

## Der neue Look der Partnerwerkstatt



22.02.2016

## „DIE PARTNERWERKSTATT IST UNSERE MARKE“

Service-Select heißt nun HUK-Autoservice. Der Coburger Versicherer stellte heute erstmals der Fachöffentlichkeit Details des Einstiegs der HUK-COBURG in das Service-Geschäft vor. In einer Telefonkonferenz standen Vorstandsmitglied Klaus-Jürgen Heitmann und Thomas Geck (Leiter Schaden/Prozessmanagement) auch colornews.de Rede und Antwort.

### HUK-AUTOSERVICE NUR FÜR FREIE K+L-BETRIEBE

Auf Nachfrage stellte HUK-COBURG klar, dass der HUK-Autoservice nur für Partnerwerkstätten in Frage kommt, die sich als freie Karosserie- und Lackierbetriebe im Netz befinden. Die HUK-COBURG will hier vor allem K+L-Betriebe in den nächsten Jahren gewinnen. Neben den heute bestehenden zehn Pilotbetrieben sollen bis zum Jahr 2018 bis zu 300 Partnerbetriebe in das Mechanik-Geschäft einsteigen. In diesem Jahr werden vor allem Betriebe in Berlin, Düsseldorf, im Rheinland und in München angesprochen.

### „DIE UMSETZUNG DER FASSADENGESTALTUNG HANDHABEN WIR FLEXIBEL“

Das Werkstattnetz der bis zu 1.400 Partnerwerkstätten heißt ab sofort „Die Partnerwerkstatt“ und soll künftig mit einer eigenen Corporate Identity im Markt auftreten. Bei der Umsetzung zeigten sich Klaus-Jürgen Heitmann und Thomas Geck flexibel: „Die neue Signalisation sollte natürlich an jedem Betrieb zu finden sein. Wie das dann in der Praxis genau aussieht wird sich zeigen.“ Auf Nachfrage stellten die Coburger jedoch klar: „Wer gemeinsam mit uns und dem Konzept HUK-Autoservice unterwegs ist, von dem erwarten wir natürlich deutlich mehr Corporate Identity als von Kasko-Select-Partnern.“

## **KEIN GEBIETSSCHUTZ FÜR HUK-AUTOSERVICE PARTNERBETRIEBE**

Anders als von Teilnehmern der Partnerwerkstattkongresse berichtet, widersprach Thomas Geck der Aussage, dass es für Betriebe, die in einen neuen Standort für den HUK-Autoservice investieren, einen Gebietsschutz geben. „Wenn ein Partner sehr umfangreich investieren will, dann werden wir erst zu dem Zeitpunkt in die Akquisition gehen, ab dem die Partnerwerkstatt für den Autoservice startklar ist.“

## **WARUM STEIGT DIE HUK-COBURG ÜBERHAUPT IN AUTOSERVICE EIN?**

Vorstand Klaus-Jürgen Heitmann stellt in dem Pressegespräch noch einmal klar, dass die HUK-COBURG den Markt in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess sieht. „Der Rückgang der Schadenhäufigkeit wird in Zukunft nicht mehr durch eine wachsende Anzahl an Neuzulassungen kompensiert. Das bedeutet, die Schadenvolumina werden kleiner.“ Zudem sieht die HUK-COBURG in E-Call sowie in dem veränderten Mobilitätsverhalten der Autofahrer eine Gefahr für ihr bisheriges Geschäftsmodell. Klaus-Jürgen Heitmann: „Die HUK-COBURG wird deshalb ihre Geschäftsbasis erweitern, durch neue Angebote und Services. Auch weil wir glauben, dass die Anforderungen gerade im Bereich Elektronik stetig steigen werden.“

## **HUK-COBURG NENNT KEINE KONKRETEN ZAHLEN IM GESCHÄFTSVOLUMEN**

Zu den bisherigen Ergebnissen des nahezu zweijährigen Pilotprojektes mit zehn Partnerwerkstätten äußerte sich die HUK-COBURG nicht. „Die Kundenzufriedenheit der Autofahrer war sehr hoch und das Volumen konnte in der Pilotphase deutlich gesteigert werden“, hieß es im Gespräch. Auch auf mehrfache Nachfrage wurde kein Auftragsvolumen genannt.

## **„WIR BRINGEN DAS VOLUMEN, DIE WERKSTATT GARANTIERT PREIS UND LEISTUNG“**

Für die HUK-COBURG liegt die Basis der Zusammenarbeit vor allem darin, dass die Partnerwerkstätten zu vereinbarten Konditionen eine genau definierte Leistung für den HUK-Autoservice erbringen. „Dafür steuern wir den Partnerwerkstätten ein erhebliches Volumen zu“, erklärte Thomas Geck. Ein Prinzip, das die Betriebe bereits vom Konzept Kasko-Select kennen.

Schon am Anfang der Telefonkonferenz betonte Vorstand Klaus-Jürgen Heitmann, dass die Hälfte der Autofahrer bei der HUK-COBURG zurzeit Kasko-Select Policen abschließen. Bei der Assekuranz sind heute 10,7 Mio. Kunden versichert, vor zehn Jahren waren es noch sieben Millionen. „Wir sehen, dass die Idee der günstigen Kasko-Versicherung sehr gut bei unseren Kunden ankommt.“ Insgesamt sind 3,7 Millionen Autofahrer im Werkstattbindungstarif. „Wir wollen langfristig mit den Partnern zusammenarbeiten und schauen auch auf das Business der Werkstätten“, unterstrich das Vorstandsmitglied. Auf dieser Basis will die HUK-COBURG nun ihr Projekt Autoservice in den kommenden Jahren umsetzen.

Christian Simmert