



Presseinformation

28. Januar 2019

Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern: Lukratives Geschäft oder Mogelpackung?

Dietmar Hertz aus Bad Dürkheim ist Standox Kunde und Repanet Partner. In seinem Betrieb erwirtschaftet er rund die Hälfte seines Umsatzes mit Versicherungsgeschäft. Hier berichtet er über seine Erfahrungen.

Es ist rund 20 Jahre her, als der erste grosse Kfz-Versicherer bei Dietmar Hertz und seinem Karosserie- und Lackierbetrieb im rheinland-pfälzischen Bad Dürkheim anklopfte. Und bis heute kamen zahlreiche hinzu. „Damals suchten die Versicherungen in unserer ländlichen Region händeringend nach einem kompetenten Werkstattpartner“, erzählt der Firmeninhaber. „Und so kamen wir ins Spiel.“

Die Anforderungen der Versicherer waren schnell erfüllt, und bei wachsendem Auftragsvolumen konnte Hertz sukzessive mitwachsen. Bald schon kam ein zweiter Standort im nahegelegenen Grünstadt hinzu, heute beschäftigt das Unternehmen insgesamt 35 Mitarbeiter. Die Kooperation mit den Versicherungen wird in der Branche oft als Fluch und Segen zugleich bezeichnet – dass sie lukrativ sein kann, wenn man es richtig anpackt, beweist Hertz mit seinen Betrieben Tag für Tag.

„Man muss lernen, mit den strengen Anforderungen und den knappen Margen zurechtzukommen“, sagt Hertz. „Für uns heisst das: Wir müssen hochwertige Produkte verarbeiten. Wir müssen dafür sorgen, dass die Prozesse im Betrieb reibungslos ablaufen. Und wir müssen uns auf den erheblichen administrativen Aufwand einstellen, der bei der Zusammenarbeit mit den Schadenvermittlern anfällt.“ In der Praxis bedeutet das zum Beispiel, dass sich bei Hertz allein sechs Mitarbeiter überwiegend um die Kommunikation und Abstimmung mit den Versicherern kümmern.

Austausch und Verhandlungen mit Schadenvermittlern gehören für Dietmar Hertz heute zum täglichen Business. „Man wird mit vielen Forderungen konfrontiert, und dabei geht es immer wieder um Einsparpotenziale und Kürzungen“, erzählt er. „Doch da argumentiere ich dagegen und stelle meine eigenen Forderungen. Am Ende trifft man sich irgendwo in der Mitte. Schadenvermittler sind ja auch nur Menschen und hin und wieder kompromissbereit.“ Immer funktioniert das allerdings nicht: „Es gibt Fälle, in denen wirtschaftliches Arbeiten nicht mehr möglich ist. Das ist erst kürzlich vorgekommen – und wir haben die Zusammenarbeit mit einem Schadenvermittler gekündigt.“

Nicht nur auf ein Standbein setzen

Um im Geschäft mit den Versicherungen zu bestehen, sollte sich ein Betrieb aus Sicht von Dietmar Hertz möglichst breit aufstellen. „Der Umsatzanteil unseres grössten Schadenvermittlers beträgt rund 20 Prozent. Aber ich kenne Kollegen, die 50 bis 60 Prozent mit einem Partner umsetzen. Das ist hochriskant und kann fatale Folgen haben. Darum arbeiten wir mit verschiedenen Schadenvermittlern zusammen. Alle zusammen genommen machen rund die Hälfte unseres Umsatzes aus.“

Hertz zählt noch einige Autohäuser, kleine Firmenflotten und Privatpersonen zu seinen Kunden. Vor allem bei den Autohäusern sieht er noch Potenzial: Nach seiner Erfahrung verzichten vor allem Kunden im Segment der Luxusklasse in der Kfz-Versicherung auf eine Werkstattbindung, um im Schadenfall das Autohaus ihres Vertrauens aufsuchen zu können. „Einige Premium-Marken werden kaum von den Schadenvermittlern zu uns gesteuert“, sagt er. „Das zeigt: Wer das nötige Kleingeld hat, legt Wert auf freie Werkstattwahl. Und da sind wir dann wieder gefragt.“

Standox und Repanet als starke Partner im Versicherungsgeschäft

Bereits seit Anfang der 1970er-Jahre setzt der Familienbetrieb Hertz auf hochwertige Lackprodukte von Standox. „Bei Versicherungsfällen schätzen wir vor allem den VOC-Xtreme-Klarlack mit seinen kurzen Trocknungszeiten und die webbasierte Genius-Technologie zur schnellen und exakten Farbtonbestimmung. Denn je schneller ein Arbeitsprozess abläuft, desto wirtschaftlicher ist es für uns.“

Hertz ist auch Mitglied im von Standox gegründeten Werkstattnetzwerk Repanet. „Man darf natürlich nicht erwarten, dass die Mitgliedschaft bei Repanet allein ausreicht, um Versicherungskunden zu gewinnen“, urteilt er. „Aber sie hilft eindeutig dabei, denn sie ist als Auszeichnung und Qualitätsmerkmal anerkannt.“ Zudem schätzt der Unternehmer bei Repanet die fachliche Beratung und den Austausch mit anderen Mitgliedern. „Das Netzwerk ist perfekt, um beispielsweise bei einem Kollegen eine Meinung über einen Schadenvermittler einzuholen.“ Darüber hinaus empfiehlt Hertz allen Betrieben, die mit Schadenvermittlern zusammenarbeiten, die Mitgliedschaft im BVdP, dem Bundesverband der Partnerwerkstätten. Mit seinen rund 700 Mitgliedsbetrieben hat der Verband eine starke Stimme bei Gesprächen und Verhandlungsrunden mit den Versicherungen.

Zukunftsperspektive Wachstum

Das Geschäft mit Schadenvermittlern ist für Dietmar Hertz kein Selbstläufer. Dennoch hofft er für die Zukunft auf noch mehr Aufträge in diesem Bereich. „Mit unserer Ausrichtung und unserer

Erfahrung sehe ich in den kommenden Jahren Zuwachs in der Schadenvermittlung. Doch um in der Erfolgsspur zu bleiben, sind auch die anderen Kundensegmente für uns wichtig.“

Fotos:



In der Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern kommt es auf eine moderne Werkstattausstattung an.



Dietmar Hertz beschäftigt rund 35 Mitarbeiter und arbeitet seit 20 Jahren mit Schadenvermittlern zusammen.



Die beiden Niederlassungen von Hertz Karosserie und Lackierbetriebe befinden sich im rheinland-pfälzischen Bad Dürkheim und in Grünstadt.

Über die André Koch AG

Die André Koch AG ist mit den Marken Standox, Lesonal und DeBeer der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Seit 1948 bietet das Unternehmen mit Sitz in Urdorf hochwertige Lackprodukte und ein breites Sortiment an Zubehör. Mit einem engen Netz an Fachberatern und



Anwendungstechnikern steht das Unternehmen für einen herausragenden Kunden- und Lieferservice. Darüber hinaus unterstützt die André Koch AG ihre Kunden mit einem praxisnahen Aus- und Weiterbildungsprogramm und einem umfassenden Beratungsangebot. 2014 startete die André Koch AG mit Repanet Suisse, dem Schweizer Netzwerk für ausgezeichnete Carrosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe. Das Ziel des Programms ist es, Auslastung und Rentabilität der teilnehmenden Betriebe zu verbessern und ihre Leistungsfähigkeit bei Flottenmanagern, Leasinggesellschaften und Versicherungen bekannt zu machen. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner.

PRESSEKONTAKT

Viviana Martinotti
Assistentin Kommunikation
André Koch AG
Grossherweg 9
CH-8902 Urdorf-Zürich

Tel.: +41 (0)44 735 57 19
E-Mail: viviana.martinotti@andrekoch.ch

www.repanetsuisse.ch
www.andrekoch.ch