



Info für die Kfz-Werkstatt

Das BGH-Urteil vom Juni 05 VI ZR 192/04 hat die Werkstatt vor ein Problem gestellt, was eigentlich keines ist. Der Kunde wurde in der Vergangenheit auf Verheißung der zu regulierenden Versicherung zu Kostenanschlägen animiert, (kein Anwalt, kein Gutachter und keine Reparatur). Er hatte damit eine Regulierungsgrundlage geschaffen. Da der BGH die normative (fiktive) Abrechnung extrem eingeschränkt hat, ist es für die Werkstatt nun schwierig geworden einen Kostenanschlag zu erstellen.

Warum ist das so, fragen Sie sich jetzt?

Vor dem Urteil war es gang und gäbe den Totalschaden genau ab 70% vom Wiederbeschaffungswert zu bestimmen, also konnte die Werkstatt ziemlich genau abschätzen, ob man einen Gutachter hinzuzieht oder einen bezahlten Kostenanschlag erstellt. Der nachvollziehbare Gedanke war hierbei, man hat wenigstens eine Leistung erbracht, die dann bei tatsächlich durchgeführter Reparatur wieder in Abzug gebracht werden sollte (Kundenbindung). Nun Hand aufs Herz, wie viele Kunden sind dann wirklich zurückgekommen?

Nach dem BGH-Urteil sieht es so aus: Sie erstellen einen Kostenanschlag, der Kunde begehrt bei der Versicherung den Reparaturbetrag und bekommt postwendend ein überzogenes Restwertangebot aus der Restwertbörse, mit gleichzeitig sehr niedrig bewertetem Wiederbeschaffungswert - denn die 70 %-Grenze gibt es nicht mehr-. Grob überzogen könnte der Versicherer, bei einem vom Kunden eingereichten Kostenanschlag, mit 10% vom Wiederbeschaffungswert an Reparaturkosten einen Totalschaden genießen.

Wenn ein ähnlicher Fall bei Ihnen eingetreten ist, erklären Sie mal ihren Kunden, dass Sie nur das Beste für ihn wollten.

Sie werden sich vor Gericht wiedersehen, mit Sicherheit!

Was sollten Sie in der Zukunft tun?

1. Hände weg vom Kostenanschlag.
2. Der unabhängige qualifizierte Sachverständige muss Wiederbeschaffungswert und Restwert marktgerecht auch unter den Interessen des Kfz-Betriebes ermitteln.
3. Will der Kunde nicht reparieren, wird das Fahrzeug sofort laut Gutachten vom Betrieb angekauft. Anders lautende Gebote des Versicherers sind grundsätzlich unerheblich.
4. Machen Sie dem Kunden klar, die Reparatur – auch die notdürftige Reparatur ist für ihn der bessere Weg.