

AUTOHAUS online / Nachrichten / Schadensmanager /

# "Jedes Autohaus trifft seine individuelle Entscheidung"

14.05.2010

## Schadenregulierung



Steht hinter  
schadenfix.de: RA Dr.  
Henner Hörli.

### "Jedes Autohaus trifft seine individuelle Entscheidung"

"Werkstätten bekommen von den Versicherungen schnell ihr Geld, wenn sie sich auf entsprechende Schadenmanagement-Konzepte vertraglich einlassen", lautete eine der Fragen, die auf dem schadenfix-Anwendertag der Arbeitsgemeinschaft (ArGe) Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein (DAV) aufgeworfen wurden. Eine weitere Diskussion entstand über einen Beitrag von RA und ZDK-Geschäftsführer Ulrich Dilchert, der sich in einer Juristenschrift zum Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) und damit in Verbindung stehende Regulierungsarbeiten durch das Autohaus geäußert hatte.

Zunächst brachten dazu die ArGe-Mitglieder Jörg Schmenger und Frank Hillmann ihre Überzeugung dahingehend zum Ausdruck, dass die Autohäuser im Zuge vereinbarter Steuerungskonzepte richtigerweise "zwar schneller ihr Geld, dafür aber weniger" bekämen, was auch zu Lasten des Mandanten, also des Geschädigten, gehe. Die Werkstätten hätten dann Probleme damit, diese Sachverhalte ihren Kunden gegenüber zu erklären. Oft sei es auch nur Unwissenheit, die einen Betrieb dazu verleite, "einen Stundenverrechnungssatz von 45 Euro zu akzeptieren und nur

deshalb den Schaden nicht über einen Anwalt regulieren läßt, weil er fürchtet, die Anwalts-Regulierung koste ihn nochmals weiteres Geld", brachte Bora Nikic von Seiten des Autovermieters Avis seine gemachten Erfahrungen mit ein. Viele Betriebe wüßten heute noch nicht, dass die anwaltliche Unterstützung letztlich weder zu Lasten des Betriebes, noch des geschädigten Kunden gehe.

### "ZDK rät nicht zu umfassenden Schadenregulierungen"

Der branchenweit bekannte Stuttgarter Rechtsanwalt Dr. Henner Hörli, der maßgeblichen Anteil an der Liberalisierung des deutschen Kfz-Überwachungsgeschäftes in Deutschland hatte und über viele Jahre auch der daraus entstandenen Freiberufler-Prüforganisation GTÜ als Geschäftsführer vorstand, kam direkt auf die Ausführungen des ZDK-Juristen Ulrich Dilchert zu sprechen: "Im Kern hatte er auch auf den einschlägigen Innungsversammlungen, an denen ich ebenfalls zugegen war, nichts anderes gesagt, als dass das neue Rechtsdienstleistungsgesetz eine Möglichkeit für die Kfz-Betriebe sei, kleinere Regulierungsarbeiten in Zusammenhang mit der Durchführung der Reparatur zu machen. Die richtige Schadenregulierung empfiehlt auch der ZDK zur vollumfänglichen Abwicklung nicht den Kfz-Betrieben." Unausgesprochen, aber für jeden Teilnehmer der Veranstaltung in Mainz klar wurde dabei auch, dass unklare, also diffizile Schäden mit möglicherweise erst später entdeckten Folgekosten zum nicht unerheblichen Problem für eine Reparaturwerkstatt werden können.

Hörli wörtlich: "Wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass wir es mit 39.000 Kfz-Betrieben zu tun haben. Diese sind im ZDK, in den Landesverbänden sowie Innungen organisiert und unterliegen einer insgesamt völlig unterschiedlichen Interessen- und Gemengenlage. Letztlich sind sich die Kfz-Betriebe allesamt die nächsten. Konkret heißt das: Egal, wer welche Empfehlung gegeben hat, so wird schließlich der Kfz-Betrieb vor Ort darüber entscheiden, was in seinem Interesse ist. Er wird die für ihn passende Lösung umsetzen."

Kein Hehl machte Henner Hörli auch aus seiner Überzeugung, dass schadenfix ein ideales Produkt dafür ist, sowohl den Autohäusern, als auch deren Kunden hier aktive Hilfestellung geben zu können. Direkt an die Lindauer Anwaltskollegin Feldmann gewandt, sagte Hörli: "Ich finde es ganz hervorragend, wie Sie das machen. Aus Sicht einer Einzelanwältin haben Sie genau das Richtige gemacht, mit schadenfix umzugehen. Sie haben sehr glaubwürdig und transparent dargestellt, wie man durch Knochenarbeit und Ansprache der maßgeblichen Leute in den Autohäusern und Kfz-Werkstätten zu den Aufträgen kommt. Genau das ist auch meine Erfahrung."

Im Gegensatz zu Susanne Feldmann arbeite er zwar "nicht auf dem flachen Land, sondern im Großraum Stuttgart". Da seine Kanzlei aber "die größten Autohäuser und Kfz-Betriebe des Bundesgebietes mit 30.000 bis 40.000 Neufahrzeug-Verkäufen pro Jahr" in ihren Reihen habe, wisse er genau, welche Überzeugungsarbeit man in jedem einzelnen Betrieb zu leisten habe: "Wenn der Vorstand überzeugt ist, geht unsere Arbeit bei der Geschäftsleitung, anschließend dem Prokuristen, danach bei den Schadenteams weiter, bis die Informationen fürs Tagesgeschäft bei den Serviceberatern, also beim eigentlichen Kundenkontaktpersonal ankommen."

Der Erfolg gebe seiner Kanzlei allerdings recht, so Hörli: "Wir haben insgesamt einen massiven Zugewinn mittels schadenfix, auch wenn wir das Portal für uns umgestellt und quasi in unsere Kanzlei-Homepage integriert haben". (wkp)