SCHADEN.NEWS

02.02.2022

WIE GEHT DIE HUK-COBURG IN DIE JAHRESGESPRÄCHE?

Herr Geck, wie ist das Steuerungsgeschäft der HUK-Coburg Ende 2021 gelaufen? Wo stehen Sie am Anfang des neuen Jahres? **Thomas Geck:** Das vergangene Jahr war bedingt durch die ersten zwei Monate ein wirklich schwieriger Start, da hatten wir wirklich sehr deutliche Einschnitte bei der Vermittlung von Reparaturaufträgen. Wenn wir das ganze Jahr 2021 betrachten, hat sich das Steuerungsvolumen ziemlich gut erholt – gemessen am Jahr 2019, also zum Zeitpunkt vor Ausbruch der Pandemie. Wir haben in den letzten Wochen des vergangenen Jahres stark aufgeholt und lagen teilweise über dem Vergleichswochenwert aus dem Jahr 2019. In Summe waren die vermittelte Reparaturaufträge im Jahr 2021 aber um 10 Prozent niedriger. Anfang des neuen Jahres spüren wir noch keinen Rückgang der Steuerung. Wir gehen davon aus, dass sich das Thema jetzt schnell erholt.

Wird es denn für betroffenen Partnerwerkstätten, die weniger Reparaturvolumen vermittelt bekommen haben, wieder eine Ausgleichszahlung geben? Thomas Geck: Wir lassen uns an unseren Zusagen natürlich messen. Wenn wir das Volumen, das wir versprochen haben, im vertraglich vereinbarten Rahmen nicht erreichen, dann zahlen wir auch im Folgejahr, unabhängig von sonstigen Preisanpassungen, nach. Das haben wir im vergangenen Jahr so gemacht, das werden wir auch in diesem Jahr so machen. Natürlich haben wir aber in diesem Jahr auch reagiert. Wir tracken ja das vermittelte Reparaturvolumen, sodass wir im letzten Quartal des vergangenen Jahres noch einmal Gas gegeben und in Betriebe vermehrt gesteuert haben, bei denen wir das Umsatzziel noch nicht erreicht hatten. Die echten Nachzahlungen sind daher überschaubar.

Wie bewerten Sie die Lage der Partnerwerkstätten in Ihrem Werkstattnetz insgesamt? **Thomas Geck:** Die freien Betriebe haben in der aktuellen Situation natürlich schon zu kämpfen. Wir haben schwierige Rahmenbedingungen, die sich stark auf die Kosten niederschlagen. Der Fachkräftemangel, die schlechte Verfügbarkeit von Ersatzwagen und Probleme bei der Teileversorgung – gerade das

Ersatzteil-Thema schlägt in der Werkstatt doppelt hart zu. Es stehen derzeit vermehrt unreparierte Fahrzeuge in den Betrieben, die Platz wegnehmen. Die Kapitalbindung ist dadurch hoch. Was das Reparaturvolumen angeht, sehe ich derzeit einen Silberstreif am Horizont. Die Auslastung ist da. Die Betriebe sagen uns, dass der Vorlauf derzeit bei ein bis zwei Wochen liegt.

Wie reagieren denn die Versicherungsnehmer, wenn sich die Reparaturzeiten aufgrund der angesprochenen Probleme verlängern? **Thomas Geck:** Mit diesem Thema gehen wir individuell um, wenn Reparaturzeiten tatsächlich viel zu lange dauern. Im Regelfall hat der Versicherungsnehmer aber Verständnis. Wichtig ist, dass der Kunde mobil gehalten wird.

Blicken wir auf die derzeit dramatische Kostenentwicklung für K&L-Betriebe. Die Preise für Lack- und Verbrauchsmaterialien, aber auch Energiekosten sind in den vergangenen Monaten explodiert. Sie haben gesagt, dass Sie diese Entwicklung im Blick behalten und reagieren. Was können die Partnerwerkstätten von der HUK-Coburg in den anstehenden Jahresgesprächen erwarten? **Thomas Geck:** Wir haben uns gerade auf das Thema Lackpreisentwicklung sehr intensiv vorbereitet, bevor wir entschieden haben, wie wir mit der Situation umgehen. Die Preiserhöhungen beim Lack sind ja das eine, die entscheidende Frage ist jedoch, wie sie sich tatsächlich am Schaden niederschlagen. Wir haben im vergangenen Jahr drei Erhöhungen der Lackpreise gesehen. Wenn da Preissteigerungen in Summe von 15 bis 20 Prozent zusammenkommen, heißt das ja nicht, dass der Lackpreis für die einzelne Schadenreparatur entsprechend steigt. Man muss ja betrachten, was tatsächlich an Lackmaterial verbraucht wurde. Das haben wir berücksichtigt, genauso wie Lohn- und Energiepreissteigerungen. Wir haben mit Durchschnittsschäden gearbeitet, um die Auswirkungen genau zu bewerten.

Was bedeutet das jetzt für die Gespräche über den Stundensatz genau? **Thomas Geck:** Wir legen ja die Höhe als Verhandlungsrahmen in Coburg fest. Die Jahresgespräche werden dann individuell mit den Partnerwerkstätten geführt. Wir hatten im August 2020 eine vorgezogene, kräftige Stundensatzerhöhung für das Jahr 2021. Dies werden wir auch in diesem Jahr wieder so ähnlich umsetzen. Dabei werden wir die Preisentwicklung bei den Lackmaterialien besonders berücksichtigen. Anders als im August 2020 werden wir aber nicht einfach die Stundensätze erhöhen, sondern sie werden in den Jahresgesprächen verhandelt.

Wäre es nicht jetzt an der Zeit, dass die Partnerwerkstätten ihr verbrauchtes Lackmaterial extra zum Stundensatz abrechnen können? **Thomas Geck:** Die Frage ist, was das am Ende des Tages bringt. Wir haben ein Preismodell mit verschiedenen Komponenten. Ein Teil dieses Modells ist, dass wir Lack inklusive abrechnen. Dann ist doch entscheidend, was unten rechts bei der Rechnung rauskommt. Wenn dort ein Erhöhungsbedarf plus X steht und dieser Erhöhungsbedarf wird durch „Lack inklusive“ oder durch die Umstellung des kompletten Systems erreicht, dann ist das doch für den Betrieb das gleiche Ergebnis.

Ja, das kann man so sehen. Wir haben aber natürlich derzeit eine besondere Situation durch ständig steigende Kosten. Muss es hier nicht mehr Flexibilität geben? Wenn das Lackmaterial inklusive abgerechnet wird und die Preise weiter steigen, wird diese Preissteigerung ja nicht mehr abgebildet. **Thomas Geck:** Man muss schauen, was heißt eine Lackpreiserhöhung von beispielsweise zehn Prozent für den einzelnen Schaden. Anhand unserer Berechnungen bedeutet das fünf bis sieben Euro absolute Teuerungsrate. Also wir reden jetzt hier nicht von explodierenden Schadenreparaturkosten. Und wenn Sie fragen, Jahresvertrag abschließen ja oder nein, dann antworten wir: Wir haben in der Pandemie auch mit der Preiserhöhung im August bewiesen, dass wir flexibel reagieren und über unseren Schatten springen können, wenn bei den Partnerwerkstätten Not am Mann ist. Wir werden – sollte es notwendig sein – auch weiterhin in diesem Sinne unterjährig reagieren.

Sie sagen zu Jahresverträgen gibt es keine Alternative. Wie stehen Sie zum Thema Zuschläge für steigende Energiekosten und die jetzt wahrscheinlich deutlich höher ausfallenden Lohnrunden?

Thomas Geck: Wir haben den bereits erwähnten Preisrahmen im Dezember festgelegt. Da waren die Entwicklungen, die Sie angesprochen haben, bereits vorhersehbar, die aktuelle Lackpreisrunde genauso wie die sich abzeichnenden steigenden Energiekosten. Wir haben das alles mit eingepreist. Mehr Flexibilität würde bedeuten, dass man eine Vielzahl an zusätzlichen Parametern einbauen müsste. In den Jahresgesprächen werden wir der jeweiligen Situation unserer Partnerbetriebe gerecht, da wir individuell verhandeln. Das ist unterjährig in mehreren Preisrunden nicht leistbar. Zudem spielen auch noch andere Faktoren wie Kundenzufriedenheit, Reparaturqualität oder Ausbildungsbereitschaft eine Rolle.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Christian Simmert