HAGEN & KRUSE

VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

ERFOLGSBILD 2025

HAGEN & KRUSE
VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

» Binde deinen Karren an einen Stern «

– Leonardo da Vinci –

DAS HAGEN & KRUSE ERFOLGSBILD 2025

Dies ist unser Erfolgsbild für das Jahr 2025. Basierend auf unserem soliden Fundament aus Erfahrungen, Werten und Erfolgen erzählt es die nach vorne gerichtete Geschichte von Hagen & Kruse.

Das Erfolgsbild macht erlebbar, wie wir – schon heute und in Zukunft – miteinander umgehen und arbeiten, was für Nutzen wir unseren Kunden stiften und wo wir uns bis zum Oktober 2025 verorten.

Es soll unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden inspirieren und uns als Fixstern und klare Richtschnur dienen, unsere Ziele konsequent und mit Freude gemeinsam zu erreichen.

HAGEN & KRUSE
VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

Wir schreiben Sonntag, den 5. Oktober 2025

Ein großartiges Wochenende liegt hinter uns: 3 Tage Mallorca – in einem luxuriösen Wellness-Hotel! Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren dabei und haben es sich an diesem bezaubernden Ort miteinander gut gehen lassen. Schließlich hatten wir auch ordentlich etwas zu feiern: den Durchbruch zur Marke von € 12.000.000 Bestand Komposit!

Bei herrlichem Spätsommerwetter, bestem mallorquinischen Essen und dem einen oder anderen Glas „Hierbas“ Kräuterlikör hatten wir Gelegenheit, einen Blick auf die Meilensteine und Erfolge der vergangenen Jahre zu richten:

Unser Weg zum Erfolg

Systematisch haben wir unsere Marktführerschaft im Segment Sanitär, Heizung, Klempner, Dachdecker in Hamburg ausgebaut, die wir nun dauerhaft behaupten.

Ein entscheidender Schritt in diese Richtung war die Fortführung und Weiterentwicklung exklusiver Rahmenverträge mit unseren zwei Rahmenvertragspartnern, der AXA Versicherung AG und der Alte Leipziger Versicherung AG – in Verbindung mit einem Risikomanagement für unsere Kunden.

Ein weiterer Meilenstein war die Vereinbarung eines Gesamtmandates mit zwei großen Solo-Bürgschaftskunden. Dies hat uns einen derartigen Schub gegeben, dass wir den Kundenservice in der Folge um vier Mitarbeiter/innen aufgestockt haben.

Unverändert haben unsere Kunden aus den Bereichen Heilwesen und Bürgschaften einen hohen Stellenwert; in beiden Bereichen verzeichneten wir kontinuierliche Zuwächse.

Eine wichtige Entscheidung war es auch, unsere Buchhaltung, die wir im Jahr 2019 neu besetzt haben, zu digitalisieren. Seitdem ist das manuelle Einarbeiten von Zahlungseingängen weitestgehend überflüssig geworden, und die Abrechnungen der Versicherer werden überwiegend maschinell eingespielt.

Dank umfangreicher, kontinuierlicher Investitionen in unsere IT über die letzten Jahre konnten wir darüber hinaus viele Prozesse verschlanken. Dadurch bleibt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr Zeit für unser wertvollstes Gut: die persönliche Betreuung unserer Kunden.

Diese danken uns das mit Wertschätzung und treuer Verbundenheit – teilweise schon seit über 70 Jahren!

Die Hagen & Kruse-Familie

All die Erfolge der letzten Jahre wären nicht möglich gewesen ohne unsere großartigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Jede(r) einzelne von ihnen ist wertvoller Teil der Hagen & Kruse-Familie und als solche(r) Repräsentant und Botschafter unserer Werte:

Vertrauen
Selbstständigkeit / Unabhängigkeit
Qualitätsanspruch
Fairness / Loyalität
Wertschätzung

Eine kaum vorhandene Fluktuation ist der beste Beweis, dass sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter äußerst wohl fühlen. Diese Zufriedenheit strahlt auch auf unsere neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus, die sich schnell im Team zu Hause fühlen.

Besonders schätzen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neben dem guten Arbeitsklima ihre Freiräume: feste bzw. gleitende Arbeitszeiten wurden abgeschafft.
Dies ermöglicht, Teile der Arbeitszeit vom Heimarbeitsplatz zu bestreiten und so dichter bei unseren Familien zu sein.

Möglich ist dies zum einen, da das Standardgeschäft weitestgehend „dunkel“ verarbeitet wird. Vor allem aber, weil unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sämtlich eigenverantwortlich und selbstmotiviert zum Wohl des Unternehmens handeln.

HAGEN & KRUSE
VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

Von Generation zu Generation tragen wir das Feuer weiter!

125 Jahre Hagen & Kruse!

Auf dieses besondere Ereignis haben wir uns in den vergangenen Wochen – neben der Planung unserer Mallorca-Reise – intensiv vorbereitet.

Am 10. Juli 2026 werden wir mit vielen Gästen – Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Kooperationspartnern – in der Altonaer Fischauktionshalle feiern.

Das wird ein großes Ereignis, dem wir hier alle entgegenfiebern! Die Feier wird auch Anlass sein, unseren Kunden die fünfte Generation vorzustellen.

Seit nunmehr fast einem Jahr ist die Nachfolgerin von Jörg Will an Bord, die das Unternehmen besonders in Sachen Vertrieb hervorragend unterstützt.

Zwar tritt der Nachfolger von Jörg Enders seine Stelle erst zum Januar 2027 an, jedoch wird er unseren Kunden bereits auf der Feier vorgestellt.

Darauf freuen wir uns, da wir uns sicher sind, dass Hagen & Kruse auch in der fünften Generation für Kontinuität, ein Höchstmaß an Servicequalität und das Handeln als „ehrbarer Kaufmann“ stehen wird!

Hamburg, im Juni 2017

Unsere Werte – Ihr Anspruch

Vertrauen

Seit 1901 finden wir als unabhängiger Versicherungsmakler Versicherungslösungen. Wir vertrauen dabei auf unsere Stärken, die aus unserer Tradition erwachsen sind. Das Grundvertrauen in unser Gegenüber spielt eine wichtige Rolle bei unserer Zusammenarbeit.

Selbstständigkeit/Unabhängigkeit

Durch unsere finanzielle und unternehmerische Unabhängigkeit von Versicherern können wir für unsere Kunden die jeweils beste Versicherungslösung wählen oder auch spezielle Konzepte erarbeiten. Dabei treffen wir wichtige Entscheidungen, für die wir aus freiem Willen und jeder mit seinem eigenen Namen einstehen.

Qualitätsanspruch

Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt - dafür sorgt jeder Einzelne und unsere Gemeinschaft. Um unserem Leistungsanspruch und dem unserer Kunden gerecht zu werden, arbeiten wir stetig daran, für- und voneinander zu lernen, um uns weiterzuentwickeln und somit besser zu werden. Wir sind für Sie erreichbar. Ihre Anliegen erledigen wir zeitnah und vollständig. Dabei treten wir jederzeit freundlich und verständnisvoll auf.

Fairness/Loyalität

Langfristige Beziehungen sind immer auf dem Fundament von Fairness und Vertrauen aufgebaut. Die Interessen unserer Kunden stehen bei uns im Mittelpunkt unseres Handelns. Wir pflegen mit unseren Kunden und auch untereinander stets einen respektvollen und wertschätzenden Umgang. Eine offene Kommunikation auf Augenhöhe schafft die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Dabei ist jeder Einzelne bereit, so zu handeln, wie er es sich für sich selbst wünscht. Wir stehen zueinander und übernehmen Verantwortung für das eigene Handeln sowie das Handeln unserer Kolleginnen und Kollegen. Dies macht uns stark für die Erreichung unserer gemeinsamen Ziele.

Wertschätzung

Es gibt keine stillschweigende Wertschätzung, sie muss ausgedrückt werden. Wir leben eine Kultur des ausgesprochenen Lobes. Wir glauben daran, dass ein Mensch, der sich geschätzt fühlt, immer mehr leistet als von ihm erwartet wird. Die Meinung unseres Gegenübers nehmen wir daher ernst.

FRAGEN AN JÖRG WILL

Wofür steht Hagen & Kruse?

Für gelebte Partnerschaft seit dem 10. Juli 1901 bis heute und – wünschenswerter Weise – ewig weiter!

Fühlen wir uns in das Unternehmen hinein: Wenn Hagen & Kruse eine Farbe wäre…

…wäre es ein klares, tiefes blau!

Und wenn die Firma ein Musikstück wäre…

…wäre es „An Tagen wie diesen".

Was wünschen Sie sich von Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Gegenseitige Wertschätzung und dass sich jeder den Werten des Unternehmens verpflichtet und als Teil der Hagen & Kruse-Familie fühlt.

Was für ein Verhalten können Sie überhaupt nicht tolerieren?

Unehrlichkeit.

Kommen wir zu Ihnen: Was waren Ihre biografischen Etappen auf dem Weg zu Hagen & Kruse?

1978 „Junge, du lernst Versicherungskaufmann!" Mit diesen Worten nahm mich mein Onkel, Leiter einer Generalagentur bei der Winterthur Versicherung AG, am Ende meiner Schulzeit „zur Brust". Da ich zu diesem Zeitpunkt keine Ahnung hatte, was es für Möglichkeiten gab, folgte ich seinem Rat – zu meinem Glück!

1980 Im Rahmen meiner Ausbildung bei der Winterthur Versicherung AG machte ich wertvolle Erfahrungen für meinen weiteren Berufsweg. 1993 übernahm ich dann die direkte Betreuung von Hagen & Kruse. Das war der Moment, wo ich in die Firma hineinwuchs.

FRAGEN AN JÖRG WILL

1996 Ein Anruf von Hagen Hartmut Rohrbeck bei der DBV Winterthur in Hannover, wo ich kurz zuvor als Vertriebsdirektor Makler die Leitung der Vertriebsdirektion übernommen hatte. Herr Rohrbeck fragte mich, ob ich mir vorstellen könnte, in die Firma einzutreten. Ich konnte!

1998 Einstieg bei Hagen & Kruse, das heißt, ich bin nun seit 19 Jahren hier – eigenverantwortlich arbeitend und im tagtäglichen Kontakt zu Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Kunden. Keinen Tag davon möchte ich missen!

Welche Menschen haben Sie auf diesem Weg geprägt?

Da ist zuerst einmal mein Ausbilder Hans-Otto Kling. Er brachte mir wichtige Dinge fürs Leben bei - besonders, was es bedeutet, auf Augenhöhe zu arbeiten und echten Teamgeist zu zeigen. Außerordentlich viel habe ich von unserem Senior Hagen Hartmut Rohrbeck gelernt, mit dem ich mehr als vier Jahre zusammenarbeiten durfte. Ganz besonders schätzte ich seinen kompromisslosen Anspruch an Qualität in allen Bereichen. Hervorzuheben ist auch seine Lernfähigkeit bis ins hohe Alter - gepaart mit der Bereitschaft, sich permanent weiter zu entwickeln und neue Dinge zu lernen. Das hat mir imponiert, und ich hoffe, mir da etwas abgeguckt zu haben.

Was ist Ihnen wirklich wichtig im Leben?

Die Menschen in meinem direkten – nahen und erweiterten – Umfeld.

Was inspiriert Sie?

Das Leben an sich – gepaart mit der „Leichtigkeit des Seins“.

Was sind Ihre wichtigsten handlungsleitenden Werte?

Auf der einen Seite Toleranz, Freiheit und Fairness, auf der anderen Seite Verlässlichkeit und Treue.

Was sehen Sie aktuell als die größte gesellschaftliche Herausforderung?

Den respektvollen, toleranten Umgang der Menschen miteinander aufrecht zu erhalten bzw. wieder neu zu finden – ganz gleich, welcher Herkunft sie sind und welche Stellung diese im Leben haben.

FRAGEN AN JÖRG WILL

Ein Lebensmotto von Ihnen?

Da fallen mir gleich zwei ein:
1. *Leben und leben lassen* und
2. *Mehr sein als Schein*

Was sind die drei wichtigsten Meilensteine, die Sie bei Hagen & Kruse noch umsetzen möchten?

1. die Realisierung des Erfolgsbildes 2017-2025
2. die Firma sicher in die 5. Generation geleiten
3. dabei ich selbst bleiben

Das schönste Kompliment, das Ihnen ein Kunde gemacht hat:

Auf Ihre Firma kann man sich 100 %ig verlassen! Und dann ist da noch diese E-Mail einer ehemaligen Mitarbeiterin vom 23.05.2014:

Von: Elena Spunkt <[redacted]@googlemail.com>
An: Will, Joerg [Hagen & Kruse]
Cc:
Betreff: An Tagen..

Wie diesen... Genau dieses Lied läuft gerade auf einer Hochzeit, auf der wir sind. Und ich musste einfach an Sie denken (selbstverständlich auch an die schöne Zeit bei ihnen und Herrn Enders). Eigentlich immer, wenn ich dieses Lied höre und auch zwischendurch!! Es ist eigentlich zu spät zu schreiben, dass es ein schönes Arbeiten bei ihnen War!
Mir geht es jetzt auf der Arbeit auch gut... So nicht:) ich wollte einfach von mir hören lassen und mitteilen, das ich häufig an früher und an das familiäre Arbeiten denke.

In dem Sinne: Ganz liebe Grüße Elena (bald Thielert) ;)

Was gibt Jörg Will dem Unternehmen mit?

Bedingungslosen Einsatz – mit Freude und Dankbarkeit – für alle Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Kunden.

Und was werden kommende Generationen – wünschenswerterweise – über Sie zu erzählen wissen?

Jörg (Herr Will) hat Hagen & Kruse wie eine Familie gelebt, gestärkt und die 4. Generation maßgeblich mit geprägt.

FRAGEN AN JÖRG ENDERS

Wofür steht Hagen & Kruse?

Hagen & Kruse steht dafür, traditionelle Werte in die heutige Zeit zu transformieren. Wir sind ein tolles Team und damit ein interessanter, attraktiver Arbeitgeber.

Fühlen wir uns in das Unternehmen hinein: Wenn Hagen & Kruse eine Farbe wäre...

...wäre es blau!

Und wenn die Firma ein Musikstück wäre...

... wäre es ein klassisches Musikstück, zum Beispiel die ‚Moldau'.

Was wünschen Sie sich von Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Dass sie sich klar zu unseren Firmenwerten bekennen.

Was für ein Verhalten können Sie überhaupt nicht tolerieren?

Unehrlichkeit.

Kommen wir zu Ihnen: Was waren Ihre biografischen Etappen auf dem Weg zu Hagen & Kruse?

1985 Rund ein Jahr vor meinem Abitur empfahl mir meine Mutter, ich solle mich bei Banken und Versicherern bewerben. „Das sind zukunftssichere Branchen!" waren ihre Worte. Damals war die Anzahl der Bewerber sehr hoch, und es gab umfangreiche Einstellungstests. Bei der Hamburg Mannheimer im Bereich Sachversicherungen hatte ich den ersten Test und sofort eine Zusage. So bin ich dort in der Zentrale in Hamburg „gelandet" und schnell heimisch geworden.

1988 Nach der Ausbildung ging es für ein Jahr zur HM Sach nach Dortmund. Allerdings trieb es mich in meine Heimatstadt zurück, und so nutzte ich die Chance, zur Winterthur Versicherung AG zu wechseln. Hier habe ich Jörg Will kennen gelernt, und es entstand mit der Zeit eine tiefe Freundschaft.

FRAGEN AN JÖRG ENDERS

1993 Mit 27 Jahren übernahm ich die Leitung der Filialdirektion Makler Hannover der Winterthur Versicherung AG. In meinem jungen Alter war das ein Sprung ins kalte Wasser - schlussendlich eine sehr wertvolle und prägende Zeit für mich!

1998 Ich bekam die Chance, als Sales Manager Deutschland / Österreich zur Standard Life nach Frankfurt a.M. zu wechseln. Der Versicherer war gerade dabei, in Deutschland Fuß zu fassen. Es herrschte eine echte Pionierstimmung! In dieser Zeit habe ich viel über Team-Spirit, Selbstmotivation und den Aufbau neuer Vertriebswege gelernt. Außerdem erhielt ich fundierte Einblicke in den Bereich Lebensversicherungen.

Welche Menschen haben Sie auf diesem Weg geprägt?

Zum einen Horst Dieter Griffel, mein Vorgesetzter bei der Winterthur. Herr Griffel war mein Förderer und Mentor. Seinem Vertrauen in mich verdanke ich meine frühe Karriere bei der Winterthur. Eine weitere wichtige Person ist Bertram Valentin, damaliger Hauptbevollmächtigter bei der Standard Life - ein Mann mit einem hohen analytischen Denkvermögen, dabei menschlich integer und sehr inspirierend!

Was ist Ihnen wirklich wichtig im Leben?

Gute und harmonische zwischenmenschliche Beziehungen. Und ein respektvoller Umgang miteinander.

Was inspiriert Sie?

Unternehmer, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit außergewöhnlichen Ideen und Methoden zu großartigen Leistungen bewegen.

Was sind Ihre wichtigsten handlungsleitenden Werte?

Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und bedingungslose Qualität.

Was sehen Sie aktuell als die größte gesellschaftliche Herausforderung?

Sich nicht von der digitalen Welt erdrücken zu lassen. Wichtig ist es in meinen Augen, den zwischenmenschlichen Beziehungen Raum und Wichtigkeit zu geben.

HAGEN & KRUSE
VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

FRAGEN AN JÖRG ENDERS

Ein Lebensmotto von Ihnen?

Arbeite hart, aber genieße auch das Leben!

Was sind die drei wichtigsten Meilensteine, die Sie bei Hagen & Kruse noch umsetzen möchten?

1. Dauerhaft über 10 Millionen Euro Sach-Bestand
2. Die Marktführerschaft SHK Betriebe Hamburg einnehmen
3. Meine Nachfolge erfolgreich umsetzen

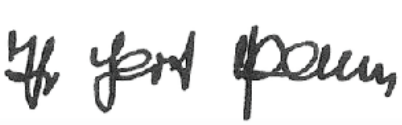
Das schönste Kompliment, das Ihnen ein Kunde gemacht hat:

Statt einer Antwort – dieser Brief eines treuen Kunden von Hagen & Kruse:

Liebe zwei Jörgs,

wieder waren Sie pünktlich zur Stelle und haben mir, als wir von einem Ausflug in meine Heimat Kiel zurückkehrten, eine besondere, weil traditionelle Freude bereitet. Sie wissen, daß ich seit vielen Jahrzehnten stets und meist sehr persönliche Kontakte zu Ihrem Vorgänger und dann eben auch zu Ihnen hatte und habe. diese Verbindung immer geschätzt. Trotz meiner nun 89 Jahre geht es mir nach Überwindung von 2 Krebsen unverschämt gut und wir hoffen, daß das so bleibt. Daß dazu eben auch "Glück" gehört, haben Sie mit Clemens v. Brentano sehr nett ausgeführt.

Sehr herzlichen Dank und getreue Grüße -



Was gibt Jörg Enders dem Unternehmen mit?

Seinen vollen Einsatz – zu jeder Zeit!

Und was werden kommende Generationen – wünschenswerterweise – über Sie zu erzählen wissen?

Jörg (Herr Enders) hat die 4. Generation erfolgreich im Sinne der 1. Generation fortgeführt.