## HagelBranche 2016

**DIE TEUERSTEN STUNDEN** 

Jahrhunderthagel – immer öfter

**EIN MARKT WIRD DIGITAL** 

Regulierung & Hagelscanner

**BRISANTES GESCHÄFT** Gefahren, Auflagen & Regeln

Perfection is our drive

### Irgendwo ist immer Saison

Für die Firma KhS dank globaler Aufstellung kein Problem





Auch 2017 soll die Stammmannschaft des HZ Deutschland weiter ausgebaut werden.

### HAGELSCHADEN-INSTANDSETZUNG

# Qualität made in Germany

2013 war HZ Deutschland mit der Kampfansage, Benchmark in Sachen Dienstleistung zu werden, angetreten. Seitdem hat das Team um Geschäftsführer Lars Rottmann Taten folgen lassen.

ie Wurzeln der Hagelschaden Zentrum Deutschland GmbH, mit Sitz in Ibbenbüren, liegen in der Aufbereitungsbranche. Im Laufe der Zeit spezialisierte sich das Unternehmen mehr und mehr in Richtung Hagelschadenbeseitigung und firmiert seit 2013 unter HZD GmbH. Einer der beiden Gründer und Geschäftsführer Lars Rottmann, der auf langjährige Berufserfahrung in der Versicherungswirtschaft zurückblicken

Auch während der Reparatur wird auf Service gesetzt: die Ersatzwagenflotte.

kann, weiß, worauf es in einer umkämpften Branche ankommt: Qualität und Service!

AH: Herr Rottmann, wie ist 2016 für Ihr Unternehmen gelaufen?

L. Rottmann: 2016 war ein tolles Jahr!
Auch wenn dieses Jahr, durch viele kleine Schadengebiete bundesweit, eine besondere logistische Herausforderung war. So haben wir mit etwa 80 Technikern im Einsatz 16 Stützpunkte Deutschlandweit betrieben. Aber auch im Unternehmen selbst ist einiges passiert, wir haben unser Kernteam der Angestellten vergrößert, Fortbildungsmaßnahmen eingeleitet und auch eigene Schulungskonzepte entwickelt.

Unser Netzwerk an Partner-Stützpunkten konnte um 53 Standorte vergrößert werden! Zudem wurden Investitionen in den Bereich Equipment und Fuhrpark getätigt, unter anderem für Schlepper,

### KURZFASSUNG

Ganz bewusst beschränkt man sich bei HZ Deutschland darauf, den hiesigen Markt zu bearbeiten und dabei qualitative Maßstäbe in Sachen Reparatur und Kundenservice zu setzen.

die im Hol- und Bring-Dienst zum Einsatz kommen, und hochwertige Kundenersatzfahrzeuge. Besonders stolz sind wir auf unser neues Besichtigungssystem, das sehr gut im Markt ankommt.

#### Guten Eindruck machen

AH: Wo liegen hier die Besonderheiten? L. Rottmann: Wenn man sich das Feedback nach Sammelbesichtigungen anhört, seitens der Sachverständigen und Versicherungen, wünscht man sich von der Branche repräsentativere Stützpunkte, wo sich die SVs und Kunden auch wohl fühlen. Davon profitieren natürlich auch die Versicherungen. Deshalb haben wir moderne Besichtigungskabinen entwickelt, die nicht nur komplett autark funktionieren, sondern auch sehr repräsentativ sind. Vom Kundenempfang bis zur Büro-Ecke sind wir in der Lage, jede Halle in einer Weise auszustatten, die branchenweit ihresgleichen sucht. Dies wissen unsere Kunden sehr zu schätzen.

### Gemeinsam Standards setzen

**AH:** Wo sehen Sie aktuell die Herausforderungen im Bereich Hagelschadeninstandsetzung?

L. Rottmann: Aus meiner Sicht sind die beiden Hauptthemen einmal der Preiskampf und damit einhergehend die Frage der Qualität und die Zertifizierungen. Unsere Kunden wissen, dass viele Mitbewerber günstiger sind, bleiben uns jedoch treu, weil wir in allen Bereichen eine Top-Qualität abliefern. Gemeinsam mit dem BVAT versuchen wir ein einheitliches Berufsbild für die Branche zu schaffen, dies würde viele Probleme der Branche lösen. Auch 2016 ist es noch erschreckend, wie viele Fahrzeuge bei der Hagelreparatur, "verpfuscht" werden. Da liegt noch eine Menge Arbeit vor uns!

AH: Herr Rottmann, vielen Dank für dieses offene Gespräch. Karsten Thätner ■