

Der neue Look der Partnerwerkstatt



22.02.2016

KOMMENTAR: DIE HUK MACHT MOBIL!

Aus Sicht der HUK-COBURG ist der Einstieg in das Geschäft mit dem Autoservice der einzig richtige Schritt – und es wird gleichzeitig nicht der letzte gewesen sein. Warum? In der Vergangenheit haben sich die Automobilhersteller immer stärker in das Kfz-Versicherungsgeschäft eingemischt. Unfallspezialisten in Autohäusern und Niederlassungen schießen wie Pilze aus dem Boden. Bald kommt eCall, das europaweite Notrufmeldesystem. Es wird von den Autobauern zur Schadensteuerung in Markenwerkstätten genutzt. Vorstand Klaus-Jürgen Heitmann rechnet im [Pressegespräch mit colornews.de](#) mit einem grundlegenden Wandel des Marktes.

DIE VERSICHERER STEHEN UNTER HANDLUNGSDRUCK

Anders als die Allianz Versicherung betreibt die HUK-COBURG kein bedeutendes Geschäft als Rückversicherer der Automobilwirtschaft. Das heißt: Den Coburgern bleibt nur die Flucht nach vorn, um ihr Geschäftsfeld zu verteidigen oder auszubauen. Die HUK-COBURG will zum Mobilitätsdienstleister werden. Denn sie hat längst auch die Veränderungen im Mobilitätsverhalten der Gesellschaft erkannt und handelt jetzt.

Außerdem steht fest: Der Schritt in Richtung Autoservice ist mutig und aus dem Blickwinkel des Versicherers logisch. Im Moment ist nur die HUK-COBURG in der Lage diesen Schritt zu gehen, und weitere folgen zu lassen. Am Ende des Tages stehen wohl auch der Verkauf oder das Leasing von Neuwagen. Warum sollte ein Versicherter nach einem Totalschaden sein neues Auto nicht auch bei der HUK-COBURG kaufen?

SCHWERE ENTSCHEIDUNGEN FÜR BETRIEBE

Für die Partnerwerkstätten stehen jetzt schwierige Entscheidungen an. Spielen sie mit, dann sind sie Teil einer Werkstattkette der HUK-COBURG. **Denn dafür steht die Corporate Identity. Thomas Geck kündigte im Pressegespräch an, dass diejenigen Betriebe, die den HUK-Autoservice anbieten, auch das CI umsetzen müssen.** „Die Partnerwerkstatt“ ist damit künftig eine Marke der HUK. Der Markt wird dies nach und nach immer stärker wahrnehmen. Das bedeutet: Schadensteuerer wie Innovation Group stellen sich sicher bald die Frage, ob sie in der Werkstattkette der HUK-COBURG reparieren lassen wollen. Zudem werden Autohäuser „Die Partnerwerkstatt“ immer stärker als Wettbewerber im Autoservice sehen. Angeschlossene K&L-Betriebe müssen sich schon heute die Frage stellen: Kann das neue Mechanik-Geschäft der HUK möglicherweise wegfallende Aufträge von Autohäusern und anderen Schadensteuerern ausgleichen? Und lohnt es sich, dieses Risiko einzugehen?

Die tatsächlichen Auswirkungen ihrer Entscheidung werden die Betriebe erst in einigen Jahren spüren. Allerdings gehört zur Wahrheit auch die Frage: Welche Alternative bleibt den Betrieben denn überhaupt, die heute schon Partnerwerkstätten der HUK-COBURG sind?

Christian Simmert