

Der Ideen- und Konzeptwettbewerb der Betrieblichen Versicherungen der Klinik-Kompetenz-Bayern eG

Das „Fazit“ - Interview

*mit Herrn Josef Götz
Vorstand der Kliniken Nordoberpfalz AG
sowie Gründungs- und Vorstandsmitglied
der Klinik-Kompetenz-Bayern eG*



Die Klinik-Kompetenz-Bayern eG ist ein freiwilliger Verbund dem über 25 Träger mit mehr als 52 leistungsstarken kommunalen und freigemeinnützigen Kliniken in Bayern angeschlossen sind. Über 8.766 Betten im akutstationären Bereich und mehr als 365 Reha-Betten werden von der Klinik-Kompetenz-Bayern eG aktuell repräsentiert.

Herr Götz, Sie und Ihre Genossenschaftskollegen arbeiteten teilweise langjährig und zufrieden mit Ihren jeweiligen Versicherungsmaklern zusammen. Welche Motivation hatten Sie für die Durchführung einer Maklerausschreibung?

Josef Götz:

Grundsätzlich ist eine wesentliche Zielsetzung der Klinik-Kompetenz-Bayern eG die Wettbewerbsfähigkeit unserer einzelnen Mitgliedshäuser zu stärken. Dies gelingt der Genossenschaft in vielen Bereichen durch Bündelung von Nachfrage. Dadurch können Vorteile und Konditionen generiert werden, die für das einzelne Krankenhaus nicht realisierbar wären.

Im Rahmen der Analyse der Kosteneinsparpotentiale sind auch die Sachversicherungen in unseren Focus gerückt. Zielsetzung dabei war es, neben der üblichen Kostenoptimierung auch optimale Versicherungsbedingungen und eine Qualitätsverbesserungen im Versicherungsschutz zu erreichen. Es sollten einheitliche Versicherungskonzepte und –standards für jedes Mitglied unserer Genossenschaft erreicht werden. Da uns der Überblick über die Marktsituation in diesem Versicherungssegment fehlte und zudem der Abgleich der Dienstleistungen der verschiedenen Versicherungsmakler sehr schwierig ist, haben wir uns dazu entschlossen einen Ideenwettbewerb für Versicherungsmakler auf der Basis unserer konkreten Anforderungen durchzuführen. Davon haben wir uns innovative und kreative Lösungsansätze versprochen. Zudem ist dieses Verfahren sehr transparent für alle Beteiligten.

Warum haben Sie für die Durchführung des Wettbewerbes die Unternehmensberatung ZÜHLKE RMS beauftragt?

Josef Götz

Die Unternehmensberatung ZÜHLKE RMS ist als ausgewiesener Spezialist im Versicherungsgeschäft bekannt und hat bereits eine Vielzahl von Maklerausschreibungen durchgeführt.

Mir persönlich war Herr Zühlke bereits aus einer früher durchgeführten Zusammenarbeit in einem Projekt zur Optimierung von Sachversicherungen und Maklervergaben für die Kliniken Nordoberpfalz AG bekannt. Die Erfahrungen dabei waren äußerst positiv.

Neben dem guten Ergebnis, das am Ende des Projektes stand, hat er uns durch eine optimale Strukturierung des Prozesses und sein professionelles Vorgehen überzeugt. Die zielorientierte und unabhängige Aufbereitung der Ausschreibungsergebnisse gepaart mit einer professionellen Moderation des gesamten Prozesses, haben betriebsinterne Skeptiker des Projektes schnell überzeugt.

In zwei persönlichen Vorstellungsrunden hat Herr Zühlke durch seine hohe fachliche Expertise und eine detaillierte Kenntnis des Anbietermarktes zweifelsfrei alle Geschäftsführer der Mitgliedshäuser der Klinik-Kompetenz-Bayern eG überzeugt, dass die Unternehmensberatung ZÜHLKE RMS der richtige Partner für die Durchführung dieses Wettbewerbs ist. Die entsprechende Entscheidung fiel einstimmig.

Haben Sie Ihre, mit dem Versicherungsmakler-Wettbewerb verbundenen, Ziele erreicht?

Josef Götz

Dies kann ich mit einem eindeutigen **JA** beantworten; vielmehr wurden einige Erwartungen und formulierte Ziele noch deutlich übertroffen.

Ich denke der erste Effekt des Wettbewerbs war, dass wir Transparenz über den Markt erhalten haben. Alle Makler mussten Ihre Ansätze komplett offen legen. Damit hatten wir eine hervorragende Grundlage für alle weiteren Entscheidungen.

Obwohl sich einige Makler relativ schnell wieder aus dem Wettbewerb zurückgezogen haben, haben wir dennoch mehrere innovative Konzeptideen von namhaften und etablierten Versicherungsmaklern erhalten.

Aufgrund der hervorragenden Aufbereitung der Konzepte durch die Unternehmensberatung ZÜHLKE RMS ist es uns gelungen, das beste Ergebnis in Sachen Preis-/Leistung des Versicherungsschutzes und der Maklerdienstleistung auszuwählen.

Die Qualität des Versicherungsschutzes ist deutlich verbessert, Maklervergütungen und Prämien wurden reduziert. Insgesamt konnte eine Gesamtkostensparnis von deutlich über 400.000 Euro für alle beteiligten Krankenhäuser erzielt werden und dies bei wesentlich verbesserten weiteren Konditionen.

Ein erfreulicher Nebeneffekt ist dabei, dass nun alle Beteiligten über einheitliche „Versicherungsgrundkonzepte“ verfügen und somit eine bessere Vergleichbarkeit untereinander gegeben ist.

Für uns ist klar, dass wir in einigen Jahren einen solchen Wettbewerb wiederholen werden.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit ZÜHLKE RMS beschreiben?

Josef Götz:

Sehr erfolgreich!!!

ZÜHLKE RMS hat das Projekt jederzeit zielorientiert gesteuert und den Ablauf effektiv bestimmt.

Dabei konnten wir uns stets darauf verlassen, dass seitens der Unternehmensberatung ZÜHLKE RMS die Objektivität gewahrt wurde und uneingeschränkt die Interessen der Klinik-Kompetenz-Bayern eG vertreten wurden.

Herr Zühlke hat uns regelmäßig über den Prozessstatus, aber auch über Schwierigkeiten und Risiken des Projektes informiert. Grundsätzlich war das Projekt durch Offenheit, Zuverlässigkeit und gegenseitiges Vertrauen geprägt.

Entscheidungsvorlagen wurden fristgerecht und zweckmäßig aufbereitet und vorgelegt. Dabei hat Herr Zühlke die Entscheidungsprozesse durch entsprechende Entscheidungstools und seine fachliche Beurteilung sehr gut unterstützt.

Auf dieser Grundlage sind auch die Bestrebungen einiger Versicherungsmakler z.B. durch direkte Gespräche mit einzelnen Krankenhäusern gescheitert, die KKB eG auseinander zu dividieren. Vielmehr waren die Anbieter gezwungen wirklich innovative, kreative und äußerst wirtschaftliche Angebote abzuliefern.

ZÜHLKE RMS hat die abgegebenen Angebote so aufbereitet, dass ein echter Vergleich der komplexen Zusammenhänge und Dienstleistungen möglich war. Auf der Basis dieser strukturierten Informationen war am Ende eine gesicherte Entscheidung möglich. Alle Schritte und Inhalte des Prozesses sind jederzeit aufgrund der durch ZÜHLKE RMS durchgeführten Qualitätssicherung nachvollziehbar.

Zusammenfassend kann man wirklich sagen, dass der Wettbewerb eine erfolgreiche und runde Sache war.

Können Sie ZÜHLKE RMS weiterempfehlen?

Josef Götz:

Auf jeden Fall!

Dies ist bereits das zweite Projekt, das ich mit ZÜHLKE RMS als Partner durchgeführt habe und beide Projekte sind angenehm und erfolgreich abgelaufen.

Mich überzeugt die hervorragende fachliche Expertise, gepaart mit einem hohen Maß an Verhandlungsgeschick. Dazu kommt eine fundierte Projektarbeit. Offenheit, Zuverlässigkeit und vor allem Objektivität, die man leider in diesem Geschäft nicht immer antrifft, sprechen eindeutig für ZÜHLKE RMS.

Ich persönlich werde ähnliche Projekte gerne wieder mit Herrn Zühlke in Angriff nehmen.

Herr Götz, 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.: +49-(0)711-4141174