

BVdP fordert mehr Fairness und Kooperation von SPN

Seit einiger Zeit führen wir als BVdP Gespräche mit dem SPN und zum Thema Desinfektionsmaßnahmen und dem Umgang mit dem Partnernetz. Vertreten wird das Netzwerk und der Versicherer dabei von Herrn Hertel, der zum einen als einer der Geschäftsführer von SPN und gleichzeitig als Leiter Kraftschaden bei der Allianz fungiert, seitens des BVdP vertritt Geschäftsführer Michael Pinto die Interessen der Partnerbetriebe. Diese Gespräche haben leider bislang keine zufriedenstellende Lösung gebracht.

Laut Aussage von Herrn Hertel gehört der Aufwand für Desinfektionsmaßnahmen in die Gemeinkosten und sollte als Anlass genommen werden, den Stundenverrechnungssatz neu zu verhandeln. Auf den ersten Blick eine gute Botschaft, von der stringent folgendes Signal an die Werkstätten ausgeht: Erhöht Euren aktuellen Stundenverrechnungssatz, um die Kosten für Desinfektionsmaßnahmen abzudecken.

Eine Botschaft, die mit Vorsicht zu genießen ist.

Herr Hertel führte an, dass man aus Sicht des SPN bereits einen größeren Beitrag zur Unterstützung der Betriebe leiste, indem man mehr Auftragsvolumen in die Partnerbetriebe vermittele.

Und hier kommt das große ABER, denn wir als BVdP stellen an dieser Stelle die Frage: Wohin wird gesteuert?

Unsere Mitglieder melden uns bereits seit langem, dass das ausschlaggebende Kriterium bei Vermittlungen im SPN-Netzwerk der Preis sei. **PARTNER**-Werkstätten mit höheren Stundenverrechnungssätzen also werden nicht oder weit unten gelistet und haben somit keine oder nur eine geringe Chance, Vermittlungsaufträge zu bekommen.

Der Einwand des BVdP nun, dass die Praxis der Auftragsvergabe des SPN sich nur am Stundenverrechnungssatz des Betriebs orientiere und Werkstätten, die vermeintlich zu teuer sind, nicht mehr angesteuert werden würden, wurde verneint. Denn für Herrn Hertel stehen Werkstätten im Markt auch im Wettbewerb zueinander, was die unterschiedliche Preise erkläre. Aus wirtschaftlichen Gründen wähle man dann als SPN im Falle einer Vermittlung die günstigste Werkstatt unter Berücksichtigung der Entfernung aus, jedoch habe auch der Kunde noch die Wahl und könne die Steuerung beeinflussen.

Schauen wir auf die Realität: der angegebene Stundenverrechnungssatz ist dafür entscheidend, an welcher Position eine Werkstatt gelistet wird. Deshalb wird es immer wieder passieren, dass günstigere Werkstätten berücksichtigt werden, weil Fachbetriebe mit höherem SVS zu weit unten gelistet sind und keine Berücksichtigung bei der Auswahl finden.

In unseren Augen ist das eine fragwürdige Partnerschaft, da sie in der Praxis zu einem ruinösen Wettbewerb unter den Werkstätten führt. Und dieser Mechanismus, nämlich der Wettbewerb um eine gute Platzierung bei der Listung, ist die eigentliche Botschaft, die in Sachen SVS an die Partnerbetriebe geht.

Die Desinfektionsmaßnahmen sind nach unserer Auffassung Einzelkosten. Hinzu kommt, dass es der Werkstatt obliegt, welche Punkte mit den Gemeinkosten verrechnet werden. Warum soll der Kunde, der nur eine Spiegelkappe zur Lackierung bringt, anteilig Desinfektionsmaßnahmen bezahlen?

Seit der gemeinsamen, gut angelegten Studie von AZT, ZKF und IFL, die wir ausdrücklich begrüßen, gibt es auch zu dem Aufwand, der verrechnet werden soll, eine klare Aussage. Warum aber erstellt man im Allianz Zentrum für Technik eine aufwändige Studie, deren Ergebnisse anschließend dann keine ausreichende Berücksichtigung bei Allianz oder bei SPN finden? Hier könnte man auch ganz ketzerisch fragen, ob Allianz und SPN diese Studie jetzt zweckentfremden und dazu nutzen, um Rechnungen, die einen höheren Aufwand für Desinfektionsmaßnahmen aufweisen, zu reduzieren und um damit den Preis für Desinfektionsmaßnahmen zu senken und Kosten zu sparen?

Maximales Dilemma für die Werkstätten

Die Werkstätten in SPN-Netzwerk stehen vor folgendem Dilemma: Wenn ein zu hoher Stundenverrechnungssatz dafür sorgt, dass sie weniger oder gar keine Aufträge mehr von SPN oder der Allianz erhalten, macht es dann Sinn, den Stundenverrechnungssatz zu erhöhen?

Wir vom BVdP sind der Überzeugung, dass eine Vielzahl der Werkstätten angesichts dieser Ausgangslage keinen höheren SVS verhandeln wird. Denn in Zeiten von Corona und sinkender Auftragszahlen ist jede Werkstatt über jeden einzelnen Auftrag froh.

Und genau aus diesem Grund bewerten wir als BVdP die eingangs erwähnte Botschaft des SPN, die Desinfektionskosten in die Gemeinkosten zu packen und deshalb einen höheren SVS auszuhandeln, als eine eher taktische und fragwürdige Maßnahme. Das hat für den BVdP wenig mit Fairness, Partnerschaft und kooperativem Schadenmanagement zu tun!

„Geiz ist geil“ statt einer „Allianz fürs Leben“

Ob der Versicherungsnehmer nun weiß, mit welchen Praktiken seine Versicherungsgesellschaft versucht, Profite zu erwirtschaften? Die Zeiten von „Geiz ist Geil“ sind schon länger vorbei und Corona hat uns allen die Grenzen des Machbaren aufgezeigt. Aber all das schein hierbei keine Rolle zu spielen und hat das Verlangen nach Marktmacht und kurzfristigen Profit nicht reduziert.

Die existenziellen Ängste der Unternehmer sind groß und der Druck ist immens, denn trotz des Instruments der Kurzarbeit, das letztendlich auch von Verbraucher finanziert wird, muss der Betrieb immer noch die übrigen betriebsnotwendigen Aufwendungen erwirtschaften, um überleben zu können. Wenn alle im Schadenmanagement so mit ihren Partnerwerkstätten umgehen würden, wäre das der Kollaps für das System der Schadenlenkung.

Gut, dass es in der Schadenlenkung auch positive Beispiele gibt!

Eines ist jedoch klar: Nicht nur Corona hat Veränderungen in die Arbeitswelt gebracht. Neben Desinfektionsmaßnahmen, Hygieneregeln, innerbetrieblichen Umstellungen, verändertem Kundenverhalten und vielem mehr sorgen darüber hinaus die wichtigen Aufwendungen für Digitalisierung, Qualifikation der Mitarbeiter, Kalibrierung usw. für eine andere Kostenstruktur in den Partnerbetrieben.

Deshalb muss endlich Schluss sein mit Stundenverrechnungssätzen, bei denen Mitarbeiter nicht auskömmlich und wertschätzend bezahlt werden können.

Es muss Schluss damit sein, dass ein „Partner“ Profite auf Kosten der Leistungsfähigkeit der Werkstätten macht.

Partnerschaft bedeutet, eine Win-Win-Situation zu schaffen und darf nicht zu einer Win-Lose-Situation führen. Das ist kurzsichtig und ein ganz falsches Signal. KFZ-Versicherer sind die Gewinner der Corona-Pandemie und müssen aus unserer Sicht nicht nur mit der angemessenen Entlohnung für Desinfektionsmaßnahmen einen finanziellen Beitrag zur Eindämmung des Infektionsgeschehens leisten, sondern mit einem fairen SVS und gelebter Partnerschaft bei der Schadenlenkung die Leistungsfähigkeit der Werkstätten erhalten. Aber nur, wenn Sie in Zukunft die Fahrzeuge ihrer Versicherungsnehmer dort weiter reparieren lassen wollen. Wir als BVdP wollen uns an dieser Stelle deshalb auch noch einmal bei den Marktteilnehmern bedanken, die gerade im Jahr 2020 unsere Partnerwerkstätten durch einen fairen Umgang miteinander unterstützt haben.

Kontakt

Bundesverband der Partnerwerkstätten e.V.

Albert-Schäffenacker-Str. 7

83646 Bad Tölz

eMail: marketing@bvdp.info; Internet: www.BVdP.info

Mobil: +49 (0)170 48 33 795