SCHADEN.NEWS







05.07.2017

AUTOSERVICE: VERBÄNDE KRITISIEREN ALLIANZ

Die Allianz Versicherung ist nach der HUK-COBURG der zweite Versicherer, der seinen Kunden Inspektion, Wartung und Reifenservice anbieten wird. Dies kündigte SPN-Geschäftsführer Stefan Artz im Video-Interview bei colornews.de an. Kritik an diesem Schritt kommt nun vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), dem Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF) sowie dem Bundesverband der Partnerwerkstätten (BVdP).

„WIR ZWEIFELN STARK AN DEM KONZEPT, VIELE FRAGEN SIND VÖLLIG UNGEKLÄRT“

Im Gespräch mit colornews.de zeigte sich Robert Paintinger skeptisch, was das Modell der Allianz Versicherung angeht. „Viele wesentliche Aspekte des Konzeptes sind bisher überhaupt nicht klar und scheinbar wenig durchdacht“, erklärte der BVdP-Geschäftsführer und nannte konkrete Punkte: „Es ist offen, wie Angebote und Prozesse genau aussehen sollen, ob der Datenschutz eingehalten wird und welche Auswirkungen der Einstieg in den Autoservice auf die Beziehungen der freien Werkstätten zu Markenbetrieben und auch anderen Versicherern wie die HUK-COBURG hat.“ Das Projekt ist aus Sicht des BVdP daher sehr zweifelhaft. „Gerade die Ausschließlichkeitsvereinbarung der HUK-COBURG und die Ankündigung von G.A.S., nicht in HUK-Autoservice-Werkstätten zu steuern, dürfte für weiteren

Konfliktstoff sorgen und bringt die Partnerwerkstätten in eine Situation, die einem gegenseitigen Wettbewerbsverbot gleichkommt.“ Wenn sich diese Entwicklung fortsetze, spitze sich die Lage im Markt weiter zu, betonte Robert Paintinger. „Es ist schon kurios, dass starke Player im Markt anfangen den Werkstätten vorzuschreiben, mit wem sie zusammenarbeiten sollen.“ Zurzeit sieht der Bundesverband auch keine wirklichen Vorteile für die Betriebe. „Alle werden von dem Service-Kuchen etwas abhaben wollen. Die Allianz, das Service Partner Netzwerk und Global Automotive Service.“ Robert Paintinger fragt: „Wer trägt die Kosten? Wer zahlt den Aufwand? Der Autofahrer sicher nicht.“ Auch sei ungeklärt, wie die Prozesse genau aussehen oder was bei einer Reparaturerweiterung geschehe. Der BVdP-Geschäftsführer forderte die Betriebe auf, den Mechanik-Checker des Verbandes zu nutzen, um durchzurechnen, ob sich der Autoservice generell und auch in Bezug auf die Allianz überhaupt lohnt. „Dazu muss die Allianz allerdings zuerst die wirklichen Zahlen auf den Tisch legen.“

„DAS IST NICHT DER RICHTIGE WEG“

Für den Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF) war absehbar, „dass der Vorstoß der HUK-COBURG nicht unbeantwortet bleibt.“ In sicherlich etwas abgeänderter Form gehe es beim SPN darum, dem Versicherungsnehmer weitere Leistungen im Rahmen seiner Police zu vermitteln und ihn an sich zu binden, erklärte der Verband in einer Stellungnahme gegenüber colornews.de „Im Ganzen ist dies auch nachvollziehbar“, betonte ZKF-Präsident Peter Börner. „Der ZKF sieht es jedoch nach wie vor kritisch, wenn sich große Marktführer in die Kundenbeziehung zwischen Autofahrer und Werkstatt drängen. Es ist nicht so, dass die Inspektionsleistung eine Mangelware in Deutschland ist. Insoweit kann doch diese Vereinnahmung der Schnittstelle Kunde zu Werkstatt nur mit einem Preisvorteil zu Lasten der Werkstatt einhergehen.“ Vor dem Hintergrund der anstehenden und notwendigen Investitionen in Werkstatt-Ausstattung, -Testgeräte und -Fachpersonal kommt der ZKF zu dem Schluss: „Das ist nicht der richtige Weg. Vielmehr sollte man mit den Werkstätten gemeinsam sicherstellen, dass weiterhin auf höchstem Qualitäts- und Kundenservicelevel zu auskömmlichen Konditionen gearbeitet werden kann.“

EXISTENZGEFÄHRDENDER PREISKAMPF

„Das ist ein weiteres Kapitel im inzwischen dicken Buch zum Thema Werkstattsteuerung“, lautet die Reaktion aus dem Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) in Bonn. In der Stellungnahme heißt es: „Wieder ein Schritt in Richtung eines sich weiter verschärfenden und teilweise existenzgefährdenden Preiskampfs im Service, der sich im Endeffekt auf alle Betriebe auswirkt.“ Für den Zentralverband bedeutet der Einstieg der Allianz in den Autoservice: „Die Marktmacht eines großen Versicherers bei der Werkstattsteuerung heißt in der Regel für den Betrieb, sich zu herausfordernden Konditionen in ein enges Korsett für den Werkstattprozess schnüren zu lassen.“ Der Verband sieht die Entwicklung bei HUK-COBURG und Allianz auch deshalb so kritisch, weil „gerade die klassischen Werkstattleistungen, wie Inspektion, Wartung, Reifenservice und vor allem Ölwechsel, einen nicht unwesentlichen Teil zum Werkstattertrag beitragen." Letztendlich müsse aber jeder Betrieb für sich entscheiden, ob die Teilnahme an diesem Projekt betriebswirtschaftlich sinnvoll sei.

Christian Simmert