SCHADEN.NEWS

07.12.2016

ZKF WARNT VOR MARKTMACHT EINES VERSICHERERS

„Schadenlenkungs- und Partnerwerkstattkonzepte von Versicherern, Flottenbetreibern und Dienstleistern nehmen in Deutschland nach wie vor zu. Für die teilnehmenden Betriebe bedeutet dies im Regelfall deutlich mehr Umsatz, allerdings bei schlechter werdenden Renditen“, führte ZKF-Präsident Peter Börner anlässlich der Diskussion um den „Signalisationsstreit“ der beiden größten deutschen Kfz-Versicherer aus.

DAS FORDERT DER VERSICHERER VON DEN BETRIEBEN

Die HUK-Coburg fordert ihre Partnerwerkstätten seit Kurzem auf, die Fassadengestaltung möglichst nach HUK-Coburg-Vorgaben als „Die Partnerwerkstatt“ vorzunehmen. Die Allianz-Versicherung wendet sich heftig dagegen und droht den Betrieben, die in beide Konzepte eingebunden sind, mit dem Verlust gelenkter Aufträge. Auch andere Schadenlenker wollen vergleichbar vorgehen.

FAIRNESS IST DIE BASIS EINE ZUSAMMENARBEIT

„Jeder Betrieb muss für sich selbst entscheiden, ob und wie viel Partnerschaft zum Versicherer er sucht und wie viel Unabhängigkeit er behalten will“, führte Börner weiter aus. „Wichtig ist jedoch, dass zwischen dem Versicherungs- oder Dienstleistungspartner und den teilnehmenden Fachbetrieben

faire Bedingungen herrschen und die Marktmacht des Versicherers nicht zu Lasten der Rentabilität der Betriebe ausgeübt wird“, so der ZKF-Präsident.

EINGRIFF IN DIE AUSSENDARSTELLUNG DES BETRIEBES IST BEDENKLICH.

Zum Signalisationsstreit selbst sagte der Präsident, dass es aus Sicht des Versicherers zwar verständlich sei, wenn die Partnerbetriebe deutlich als Partner dargestellt werden, z. B. durch entsprechende Hinweise im Eingangsbereich, wenn jedoch der Versicherer einen Schritt weitergeht und größere Veränderungen der werblichen Außendarstellung des Partnerbetriebes mit Fahnen, Schriftzug und Stele fordert, sei dies höchst bedenklich und gefährde die Identität des einzelnen Betriebes.

Der ZKF-Präsident verdeutlicht: „Die bisherige Vorgehensweise, sich als Partner von diversen Versicherern z. B. durch entsprechende Schilder im Kundenannahmebereich darzustellen, wurde in der Branche akzeptiert. Jede weitergehende Signalisation hingegen ist überflüssig und abzulehnen. Freie handwerkliche Unternehmer müssen die Freiheit behalten, wie sie sich nach außen, also gegenüber den Kunden, darstellen wollen“.
Börner verkennt aber nicht, dass die großen deutschen Versicherer eigene Wege bezüglich der Partnerwerkstattnetze gehen werden und Betriebe somit vor die Wahl gestellt werden, ob sie sich für oder gegen eine Versicherungspartnerschaft entscheiden wollen.

VERSICHERER MUSS RENDITE-VERSPRECHEN ABGEBEN KÖNNEN

„Entscheidet man sich für ein Werkstattkonzept, wie dies beim Konzept „Die Partnerwerkstatt“ geplant ist, dann muss der Versicherer aber auch in der Lage sein, nicht nur ein Umsatz-, sondern auch ein Rentabilitäts-Versprechen gegenüber seinen Partnerwerkstätten abzugeben.“ Davon, so Börner, sei man derzeit noch weit entfernt. „Und so lange Versicherer nicht zuverlässige Rendite-Versprechungen abgeben können, sollte jeder Karosserie- und Lackier-Fachbetrieb sehr intensiv prüfen, ob und inwieweit er bei solchen Konzepten mitmachen will“.

Ingo Köcher