

Globaler Hagel-Player

EXPANSION – Die DRS Hagelschaden GmbH mit Stammsitz in Hamburg hat durch ein Joint Venture auf der anderen Erdhalbkugel Sommer wie Winter Saison. Markteintritte in Brasilien, China, Südafrika und Indien sollen das Unternehmen weiter absichern. VON WALTER K. PFAUNTSCH

Eine Menge Aktivitäten hat Danny Ralf Stepputis, dessen Anfangsbuchstaben aus Vor- und Zunamen „zufällig“ auch in der Firmierung DRS (DellenReparaturService) Hagelschaden GmbH wiederkehren, im letzten Winter umgesetzt. Das ging zunächst damit los, dass er „ausschließlich aus privaten Mitteln“ zum 31. Dezember vergangenen Jahres die Firmenanteile von den bisherigen Mitgesellschaftern zurückgekauft hatte. Seit 1. Januar ist er deshalb nicht nur alleiniger Gesellschafter, sondern auch Alleingeschäftsführer des Hageldienstleisters, mit dem er noch eine Menge vorhat. „Für globale Strategien und Projekte dieser Größe muss man frei entscheiden und agieren können“, so Stepputis, dem an-

dersherum natürlich bewusst ist, „unternehmerisch und damit wirtschaftlich ebenfalls die volle Verantwortung“ tragen zu müssen.

Kaum aber, als er in Hamburg zum „Alleinregenten“ geworden war, sprengte er bisherige regionale Grenzen: Der endgültige Markteintritt in Australien etwa wurde besiegelt. Dem voraus ging eine zweijährige „Pilotphase“ und der Abschluss eines Joint Ventures mit dem dortigen Dienstleistungs-Marktführer Wizard Automotive, dem größten Unternehmen für Karosserie- und Hagelschaden-Instandsetzungen auf dem gesamten australischen Kontinent. Dadurch machte DRS erst einmal den „Winter zum Sommer“. Konkret: In den Wintermonaten geht DRS mit sei-

ner Mannschaft – verfügbar sind bis zu 150 Techniker – zum Hagel in den australischen Sommer, und in den australischen Wintermonaten kommen die Wizard Automotive-Kollegen zur Stärkung der DRS-Ausbeulteams auf unsere Erdhalbkugel in den europäischen Hagelsommer.

Neue Führungsstrukturen und Niederlassungen

Unbenommen der positiven Erfahrungen in „Down Under“ verstärkte sich Stepputis auch hierzulande mit Top-Leuten aus der Branche: Michael Peters und Harry Kleinert holte er von Dent Wizard in Rellingen. Kleinert und DRS-Vertriebschef Klaus Haas wurden zusätzlich mit Prokura ausgestattet. Und fast „nebenbei“ hat



Trat deutlich nach seinen Wettbewerbern in den Markt, war mit DRS dann „Shooting-Star“ im deutschen Hagelgeschäft und macht sich jetzt an die Eroberung großer Weltmärkte: der Hanseate Danny Ralf Stepputis.



DRS-Vertriebschef Klaus Haas (r.) – hier im Gespräch mit dem Chef-Sachverständigen der Gothaer Versicherung, Ekkehard Kleine – leitet in Personalunion als Geschäftsführer seit diesem Jahr auch die neue Niederlassung im schweizerischen Bern.



Ebenfalls seit 2010 neu bei DRS ist auch Harry Kleinert, der gemeinsam mit Klaus Haas Prokura besitzt.



Michael Peters startete beruflich in der Versicherungswirtschaft, ehe er ab 2004 als Hagel- und Versicherungsmanager wirkte und jetzt bei DRS auch Flotten betreuen soll.

DRS mit eigenen Niederlassungen in der Schweiz und in Österreich auch die beiden wichtigsten Nachbarländer und damit den deutschsprachigen Raum erschlossen. In Österreich zieht für ihn am Standort Salzburg Wolfgang Schneider – der vom Wettbewerber Fix-A-Ding kam – als Vertriebsleiter die Fäden. Und die Niederlassung im schweizerischen Bern leitet Klaus Haas als Geschäftsführer in Personalunion zu seinen deutschen Aufgaben mit.

Über 40.000 Hagelschäden hat die DRS Hagelschaden GmbH nach den Worten von Danny Stepputis in den fünf Jahren ihrer bisherigen unternehmerischen Existenz abgewickelt. Ein schnelles, beachtliches Wachstum, das weder der Versicherungswirtschaft noch der Konkurrenz verborgen blieb! Wobei er mit manchem Anbieter gar nicht in Wettbewerb kommt, denn „Parkbeulen an Einzelstandorten stehen bei uns nicht im Fokus. Wir konzentrieren uns ganz klar auf das projektbezogene Schadensereignis im Hagel“.

Durch DEKRA zertifiziert

Seit April 2010 ist die DRS GmbH in Deutschland zudem erfolgreich durch DEKRA ISO-zertifiziert. „Da wir Qualitätsmanagement und sichere Ablaufprozesse für unser Geschäft und die weltweite Expansion auch brauchen, werden wir die Zertifizierung entsprechend international ausweiten“, so Stepputis.

Sowohl die Zertifizierung nach ISO 9001:2008 durch DEKRA wie auch die bereits laufende Kooperation mit Wizard

Automotive in Australien habe bei DRS zu deutlich „klarerer Strukturen und fachlichen Vorgaben“, aber auch zu einem „erheblichen Zuwachs an Know-how“ geführt, bilanzierte der DRS-Chef im Exklusivgespräch mit AUTOHAUS.

Auch als deutscher Versicherer oder Automobilhersteller könne man sich nun an DRS wenden und das Hagelgeschäft in Australien beherrschbar machen. In absehbarer Zukunft solle das für die Märkte Brasilien, China, Südafrika und Indien in gleicher Weise gelten.

„Werden weltweiter Problemlöser“

Auch dort sind landesweite Engagements und Kooperationen mit den jeweils marktführenden Dienstleistern, Versicherungsgesellschaften, Fahrzeugherstellern und deren Rückversicherern fest im Fokus des Hamburger Unternehmens. Ähnlich, wie DRS als gelisteter Lieferant der Volkswagen AG beispielsweise im Jahr 2008 in Emden 12.000 Fahrzeuge instand gesetzt und danach nochmals 5.000 Hagelautos in Hannover ausgebeult hatte, wolle man sich als Pionier in den neuen Märkten wie Brasilien, China, Indien und Südafrika für die Automobil- und Versicherungswirtschaft neu positionieren. „Wir stellen uns als Problemlöser für den Großschaden in diesen Märkten auf“, so der DRS-Chef.

Im Bereich Flotte und Leasing will sich das Unternehmen ebenfalls künftig deutlicher engagieren. „Michael Peters hat auf diesem Gebiet aufgrund seiner früheren Tätigkeit genug Erfahrung, sodass wir uns

hier einen Einstieg zunächst über Deutschland und Europa zutrauen“, so Stepputis. Hauptansprechpartner in Deutschland werden neben ihm für den deutschen Markt vor allem Vertriebschef Klaus Haas, Michael Peters und Harry Kleinert sein. Kleinert leitet darüber hinaus das Tagesgeschäft am Hamburger Stammsitz und die kaufmännische Abteilung.

Wie bisher werde man in Deutschland das Thema Ersatzwagen weiter „nach bewährtem Muster“ über Partner wie Europacar handeln, sich aber auch mit einer eigenen Leihwagenflotte beschäftigen. Eine Absage erteilt Stepputis indes dem Thema „eigene mobile Lackierkabinen“, da er der Ansicht ist, sich „hier zu sehr vom eigentlichen Kerngeschäft der Delenentfernung ohne Lackieren zu entfernen“. Da bei Großereignissen, bei denen zum Teil auch lackiert werden müsse, häufig die regionalen Lackierfachbetriebe aus- bzw. überlastet seien, habe sich DRS für eine Zusammenarbeit mit dem Partner Egerland entschieden, der diesen Service deutschland- und europaweit für DRS gewährleisten könne. „Für uns ist Egerland ein Lieferant, der bei Lackierungen höchste Qualität und kurze Standzeiten garantieren kann, was für uns und unsere Auftraggeber analog dazu geringe Mietwagen- bzw. Nutzungsausfallkosten bedeutet“, fasst Stepputis zusammen.

„Mehr Produktivität in Australien“

Fragt man ihn nach seinen Erfahrungen im australischen Hagelmarkt, kommt der

Hanseate regelrecht ins Schwärmen: „In Australien arbeiten wir mit den beiden größten Versicherern zusammen und betreuen deren Privatkunden. In Drive-In-Shops werden die Fahrzeuge kalkuliert und anschließend repariert.“

Anders als in Deutschland regle man versicherungsseitig aber bereits die Schadenbesichtigung deutlich einfacher: „In Australien bringen wir zusammen mit unserem Partner Wizard Automotive rund 20 Techniker zu einer Begutachtung. Lediglich zwei Sachverständige der Versicherung nehmen die Kunden auf, machen dann ein bis zwei Übersichtsbilder pro Fahrzeug und entscheiden, ob ein Total Schaden oder konventioneller Schaden vorliegt. Die Fahrzeuge, die mit der Hebelmethode zu reparieren sind, werden direkt

zum Techniker gefahren, der die eigentliche Bewertung macht. Der Sachverständige prüft das abschließend auf Plausibilität, macht dann einen Haken dran und schafft dadurch eine gigantisch hohe Durchlaufzahl an Fahrzeugen pro Tag.“

Da es in Australien außerdem keine fiktive Abrechnung gibt, hat der Kunde nach den Worten von Stepputis nicht die Möglichkeit, sich auszahlen zu lassen. Er muss also seinen Schaden instand setzen lassen. Oder er fährt mit den Dellen weiter, bekommt dann allerdings kein Geld – und hat trotzdem eine merkantile Entwertung seines Fahrzeuges.

„Aus diesem Grund wird jeder Schaden repariert. Und damit haben Ausbeulfirmen wie auch Teilelieferanten und Fahrzeughersteller sowie die K&L Werk-

stätten etwas davon. Denn das Geld fließt zurück in den Markt.“ Stepputis ist denn auch überzeugt, dass die Schadenabwicklung in Australien „definitiv günstiger als in Deutschland ist.“

Hierzulande, so der DRS-Geschäftsführer weiter, hätten die Versicherungen „noch längst nicht die Möglichkeiten ausgeschöpft, die ihnen ein Dienstleister bieten könnte“. Durch eine völlig andere Philosophie der Schadenabwicklung, so sein Fazit aus dem bisherigen Joint Venture in Australien, seien „dort sowohl die Versicherer wie auch wir deutlich produktiver bei gleichzeitig geringeren Kosten“. Diese Serviceorientierung will Stepputis auch in Deutschland „stark forcieren, weil wir uns dadurch von anderen Anbietern im Markt abheben können“. ■