



FK+ WKST 2026: Schadenlenkung

K&L-Betriebe im Strategiestress: Vollauslastung war gestern

07.05.2026 · Von Konrad Wenz · 7 min Lesedauer ·

Gestern noch zwei Monate Vorlauf, heute Auftragsflaute: Raus aus der Schadensteuerung oder bewusst rein? Für K&L-Unternehmer wird die strategische Positionierung zur Überlebensfrage. Schadensteuerung bringt zwar Volumen, aber zu welchem Preis?



Schadensteuerung ja oder nein – darum ging es in einer Podiumsdiskussion bei den Würzburger Karosserie- und Schadenstagen. Es diskutierten: (v. l.) Thomas Aukamm (ZKF), Dimitra Theocharidou-Shns (SPN), Christian Eisnecker (Eisi GmbH), Thorsten Stünkel (HUK Coburg), Sergej Wasiljew (Fix Auto Weilburg) und Reinhard Beyer (Auto Beyer; BVdP) mit Konrad Wenz.

(Bild: Stefan Bausewein)

Es ist noch gar nicht solange her, da berichteten wir ständig von komplett ausgelasteten K&L-Werkstätten. Diese gaben nicht selten Vorlaufzeiten von zwei Monaten oder mehr an. Die Kunden, egal ob Versicherung, Schadensteuerer, Flotte, Autohaus oder Privat, mussten in der Regel lange auf die Fertigstellung ihrer Fahrzeuge warten. Zudem war die Ersatzteilversorgungslage prekär – das Chaos war perfekt.

Nach wie vor steigt der Fahrzeugbestand in Deutschland – das deutet eigentlich auf mehr Schäden hin und darauf, dass sich die oben beschriebene Situation nicht zum Besseren wendet. Ein Faktum ist allerdings, dass der Schadenmarkt sinkt beziehungsweise stagniert. Im Jahr 2024 erfasste die Polizei etwa 2,5 Millionen Schäden, rund 0,2 Prozent weniger als im Vorjahr; insgesamt meldete der Gesamtverband der Versicherer (GDV) über neun Millionen regulierte Schäden.

Rund 32 Milliarden Euro wendete die Versicherungswirtschaft im Jahr 2025 hierfür auf, das waren rund zwei Milliarden Euro mehr als 2024. Im gleichen Zeitraum stiegen die Prämieinnahmen um knapp acht Milliarden Euro.

BILDERGALERIE



Veränderte Ausgangslage

Höhere Ausgaben bei weniger oder fast gleich vielen Schäden bedeutet, dass der durchschnittliche Schaden für die Versicherer wieder teurer geworden ist – er liegt nun bei rund 4.000 Euro. Dennoch sank die Combined Ratio (Schaden-Kosten-Quote – beschreibt das Verhältnis der Prämieinnahmen zu den Schadenaufwendungen) laut GDV unter 100 Prozent (2025: 96 %, 2024: 104 %, 2023: 111,3 %).

Der aufseiten der Versicherungswirtschaft entspannteren Lage in 2025 zum Trotz wächst der Kostendruck bei den Versicherern – die durchschnittliche Schadenhöhe steigt von Jahr zu Jahr. Versicherer machen hierfür verschiedene Faktoren verantwortlich (Ersatzteilpreise, Stundenverrechnungssätze und mehr) und versuchen, ihnen auf verschiedenen Wegen entgegenzuwirken. Beispielsweise, indem sie den Druck auf die Werkstätten erhöhen. Die Konditionen, die Versicherer und Schadensteuerer ihren Partnerwerkstätten anbieten, sind oft nicht auskömmlich. Dazu kommt, dass Versicherer versuchen, Reparaturwege zu beeinflussen, Werkstattrechnungen zu kürzen, administrative Aufgaben auf die Werkstätten zu verlagern und zunehmend Regress einlegen, um vermeintlich zu viel gezahlte Leistungen von den Werkstätten zurückzuholen.

Angesichts dieser Herausforderungen stellt sich immer wieder die Frage, ob sich die Bearbeitung von gesteuerten Schäden für die Werkstätten noch lohnt. Dies wurde in den vergangenen Jahren immer wieder angezweifelt – allgemein galt der Tenor, wenn die Versicherung nicht will, dann gibt es andere Kunden, beziehungsweise reichlich Privatkunden – die Werkstätten standen ja voll. Klar, in Zeiten, in denen das „Füllhorn Arbeit“ überquillt, lässt es sich den Betrieben leicht raten, sich von dem Teil der Schadensteuerer und Versicherer zu trennen, der dem eigenen Betrieb vielleicht nicht so gut tut. Und genau dieser Rat wurde auch häufig erteilt, von Verbänden, Unternehmensberatern, Fachpublikationen

und ja, auch von uns. Doch inzwischen hat sich das Blatt gewendet; die Werkstätten klagen nicht mehr über zu viel, sondern über zu wenig Arbeit. Während der Würzburger Karosserie- und Schadenstage sagte uns ein Versicherungsvertreter unter vorgehaltener Hand: „Im vergangenen Jahr haben sich Werkstätten reihenweise sperren lassen – in diesem Jahr stehen sie bei uns wieder Schlange für gesteuerte Schäden.“ Und bei Werkstätten hörte man mehr als einmal „tote Hose“ – es mangelt an Aufträgen.

Größerer Anteil gesteuerter Schäden

Der Rückgang im Schadengeschäft macht sich also durchaus in den Werkstätten bemerkbar. Zwar ist das Volumen noch vorhanden, aber immer mehr Geschädigte neigen zur fiktiven Abrechnung, glaubt Rechtsanwalt Henning Hamann, Geschäftsführer der Kanzlei Voigt Rechtsanwälte. Schon immer habe die fiktive Schadenabrechnung in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten zugenommen, erklärte der Rechtsanwalt während der Würzburger Karosserie- und Schadenstage.

Der Anteil gesteuerter Schäden am Gesamtschadenvolumen wird zunehmen, darüber ist sich die Branche einig. Schon heute können rund 35 Prozent der Autofahrer laut dem aktuellen DAT-Report nicht mehr selbst entscheiden, wo ihr Fahrzeug im Falle des Falles repariert wird. Diese Autofahrer haben sich nämlich auf eine Versicherungspolice mit einer Werkstattbindungsklausel eingelassen – was ihnen bis zu 20 Prozent Ersparnis bei der Versicherungsprämie einbringt. Dazu kommen Themen wie der hohe Kostendruck bei Löhnen, Energie und Material, ein insgesamt sinkendes Gesamt-Schadenvolumen, höhere administrative Aufwände und sinkende Margen, erklärte Roy De Lange, Geschäftsführer von Fix Auto Deutschland, in Würzburg. Für die K&L-Unternehmer würde es zunehmend schwieriger, sich im Markt zu behaupten. Es stehe jedem K&L-Unternehmer frei, sich für oder gegen die Schadensteuerung zu entscheiden. Allerdings müsse sich der Einzelne darüber bewusst sein, dass der Anteil gesteuerter Schäden weiter wachsen werde – und das bei sinkendem Schadenvolumen. Vor dem beschriebenen Hintergrund diskutierte die Redaktion »Fahrzeug+Karosserie« in Würzburg mit Vertretern aus der Versicherungswirtschaft, den Verbänden und Werkstätten über die Möglichkeiten und Voraussetzungen für Betriebe, an der Schadensteuerung zu partizipieren.

Schadensteuerung – ja oder nein?

Versicherer lassen nicht jeden Betrieb in ihr Netz – dies machten Thorsten Stünkel von der HUK Coburg und Dimitra Theocharidou-Sohns von SPN-Servicepartner Netzwerk GmbH in

Würzburg deutlich. Zwar hört man in der Branche immer wieder Aussagen wie „die nehmen jede Hinterhofwerkstatt, weil sie sonst ihre Schäden nicht mehr abgearbeitet bekommen“, aber das wiesen beide Schadensteuerer zurück. Grundvoraussetzung für die Werkstätten sei beispielsweise die Dekra-Zertifizierung für K&L-Betriebe. Stünkel führte aus, dass die HUK Coburg ein verlässlicher Partner im Schadenmanagement sei. Für das zugesagte Schadenvolumen erwarte man allerdings auch einen deutlichen Preisnachlass bei den Stundenverrechnungssätzen. Die HUK steuere zu jedem Selectpartner ein Schadenvolumen von rund 600.000 Euro. Im Mittel zahle die HUK rund 100 Euro die Stunde für Karosseriearbeiten und 145 Euro für Lackarbeiten (inkl. Material). Theocharidou-Sohns merkte an, dass SPN im Durchschnitt etwas höhere Stundensätze zahle, allerdings ohne eine Volumenzusage gegenüber den Werkstätten. Zum Vergleich: Der ZKF-Branchenbericht weist einen durchschnittlichen ausgehängten Stundenverrechnungssatz von 160 Euro für Karosserie und 172 Euro für Lack (ohne Material) aus. Damit erzielen die ZKF-Mitgliedsbetriebe ein Ebitda von 7,1 Prozent. Laut Reinhard Beyer, Inhaber von Auto-Beyer und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands der Partnerwerkstätten (BVdP), erzielen die Betriebe, die zum Großteil gesteuerte Schäden bearbeiten, ein Ebitda zwischen acht und elf Prozent. Auch Sergej Wasiljew, Inhaber von Fix Auto Weilburg, zeigte sich mit seinem Betriebsergebnis durchaus zufrieden, obwohl zwischen dem ausgehängten Stundensatz und dem realisierten ein ziemlich großer Gap liegt. Dies ist allerdings auch darauf zurückzuführen, dass Wasiljew für den ausgehängten Stundensatz auf den mittleren Dekra-Satz zurückgreift und hier 25 Prozent aufschlägt. Hierzu sagte Beyer, dass die Lücke deutlich geringer sei, wenn man seine tatsächlichen Kosten für die Kalkulation des Stundensatz heranziehe und die Auslastung der Werkstatt berücksichtige.

Im Gegensatz zu Beyer und Wasiljew lehnt Christian Eisnecker, Inhaber der Eisi GmbH, das Thema Schadensteuerung ab. Er sehe hierin für seinen Betrieb keinen Mehrwert. Seine Verrechnungssätze seien kalkuliert und für seinen Betrieb auskömmlich – die Abweichung zwischen ausgehängtem und realisiertem Satz sei marginal. Sein Betrieb komme sehr gut ohne Schadensteuerung zurecht. Eisnecker räumte allerdings ein, dass dies für einen Betrieb seiner Größe (fünf Mitarbeiter) so passe; Betriebe mit deutlich mehr Mitarbeitern könnten sich sicherlich sehr viel schwerer tun.

Thomas Aukamm, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF), beschrieb die Situation in der Schadenlenkung folgendermaßen: „Der Druck auf freie und unabhängige Betriebe wächst enorm. Die Quote des gesteuerten Geschäfts steigt, und die Vorlaufzeiten sinken. Viele Werkstätten haben die Schadensteuerung

erfolgreich verbannt, andere suchen genau darin ihr Heil, manche nutzen sie nahezu ausschließlich und schaffen sich selbst dabei eine hohe Abhängigkeit.“ Aukamm stellte die Frage, ob man mit den gesteuerten Schäden auskömmlich Geld verdiene, um investieren zu können. „Oder arbeiten die Betriebe zur reinen Kostendeckung oder schlimmstenfalls sogar darunter?“, ergänzte Aukamm. Er zitierte einen nicht näher benannten großen Steuerer: „Die Aufträge der Schadensteuerung dienen nicht der Gewinnerzielung der Betriebe, sondern maximal zur Grundauslastung.“

Dem hielten Reinhard Beyer und Sergej Wasiljew die positive Entwicklung ihrer Betriebe entgegen. Der Tenor: Das Bearbeiten von gesteuerten Schäden mache nicht nur die Werkstatt voll, sondern lohne sich. Es gehe dabei allerdings um eine Entscheidung: Der Betriebsinhaber müsse wissen, wo er mit seinem Unternehmen hin wolle. Setze er auf Größe und Wachstum, sei die Schadensteuerung unter Berücksichtigung aller Kosten und der entsprechenden Verhandlung mit dem Versicherer ein gangbarer Weg. Andererseits könnten Betriebe aber auch ohne gelenktes Geschäft gut überleben – in beiden Fällen geht es um die bewusste Entscheidung über die Zukunft des Betriebs.

INFO

Keine Rechnungskürzung – aber Regress

Henning Hamann, Geschäftsführer Kanzlei Voigt Rechtsanwälte, ging in Würzburg einmal mehr auf die BGH-Rechtsprechung vom Januar 2024 ein. Er warnte ausdrücklich vor dem Verlust des sogenannten Werkstatttrisikos. Dies sei ein „sehr scharfes Schwert“ für den Geschädigten im Schadenrecht. Denn es Sorge dafür, dass die gegnerische Versicherung wirklich alles bezahlen müsse, was im Gutachten bzw. auf der Werkstattrechnung stehe. Einzige Ausnahmen würden sich durch die Laienerkennbarkeit beziehungsweise eine offensichtliche Rechnungsüberhöhung ergeben. Werden die Forderungen an die Versicherung allerdings abgetreten, greift das Werkstatttrisiko nicht mehr. Denn die Werkstatt könne sich bei Klagen aus abgetretenem Recht nicht auf das Werkstatttrisiko des Geschädigten berufen. Vielmehr trage sie dann die volle Beweislast für die Erforderlichkeit und die Angemessenheit der Reparaturkosten. Deshalb rät der Rechtsanwalt dringend, RKÜs mit einer Zahlungsanweisung zu verwenden.

Fazit: Der Versicherer darf die Ansprüche des Geschädigten nicht kürzen. Aber er kann regressieren. Dafür muss der Geschädigte dem Versicherer die Ansprüche aus einer vermeintlichen Überzahlung abtreten. Damit kann der Versicherer die

Werkstatt in Regress nehmen, die sich dadurch schützt, dass sie den Sachverständigen in Anspruch nimmt und die Reparatur genauso durchführt, wie es im Gutachten steht.

(ID:50785110)