SCHADEN.NEWS

03.12.2013

„DAS NETZ WÄCHST“

Die HUK-COBURG zählt zu den Großen der Branche. Mehr als 200.000 gesteuerte Unfallschäden im Jahr 2012, rund 1.300 Partnerwerkstätten. Ullrich Bechmann ist Leiter Partnermanagement und für die qualitative und technische Entwicklung des Netzwerkes verantwortlich. 25 Jahre war der gelernte Kfz-Meister im Autohaus tätig. Seit dem Jahr 2005 arbeitet er in Coburg.

Herr Bechmann, wie fällt die Schadenbilanz für dieses Jahr aus?

Ullrich Bechmann: Seit Jahren wächst die Zahl der gesteuerten Unfallschäden in unserem Werkstattnetz. Im Jahr 2008 waren es rund 150.000 Schadenfälle, die unsere Partnerbetriebe abgewickelt haben. Letztes Jahr haben wir die 200.000 Marke geknackt, die wir auch dieses Jahr sicher übertreffen werden.

Wie entwickelt sich die Vermittlung von Glasschäden?

Ullrich Bechmann: Mit der Steuerung von Glasschäden in unsere Partnerwerkstätten sind wir vor drei Jahren gestartet. Im Jahr 2012 konnten wir ca. 70.000 Schäden in unsere 650 zertifizierten Betriebe vermitteln. Die Partnerwerkstätten müssen über spezielles Know-how für Glasschäden verfügen, sich schulen und zertifizieren lassen. Denn es geht in diesem Geschäft nicht nur um Scheibentausch,

sondern vielmehr um Reparatur. Das wird vor dem Hintergrund zu erwartender explodierender Ersatzteilkosten für Frontscheiben durch den Verbau von Sensortechnik immer wichtiger. **Sie suchen noch Betriebe für Ihr Werkstattnetz?**

Ullrich Bechmann: Das ist richtig. Unsere Planung sieht vor, dass wir auch in den kommenden Jahren Betriebe aufnehmen. Es kommt jedoch darauf an, in welchen Regionen wir noch Kapazitäten benötigen. Hier haben Betriebe gute Chancen.

Können Sie denn Ihre Volumenzusagen halten, wenn das Netz wächst?

Ullrich Bechmann: Den Großteil der gesteuerten Schäden lenken wir in unsere ca. 800 Select-Betriebe. Nur hier gibt es vereinbarte Volumenzusagen Wir sehen gleichzeitig, dass immer mehr Kasko-SELECT Policen abgeschlossen werden. Demzufolge rechnen wir auch mit mehr Volumen.

Worauf müssen sich die Partnerwerkstätten einstellen?

Ullrich Bechmann: Grundsätzlich erkennen wir einen deutlichen Trend für Karosserie- und Lackierbetriebe sich verstärkt auf die Bereiche Elektronik und Mechanik zu konzentrieren. In den letzten zehn Jahren ist der Anteil von Karosseriearbeiten an einem Unfallfahrzeug zurückgegangen. Der Anteil von Tätigkeiten in der Elektronik ist gestiegen. Die Unfallschadeninstandsetzung erfordert hier künftig ganz klar mehr Know-how in den K&L-Betrieben. Wir werden unsere Partner bei der Fortentwicklung auf jeden Fall unterstützen. Unser Ziel ist: dass K&L-Betriebe Unfallschäden künftig unabhängig von Herstellern vollständig und fachgerecht reparieren können. **Wie sieht diese Unterstützung konkret aus?**

Ullrich Bechmann: Bei der Unfallschadenreparatur haben wir drei große Kostentreiber: 1. die Stundenverrechnungssätze, 2. die Ersatzteilpreise und 3. die Instandsetzung selbst. Deshalb unterstützen wir unsere Partnerwerkstätten bei der Qualifizierung hinsichtlich moderner Instandsetzungsverfahren und stellen den Zugang zu entsprechenden Werkzeugen sicher (z.B. Systeme der Firma Carbon, System Miracle, oder der Firma Wieländer+Schill, moderne Stanz- und Niettechnik). Wichtig ist uns , dass sach- und fachgerecht nach Herstellervorgaben repariert wird und das Originalteile verwendet werden. Ganz klar: „Instandsetzen vor Erneuern“ werden wir mittelfristig stärker forcieren.

Planen Sie auch eine finanzielle Unterstützung der Betriebe?

Ullrich Bechmann: In 2013 haben wir eine Werkstatt-Scorcard im Werkstattnetz eingeführt. Damit rückt die leistungsabhängige Vergütung stärker in den Fokus. Diesen Weg wollen wir weiter fortschreiben und ausbauen.

Wo planen Sie künftig Veränderungen?

Ullrich Bechmann: Wir führen mit unseren eigenen Sachverständigen im Jahr mehr als 10.000 Qualitätskontrollen während und nach der Reparatur durch. Dieses Controlling werden wir verstärken, dazu haben wir unser Team um 14 Mitarbeiter erweitert. **Wann kommt die flächendeckende elektronische Auftragsübertragung im Werkstattnetz?**

Das hängt maßgeblich auch von den DMS-Anbietern in den Werkstätten ab. Wir könnten schon heute die Werkstätten beauftragen, sofern das DMS eine Schnittstelle hat und unsere Daten verarbeiten kann. Ein Großteil unserer freien Partnerwerkstätten kann heute bereits elektronisch Aufträge empfangen. In einem zweiten Schritt führen wir aktuell die elektronische Rechnung ein, damit der Schadenabwicklungsprozess zukünftig für Werkstatt und Versicherer noch einfacher und effizienter wird.

Vielen Dank für das Gespräch.

Ingo Köcher