

Der Versicherungsmakler-Wettbewerb bei der Jungheinrich AG *Das „Fazit“ Interview mit Herrn Christoph Nießen*



Die Jungheinrich AG, als produzierender Dienstleister und Lösungsanbieter der Intralogistik mit einem jährlichen Umsatz von über 2,0 Mrd. €, hat einen von der Unternehmensberatung ZÜHLKE Risk Management Service (Zühlke RMS) organisierten Makler-Dienstleistungswettbewerb durchgeführt.

Herr Christoph Nießen ist bei der Jungheinrich AG als Referent für Versicherungen für das weltweite operative und strategische Versicherungsmanagement der Jungheinrich-Gruppe.

Ralf Zühlke:

Herr Nießen, Sie arbeiten seit vielen Jahren weltweit mit einem internationalen, technischen Industrie-Versicherungsmakler zur vollsten Zufriedenheit partnerschaftlich zusammen und sind als Referent für Versicherungen eng mit allen Teilnehmern des Versicherungsmarktes verknüpft. Welche Motivation hatten Sie für die Durchführung eines Makler-Wettbewerbes?

Christoph Nießen:

Unter anderem die Erfüllung von Konzernrichtlinien, wie zum Beispiel der Compliance/Einkauf-Richtlinie.

Darüber hinaus ist es wie in einer guten Ehe. Auch eine sehr lange und erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem bewährten Partner erfordert hier und da einen Check-up der Dienstleistung im Vergleich zum Wettbewerb.

Davon einmal abgesehen wollten wir guten Gewissens der hohen Wettbewerbsintensität der Makler - was steckt hinter den Vertriebsversprechen (etc.) der anderen sich laufend anbietenden Makler - „Paroli“ bieten. Dabei war der Benchmark des Maklermarktes äußerst interessant.

Jetzt wissen wir, ob und wo es Optimierungsbedarf in unserem Versicherungsportfolio und/oder Prozessen gibt und das nicht nur in Sachen Reduzierung von Total Cost-, und Versicherungskosten.

Ralf Zühlke:

Welche Kriterien sind für Sie wichtig für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem Makler?

Christoph Nießen:

Kurz gesagt: Know-How innerhalb unserer Branche, ein funktionierendes internationales Netzwerk, Unterstützung in „Brandschutzthemen“, qualifizierte Mitarbeiter innerhalb unseres Beraterteams, fachliche Ressourcen der Maklergruppe, Innovationsfähigkeit, Beweglichkeit, Zusammenarbeit im Tagesgeschäft, Schadenmanagement und ein proaktiver Blick nach vorne, sowie ein sehr guter zentraler Ansprechpartner als Katalysator und Themensteuerer.

Ralf Zühlke:

Warum haben Sie sich für die Prozesssteuerung des Wettbewerbes eines externen Beraters bedient und welche Vorteile sehen Sie darin?

Christoph Nießen:

Zeitersparnis, Professionalität, Objektivität, Neutralität, Unabhängigkeit und die hohe qualitative Art und Weise der Durchführung eines solchen Wettbewerbes.

Davon einmal abgesehen stand für uns die Reputation von Zühlke RMS im Vordergrund. Herr Ralf Zühlke wurde uns mit seiner Expertise von anderen Unternehmen wärmstens empfohlen. Im Ergebnis verschaffte er uns u.a. eine neutrale Dokumentation des Prozesses für die Aufsichtsorgane.

Ralf Zühlke:

Wurden Ihre Erwartungen nach dem Maklerwettbewerb erfüllt?

Christoph Nießen:

Ja, wir haben mit dem Beautycontest innerhalb kurzer Zeit objektive Transparenz über die Makler, deren Dienstleistungsphilosophien und Angebote gewinnen können. Mit dem Ergebnis das wir uns richtig aufgestellt fühlten und den besitzenden Makler nicht wechseln mussten. Dabei konnten die Prozesse und Abläufe in der Zusammenarbeit mit unserem Makler noch weiter verbessert und die Anregungen in Bezug auf Neukonzeptionen zeitnah umgesetzt werden. Mit dem positiven Nebeneffekt, dass inhaltlich unser Versicherungsschutz verbessert, sowie die Versicherungskosten erheblich reduziert werden konnten.

Damit haben auch den Anforderungen von Compliance/Einkauf-Richtlinien Rechnung tragen können.

Ralf Zühlke:

Wenn Sie den gesamten Ablauf des Projektes betrachten – wie charakterisieren Sie die Zusammenarbeit mit Zühlke RMS?

Christoph Nießen:

Es war die richtige Entscheidung, Zühlke RMS zu beauftragen. Aufgrund seiner jahrelangen Erfahrungen (insbesondere der hohen Fach- und Marktkenntnisse der Maklerszene) organisierte Zühlke RMS einen sehr guten, zeitlich straff organisierten und strukturierten, Prozess.

Es war gut, im laufenden Austausch untereinander, eine unabhängige Meinung während des gesamten Prozesses zu haben. Dabei führte Herr Zühlke uns sehr gut durch den Wettbewerb, ohne, dass sich unser eigener zeitlicher Aufwand erhöhte. Als „Mittler“ hat er die Makler während der Ausschreibung „auf Abstand gehalten“.

Im Ergebnis war seine Gegenüberstellung, Qualifizierung und Kommentierung der Ausschreibungsergebnisse der Anbietermakler für unsere Entscheidungsfindung sehr wertvoll. Mit seiner Moderation der Präsentationsveranstaltungen wurden wir in die Lage versetzt, die Gesamtperformance der Makler noch besser beobachten und werten zu können.

Ralf Zühlke:

Können Sie ZÜHLKE RMS weiterempfehlen?

Christoph Nießen:

Ja, ohne Wenn und Aber.

Ralf Zühlke:

Herr Nießen, vielen Dank für das Interview.

ZÜHLKE Risk Management Service GmbH, Friedrichstr. 15, D-70174 Stuttgart

Mail: r.zuehlke@zuehlke-rms.de

Web: www.zuehlke-rms.de

Tel.: 0049-711-4141174