

BVDP-GASTKOMMENTAR: „DIE HUK HAT SCHON JETZT ÜBERZOGEN“

Liest man das Interview von Klaus-Jürgen Heitmann in der Börsen Zeitung, möchte man fast meinen, dass er sich insgeheim auf einen dritten Preiskampf in der Versicherungsbranche freut. Schließlich, so sagt er, ist die HUK-COBURG ja immer gestärkt aus solchen Preiskämpfen hervorgekommen. Doch dieses Mal könnte sich die HUK-COBURG täuschen. Aus unserer Sicht besteht ein enorm hohes Risiko für die Versicherungen, die das Partnernetz der HUK-COBURG nutzen und für die darin aufgenommenen Partnerbetriebe.

UNERSÄTTLICHEN HUNGER NACH WERKSTATTKAPAZITÄTEN

Als sich die HUK-COBURG zu Anfangszeiten der Schadensteuerung um die Zusammenarbeit mit den Werkstätten bemühte, argumentierte sie, dass man ihr doch günstige Preise bieten und sie eben nur als Lückenfüller nutzen solle, um betriebliche Auslastungslöcher zu schließen.

Durch die massiv gestiegene Menge ihrer gesteuerten Aufträge hat die HUK-COBURG mittlerweile einen fast unersättlichen Hunger nach Werkstattkapazitäten entwickelt. Um weiterhin einen sehr guten Preis bei den Werkstätten erzielen zu können, hat sich ihre Argumentation daher geändert. Jetzt sagt die HUK-COBURG, dass sie als größter Kunde auch den besten Preis erwartet.

WERKSTÄTTEN IM SÜDWESTEN KÖNNEN KEINE HUK-AUFTRÄGE WEGEN KAPAZITÄTSENGPÄSSEN BEARBEITEN

Aber bedingt durch die Knappheit an Fachkräften und die insgesamt ständig steigende Zahl der von anderen Volumenkunden gesteuerten Schäden, hat sich die Situation grundlegend geändert.

Viele Partnerwerkstätten sehen jetzt sehr genau nach, welche Kunden aus ihrer betrieblichen Sicht die besseren sind und stellen diesen guten Kunden vorhandene Kapazitäten zur Verfügung. Den schlechteren Kunden entziehen sie Kapazitäten.

Genau das scheint nach unseren Informationen gerade in großen Teilen Südwestdeutschlands zu passieren. Derzeit haben sich dort schon rund 50 Betriebe wegen hoher Auslastung für die HUK-COBURG sperren lassen und bedienen nur noch die Aufträge der – besser zahlenden – anderen Steuerer. Die HUK-COBURG ist dort, wie ganz am Anfang ihrer Steuerungstätigkeit, wieder zum Lückenbüsser geworden.

Nach unseren Informationen stellt diese Situation die HUK-COBURG vor starke logistische Probleme. Entsprechend dünnhäutig zeigen sich wohl einige Verantwortliche der HUK-COBURG. Gegenüber den gesperrten Partnerwerkstätten fielen demnach schon Sätze wie: „Da schneiden sich die Betriebe ins eigene Fleisch, wenn sie sich sperren lassen.“ Oder „Die Betriebe bewegen sich auf ganz dünnem Eis.“

ZUSAMMENARBEIT MIT DER HUK-COBURG HAT RISSE BEKOMMEN

Da schau her: Offensichtlich helfen die – wirklich sehr guten – Prozesse der HUK-COBURG nicht mehr, ihre Schäden gesteuert zu bekommen! Die immer wieder beschworene tolle Zusammenarbeit zwischen der HUK-COBURG und deren Partnerbetrieben hat deutliche Risse bekommen und langsam zeigt sich eine andere Facette. Wenn's mit „Nett“ nicht geht, wird eben gedroht...

Sollten sich denn nicht spätestens jetzt die Verantwortlichen bei der HUK-COBURG Gedanken darüber machen, ob der eingeschlagene Weg der richtige sein kann?

PROBLEME MÜSSEN GELÖST WERDEN

Ein erster Erfolg des BVdP ist immerhin, dass es doch keine völlige Nullrunde geben wird. Das, was den Betrieben in den diesjährigen Jahresgesprächen geboten wird, liegt im Bereich dessen, was man aus vielen vergangenen Jahren kennt. Doch damit wird die HUK-COBURG nicht mehr durchkommen. Wenn sie jetzt nicht zumindest das Problem der viel zu niedrigen Konditionen im Lackierbereich löst, werden die HUK-COBURG und die in deren Netz steuernden Versicherungen nicht nur in Baden-Württemberg, sondern deutschlandweit massive Probleme dabei bekommen, ihr Reparaturvolumen in der geforderten Qualität abarbeiten zu lassen.

REPARATURKAPAZITÄTEN LASSEN SICH NICHT AUS DEM BODEN STAMPFEN

Natürlich wird die HUK-COBURG nun verstärkt nach neuen Partnern und neuen Konzepten suchen. Möglicherweise wird es auch die immer wieder beschworenen Achterzüge geben, die verunfallte Fahrzeuge für die Reparatur durch halb Deutschland karren – ein Konzept, das übrigens schon vor Jahren in der Hagelreparatur krachend gescheitert ist.

Aber Reparaturkapazitäten in der von der HUK-COBURG geforderten Qualität lassen sich eben nicht einfach aus dem Boden

stampfen. Es wird Jahre dauern, Alternativen aufzubauen. Und diese Alternativen werden auch irgendwann mit den von der HUK-COBURG angebotenen Konditionen nicht mehr zurecht kommen können.

RESOLUTION GEGEN GRUNDLEGENDE PROBLEME DER KONDITIONSGESTALTUNG

Die HUK-COBURG hat zahlreiche Projekte angestoßen. Telematik, Fahrzeugverkauf, Autoservice. Lauter dicke Bretter, die eine spannungsarme Kooperation mit den Partnerbetrieben als Basis brauchen. Die HUK-COBURG wäre daher gut beraten, jetzt aktiv an einer befriedigenden Lösung der Konditionenfrage zu arbeiten. Ein von der HUK-COBURG angezettelter Preiskampf in der Versicherungsbranche würde jede Lösung erschweren. Zudem birgt ein solcher Preiskampf auch noch das Risiko, dass sich die anderen Volumenkunden der Partnerbetriebe zunehmend hart bei Konditionsverhandlungen zeigen.

DIE HUK-COBURG HAT JETZT SCHON ÜBERZOGEN.

In einer von fast 400 Partnerbetrieben der HUK-COBURG unterstützten Resolution des BVdP wurden die grundlegenden Probleme der Konditionsgestaltung der HUK-COBURG dargelegt. Der BVdP appelliert ausdrücklich an alle Verantwortlichen der HUK-COBURG, sich nicht in Preiskämpfen zu beweisen, die letztlich der ganzen Branche schaden, sondern aktiv zusammen mit dem BVdP an Lösungen der beschriebenen Probleme zu arbeiten.

Die HUK-COBURG ist für uns ein wichtiger und gern gesehener Steuerer. Wir alle wollen, dass es auch in Zukunft noch Spaß macht, mit der HUK-COBURG zusammen zu arbeiten. Unsere Hand ist seit langem weit ausgestreckt. Wir sind gespannt, ob und wann sie endlich angenommen wird.

Robert Paintinger

Anonymous Doe

