

Editorial

Das juristische Werkzeug „schadenfix.de“

Schadenfix.de ist die erfolgreichste Werbeaktion der Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht seit deren Bestehen. Gegenwärtig nutzen über 3.000 Anwälte dieses Forum; die Zahl nimmt ständig zu. Kooperationspartner aus allen Branchen kommen hinzu. *Schadenfix.de* ist eine Erfolgsgeschichte.

Schadenfix.de ist aber – entgegen der insoweit verfehlten Ansicht einiger Kollegen – nicht ohne Weiteres der Garant für die Vermehrung von Mandaten. Es ist bloß ein **Werkzeug**, das denjenigen Anwälten an die Hand gegeben wird, die es gebucht haben, um es zu **benutzen**.

Wie führt *schadenfix.de* das Unfall- opfer zu dem Anwalt, der den Schaden für ihn regulieren soll?

Zum einen sorgt die Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im DAV über die Finanzierung von Google-AdWords aus dem Werbeetat dafür, dass bei der Eingabe von allen üblichen Schlüsselwörtern über die Google-Suchmaschine der Weg zu *schadenfix.de* führt. Der Unfallgeschädigte sucht dann nach eigenen Entscheidungskriterien seinen Anwalt selbst aus. Hier auf kann von niemandem Einfluss genommen werden. Allerdings führt ausschließlich der kostenpflichtige Volleintrag zur direkten Schadenmeldung bei dem ausgewählten Anwalt. Wer also die Chance haben will, auf diesem Weg an dem Erwerb freier Mandate teilzuhaben, sollte einen Vertrag mit kostenpflichtiger Teilnahme an *schadenfix.de* abschließen.

Wie kann aber der Schaden konkret und effizient in die eigene Kanzlei gesteuert werden?

Dazu bedarf es zunächst einmal der persönlichen Kontaktaufnahme seitens des interessierten Anwaltes mit einer Werkstatt, einem Mietwagenunternehmen oder einem Sachverständigenbüro. Dabei gilt es, das Interesse für die dahinterstehende **wirtschaftliche Idee** zu wecken. Sie ergibt sich aus einer **PowerPoint-Präsentation**, die *Schadenfix.de* und die ArGe Verkehrsrecht im Internet bereit gestellt haben. Sie kann auch ausgedruckt und in dieser Form an die Teilnehmer der Vortragsveranstaltung verteilt werden.

Vor Ort sollte sich der Anwalt sodann die Mühe machen, sich mit jedem der Teilnehmer des Vortrages an dessen PC zu

setzen und ihm den ***schadenfix.de*-Button auf dessen Bildschirm** einzurichten. Auch hier zahlt sich die Investition eines Volleintrages aus; denn nur dieser führt direkt in die Kanzlei des Vertrags-/Hausanwaltes der Werkstatt.

Des Weiteren ist es erforderlich, dem Werkstattmeister bzw. sonstigen Mitarbeitern das **Ausfüllen des Schadenmeldebogens** zu erklären. Bei der Gelegenheit sollte auch erläutert werden, welche der Fragen rot und mit dem Sternchen „**Pflichtangaben**“ bezeichnet werden sollten. Dabei gilt: Je weniger Pflichtangaben, um so weniger hat das dortige Personal mit dem Ausfüllen des Formulars zu tun. Ohne die wichtigsten und notwendigsten Angaben kann aber der Anwalt nicht arbeiten. Also muss ein beidseitig akzeptabler Mittelweg gefunden werden.

Es ist dann anschließend die Aufgabe des Anwaltes, **Kontakt** mit dem so gewonnenen neuen Mandanten aufzunehmen, alle

zur Schadenregulierung erforderlichen **Daten und Angaben** zu erfragen, ihn rechtlich umfassend zu **beraten** und ihn zum dann erst erfolgenden Abschluss des **Mandatsvertrages** zu bewegen. Ihm ist schließlich ein Vollmachtsformular zuzusenden, das unterschrieben zurückgesandt wird. Um all das braucht sich der Werkstattmeister/Mitarbeiter dann nicht mehr zu kümmern. Er kann sich ausschließlich seiner Kernaufgabe zuwenden.

Fazit: Nur derjenige Anwalt, der sich auf den Weg zu den Werkstätten, ebenso auch Mietwagenunternehmen, Sachverständigen u.s.w. macht und dort vor Ort dafür sorgt, dass *schadenfix.de* tatsächlich angewandt wird, kann es erreichen, dass neue Mandate zur Bearbeitung kommen, die er sonst nicht bekommen hätte. Das mag für manchen Kollegen einen für ihn ungewohnten Einsatz erfordern. Nur: Anders geht es nicht. „**Des Zimmermanns Nagel gerät nicht von selbst ins Holz; er muss den Hammer dafür nutzen!**“

Frank-Roland Hillmann,
Fachanwalt für Verkehrsrecht in Oldenburg

