



18.05.2015

PIERRE.DK IST PARTNER VON SCHADENSTEUERERN

Der Beitrag wurde von den Teilnehmern mit Spannung erwartet, doch Pierre Legarth enttäuschte viele der anwesenden Betriebe. Denn er selbst war nicht zum Deutschen Lackierertag nach Wuppertal gekommen. Auf der Agenda blieb pierre.dk dennoch. Thorsten Lucassen stellte für die dänische Kette von Autolackierbetrieben das Konzept vor. Wichtigste Erkenntnis: Explizit betonte der Hamburger Niederlassungsleiter des ersten von pierre.dk in Deutschland gekauften Betriebes, dass pierre.dk mit dem Kauf von K&L-Betrieben in Soltau und Hannover nun auch Partnerwerkstatt der HUK-COBURG und Innovation Group sei.

KLARSTELLUNG DER HUK-COBURG

Ullrich Bechmann (Leiter Partnermanagement HUK-COBURG) stellte nach dem Vortrag von Thorsten Lucassen direkt klar: „Pierre.dk ist nur deshalb Partnerwerkstatt, weil er einen Betrieb gekauft hat, der Teil des Werkstattnetzes der HUK-COBURG ist.“ Damit wurde deutlich, dass es offensichtlich keine strategische Zusammenarbeit gibt. Auf Nachfrage von colornews.de betonte Thorsten Lucassen ausdrücklich, dass pierre.dk sich auch auf die Schadensteuerung konzentrieren will. Bisher hieß es, man suche vor allem die Zusammenarbeit mit Autohäusern.

PIERRE.DK WILL BIS ZU FÜNF BETRIEBE IM JAHR KAUFEN

Klarer wurden beim Deutschen Lackierertag auch, wie die Dänen in Deutschland vorgehen wollen. Jahr für Jahr sollen bis zu fünf Betriebe gekauft werden. Dabei übernimmt die pierre Autolackierung GmbH nicht die Immobilie des Betriebes, sondern nur das Unternehmen. Die früheren Betriebsinhaber werden als Niederlassungsleiter weiter beschäftigt und vermieten die Werkstatt in der Regel langfristig an pierre Autolackierung GmbH.

EIN CALL-CENTER FÜR ALLE BETRIEBE

Neben einheitlichen Standards an den verschiedenen Standorten führt pierre.dk in Deutschland ein Call-Center ein, der für alle Kunden als zentraler Ansprechpartner und für alle Betriebe als zentrale Schnittstelle dient. Thorsten Lucassen hob in seinem Beitrag deutlich hervor, dass es bei dem Konzept um eine zentrale Ausrichtung auf besonders effiziente Schadenregulierung geht. „pierre.dk hat auch gelernt, dass es in Deutschland nicht nur um die Lackierung, sondern auch um Lack und Karosserie als Betriebskonzept geht“, erklärte Thorsten Lucassen vor den Teilnehmern des Lackierertages. Bisher war bei den Dänen immer die Rede von einer Ausrichtung auf reine Lackierarbeiten.

WETTBEWERBSFÄHIGE PREISE?

Bei genauerer Betrachtung der Charts des Vortrages fiel ein Punkt besonders auf, der im Beitrag jedoch nicht besonders zur Sprache kam: wettbewerbsfähige Preise in Relation zum Auftragsvolumen. Offensichtlich stellt sich pierre.dk in Deutschland stärker auf, als von Branchenkennern bisher gedacht – auch beim Thema Preise. Hinter den Kulissen wurde in Wuppertal intensiv darüber diskutiert, dass hier eine Reparaturkette entsteht, die den deutschen Markt tiefgreifend verändern kann.

Christian Simmert