

Der Versicherungsmakler-Wettbewerb bei Westag + Getalit AG

Das „Fazit“ - Interview mit Herrn Christopher Stenzel Vorstand Zentralsparte

Westag + Getalit AG ist ein börsennotierter, bedeutender Hersteller von Holzwerkstoff- und Kunststoffherzeugnissen mit Sitz im ostwestfälischen Rheda-Wiedenbrück. Das Unternehmen beschäftigt gut 1.300 Mitarbeiter an zwei Standorten und hat im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von mehr als 225 Mio. EUR erwirtschaftet.

Herr Stenzel, was waren Ihre Gründe für eine Makler-Ausschreibung?

Christopher Stenzel:

Im Rahmen unseres Qualitätsmanagement wollten wir prüfen, ob unsere Unternehmensrisiken adäquat versichert sind und erfahren, welche konzeptionellen Ideen und Anregungen zur Verbesserung des Versicherungsschutzes sich anbietende Versicherungsmakler im benchmark zu unserem Makler aufzeigen können. Bei einer sehr langen Zusammenarbeit, wie wir sie mit unserem Makler zum Zeitpunkt der Ausschreibung hatten, besteht für beide Partner immer die Gefahr, ein Stück weit „betriebsblind“ zu werden, ohne es zu merken. Darüber hinaus beschäftigte uns die Frage, inwieweit die Versicherungskosten den aktuellen Marktverhältnissen entsprechen.

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

Christopher Stenzel:

Aus eigener Erfahrung weiß ich um den hohen Zeitaufwand bei einem selbst organisierten Ausschreibungsprozess und der Schwierigkeit, am Ende die Ergebnisse inhaltlich vergleichen und beurteilen zu können. Daher wollten wir uns eines unabhängigen Beraters bedienen, der diesbezüglich über entsprechende Erfahrung und Kompetenz verfügt.

Der von Herrn Zühlke skizzierte Ablauf seiner Vorgehensweise hat mir auf Anhieb sehr gut gefallen und mich überzeugt. Die absolute Neutralität, sowie die sehr gute Kenntnis des Versicherungsmarktes und der tätigen Makler,

versprach (und verschaffte) uns die, für eine Beurteilung unserer augenblicklichen Situation, notwendige Transparenz.

Daneben hat uns die Struktur in der Vorgehensweise und die Persönlichkeit von Herrn Zühlke überzeugt.

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

Christopher Stenzel:

Die Frage kann ich mit einem klaren JA beantworten.

In erster Linie legen wir Wert auf die Qualität und die Ausgestaltung unseres Versicherungsschutzes. Mit der Ausschreibung erhielten wir wertvolle Erkenntnisse zu unseren Versicherungen, sowie neue Impulse für unser Betriebliches Versicherungsmanagement.

Wir haben eine Vielzahl von Anregungen und Konzeptideen erhalten und waren aufgrund der Vorgehensweise von Zühlke RMS in der Lage, auch das Service-Angebot in der Dienstleistung unseres Maklers mit den Anbietern zu vergleichen.

Überraschend für uns war die als Ergebnis der Ausschreibung erreichte Höhe der offensichtlich noch nicht realisierten Kosteneinsparung bei gleichem bzw. besserem Versicherungsschutz. Obwohl wir viele Jahre mit einem renommierten Maklerunternehmen zusammenarbeiteten, war die von den Anbietern aufgezeigte Kostenreduzierung äusserst beeindruckend.

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

Christopher Stenzel:

Wir haben Herrn Zühlke als kompetenten und integren Berater kennengelernt, dessen Meinung und Einschätzung für uns während des gesamten Prozesses stets willkommen und wertvoll war und uns in der Bewertung der Ergebnisse und Entscheidungsfindung wirksam unterstützt hat.

Können Sie ZÜHLKE RMS weiterempfehlen?

Christopher Stenzel:

Jederzeit gerne.

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