinesfalls unter Druck gesetzt werden. Es muss alleine ihre eigene betriebliche Entscheidung bleiben. Die Unternehmer müssen sich frei mit den Risiken und Chancen des AutoService Konzeptes der HUK COBURG auseinandersetzen können.

In diesem Zusammenhang sei betont, dass der BVdP diese Freiheit der Entscheidungsfindung von Anfang an bei der HUK COBURG eingefordert hat. Die Coburger haben dem auch zugestimmt.

Das vom BVdP entwickelte Unterstützungskonzept für unsere Partnerwerkstätten mit den Bausteinen: Mechanik-Checker, Blitzgutachten und intensiver betrieblicher Beratung - wurde von der HUK COBURG ausdrücklich begrüßt. Wir legen allen Partnerwerkstätten, die die weitreichende Entscheidung treffen wollen, ob sie ins Mechanik Geschäft einsteigen und/oder dies zusammen mit der HUK COBURG ausbauen wollen, dringend ans Herz, dieses Angebot für sich zu nutzen.

Bereits in den nächsten Tagen sind Gespräche mit diversen Schadensteuerern terminiert. Wir werden dort auf die Lösung aller von uns angesprochenen Problempunkte drängen.

Mit freundlichen Grüßen

Robert Paintinger
Geschäftsführer

Bundesverband der Partnerwerkstätten e.V.