SCHADEN.NEWS

22.09.2016

BETRIEBE DÜRFEN KEINESFALLS UNTER DRUCK GESETZT WERDEN!

Für Karosserie- und Lackierbetriebe 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. Zudem hält der BVdP fest, dass prozesssicheres Arbeiten im Bereich Karosserie & Lack noch keine Gewähr dafür ist, die Mechanik problemlos im Betrieb zu etablieren. Denn sowohl die Prozesse als auch die Kosten und Erlöse stellen sich im Geschäftsfeld Mechanik völlig anders dar.

BVDP NENNT DIE FALLSTRICKE DES HUK-AUTOSERVICE

Im Rahmen des Schadentalks wurde folgendes deutlich: Betriebe, bei denen im Werkstatttest „Mechanik“ mehrfach Reklamationen aufgetreten sind, könnten auch ihr gesamtes K&L-Geschäft verlieren. Zwar werde den Betrieben durch die HUK COBURG Unterstützung bei der Behebung von Fehlern zugesichert. In letzter Konsequenz müsse laut dem Schreiben des Bundesverbandes der Partnerwerkstätten aber jeder HUK AutoService-Betrieb damit rechnen, nach Reklamationsfällen das gesamte Geschäft zu verlieren. Weiter heißt es im Brief der Interessenvertretung: "Ebenso wurde im Schadentalk bestätigt, dass die Systemgebergebühr auf Umsätze, auch auf Zusatzleistungen, acht Prozent im AutoService-Geschäft betragen wird. Und dies bei bereits festgelegten, niedrigen Preisen!" Zusammengefasst betont der BVdP: Es sei völlig inakzeptabel, dass einerseits höchste Qualitätsmaßstäbe angelegt werden, bei andererseits extrem niedrigen Erlöse und hohen Gebühren.

DIE ENTSCHEIDUNGSHOHEIT LIEGT BEIM BETRIEB

In seinem Schreiben formuliert BVdP-Geschäftsführer Robert Paintinger: "Die HUK COBURG muss die Gestaltung ihrer Systemgebergebühren und der Preise nochmals überdenken und neu kalkulieren. Ebenso muss bei Reklamationsfällen die Verknüpfung der Bereiche K&L und Mechanik aufgehoben werden." Schlussendlich dürften Betriebe, die Interesse an einer Teilnahme am HUK AutoService hätten, bei dieser Entscheidung keinesfalls unter Druck gesetzt werden. Immerhin sei es notwendig, dass die Unternehmer sich frei mit den Risiken und Chancen des AutoService Konzeptes der HUK COBURG auseinandersetzen.

BVDP UNTERSTÜTZT DIE WERKSTÄTTEN

Bei dieser Entscheidungsfindung will der BVdP seine Mitglieder unterstützten. Dafür hat man in Bad Tölz ein mehrstufiges Beratungskonzept entwickelt, bestehend aus Bausteinen wie dem Mechanik-Checker, einem Blitzgutachten sowie intensiver betrieblicher Beratung. Dieses sei von der HUK COBURG ausdrücklich begrüßt worden. Robert Paintinger: "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."

Unterdes habe der BVdP bereits in den nächsten Tagen Gespräche mit diversen Schadensteuerern terminiert. Man wolle dort auf die Lösung verschiedener Problempunkte drängen.

Andreas Löffler