

**Der Versicherungsmakler-Wettbewerb bei
der Melitta Zentralgesellschaft
GmbH & Co.KG**

*Das „Fazit“ Interview mit Herrn Frank Weber
Leiter Finanzmanagement/Head of Treasury*

Melitta mit Hauptsitz in Minden ist als internationaler Markenartikler mit einem Gruppenumsatz von 1,3 Mrd. € und 3.700 Mitarbeitern in verschiedenen Geschäftsfeldern tätig. Die wesentlichen Aufgaben liegen in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Markenprodukten für den Kaffee-Genuss, für die Aufbewahrung und Zubereitung von Lebensmitteln sowie für die Sauberkeit im Haushalt.

Ralf Zühlke:

Herr Weber, welche Motivation hatten Sie für die Durchführung eines Versicherungsmakler-Wettbewerbes?

Frank Weber:

Unsere Rolle im Finanzbereich ist in einigen Aufgabenstellungen grundsätzlich mit der einer Einkaufsabteilung vergleichbar. Dort sind Ausschreibungen ja seit langem auch aus Compliance-/Revision-Gründen an der Tagesordnung. Im Versicherungsmanagement machte es die jahrelange Zusammenarbeit mit einem Maklerhaus erforderlich, dass wir unser Mandat in den Wettbewerb gegeben haben. Natürlich hatten hierbei Themen wie Qualitäts- und Kostencheck, neue Ideen holen, identifizieren von Schwachstellen im Versicherungsschutz, Überblick der Dienstleistungen anderer Makler usw. eine entsprechende Wichtigkeit.

Ralf Zühlke:

Warum haben Sie sich für die Durchführung des Wettbewerbes eines externen Beraters bedient und was hat bei Ihrer Auswahl für ZÜHLKE RMS gesprochen?

Frank Weber:

Zu 1: Wir führen Maklerausschreibungen vielleicht 1- bis 2-mal in einer Dekade durch. Ein externer Berater kommt im gleichen Zeitraum auf eine Anzahl von 300 – 400. Das spricht eigentlich bereits für sich. Insgesamt geht es aber auch insbesondere um Themen wie tiefer Markteinblick, eigene interne Kapazitäten und Objektivität/Neutralität.

Zu 2: Verschiedene Maklerhäuser selbst haben Zühlke RMS als möglichen externen unabhängigen Berater genannt, da Zühlke RMS für die Durchführung eines fairen Wettbewerbs steht. Darüber hinaus haben wir uns auch bei Kunden von Zühlke RMS über Ablauf/Durchführung und natürlich das Ergebnis von Maklerwettbewerben informiert.

Ralf Zühlke:

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

Frank Weber:

Ja, vielleicht sogar darüber hinaus, Wir haben unglaublich an Transparenz gewonnen und innovative Ideen erhalten, aber natürlich konnten auch die Dienstleistungsinhalte des Maklers verbessert und Kosten eingespart werden.

Ralf Zühlke:

Was haben Sie an der Zusammenarbeit mit ZÜHLKE RMS besonders wertgeschätzt?

Frank Weber:

Vor allem die sehr fundierten Fachkenntnisse aus unzähligen Ausschreibungen waren sehr wertvoll, daran konnten wir in jedem Gespräch partizipieren. Aber auch die Strukturierung des Wettbewerbs, der gemeinsame Gedankenaustausch sowie die Moderation der Veranstaltungen auf Augenhöhe mit den Maklerhäusern waren sehr hilfreich. Wichtig war für uns auch die revisions sichere Dokumentation des Wettbewerbs.

Ralf Zühlke:

Können Sie ZÜHLKE RMS weiterempfehlen?

Frank Weber:

Das kann ich mit 3 Worten beantworten: Auf jeden Fall.

Ralf Zühlke:

Herr Weber, vielen Dank für das kurze Interview.

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

Mail: r.zuehlke@zuehlke-rms.de

Web: www.zuehlke-rms.de

Fon.: 0049-711-4141174