

Interview

# Turbo gegen Schneckentempo

## Liquidität erhöhen – Papierkram nervt



Günther Piff

**FML:** Turbo-Finanzierung: Was für ein Name! Ich übersetze ihn mal: Geld her – aber rasch! Richtig?

**Günther Piff:** Es geht uns darum, dass die Kfz-Betriebe bei Haftpflicht- oder Kaskoschäden deutlich schneller für ihre Leistungen bezahlt werden.

**FML:** Deutlich schneller? Was passiert genau?

**Günther Piff:** Die Werkstatt hat die Leistung erbracht und erhält von uns innerhalb von 48 Stunden den vollständigen Rechnungsbetrag abzüglich der vereinbarten Abrechnungsgebühr.

**FML:** Wie läuft das sonst ab?

**Günther Piff:** Im Schneckentempo. Deshalb machen wir Turbo. Bei Versi-

cherungsschäden zahlt der Versicherer erst nach vier bis acht Wochen. Das heißt: Der Betrieb bleibt für diese lange Zeit auf seine Kosten sitzen, belastet seine Liquidität und kann gegenüber Lieferanten kein Skonto ziehen. Das geht nicht. Wir nehmen den Druck heraus und halten dem Betrieb bei den Abrechnungen den Rücken frei.

**FML:** Machen wir mal den Praxistest: Da kommt also der Fahrer mit seinem beschädigten Auto ...

**Günther Piff:** ... und der Betrieb repariert das Fahrzeug. Anschließend schickt er uns per Fax oder PDF seine Rechnung. Wir bezahlen – wie gesagt – in 48 Stunden. Für den Betrieb ist damit alles erledigt. Wir setzen uns mit dem Versicherungskunden und seiner Versicherung in Verbindung, um vertragliche Details zu klären, zum Beispiel die Selbstbeteiligung im Kaskofall oder Differenzen bei der Mithaftung des Schuldners.

**FML:** Wie verhält sich Adelta, wenn die Versicherung nicht die volle Summe auszahlt, weil zum Beispiel die Kosten der Werkstatt über den Herstellervorgaben liegen oder Abschleppkosten separat ausgewiesen werden müssen?

**Günther Piff:** Das klären wir. Rechnungen müssen natürlich Punkt für Punkt korrekt sein.

**FML:** Sie arbeiten also mit den Kfz-Betrieben, deren Kunden, Versicherungen und Gutachtern zusammen. Wie rechnet sich dieser Aufwand?

**Günther Piff:** Wir haben den entscheidenden Vorteil, dass wir die Kfz-Betriebe und das gesamte Prozedere bei Unfällen genau kennen. Deshalb arbeiten

wir „schlank“ und geben die Kostenvorteile an die Kunden weiter.

**FML:** Woher kommen Ihre Kunden, gibt es regionale Schwerpunkte?

**Günther Piff:** Für uns ist es völlig egal, woher der Kunde kommt. Aber ich kann Ihnen sagen, in welchen Städten pro 100.000 Einwohner die meisten Autounfälle passieren. Spitzenreiter ist Hannover, es folgen Görlitz, Koblenz, Düsseldorf, Hof, Würzburg, Magdeburg, Dortmund, Stuttgart und Saarbrücken. Diese Daten hat das „Auto Portal“ erhoben.

**FML:** Sind Kfz-Meister eigentlich auch gute Kaufleute?

**Günther Piff:** Gute Frage, schwierige Antwort. Ich sag`'s mal so: Jeder Betrieb muss kaufmännisch denken, um alle Liquiditätsressourcen konsequent zu nutzen. Wer in der Versicherungsfalle sitzt und bis zu acht Wochen nach einer Reparatur auf sein Geld wartet, nutzt seine Möglichkeiten nicht vollständig aus. Da kommt dann ein Punkt zum Nächsten und übers Jahr gerechnet entsteht eine hohe Summe. Außerdem geht der ganze Papierkram mit den Versicherungen und Gutachtern manchem Inhaber gewaltig auf die Nerven.

**FML:** Danke für das Gespräch, Herr Piff.