

trans aktuell

DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, VERKEHR UND MANAGEMENT

SONDERDRUCK AUS NR. 3/2014

www.transaktuell.de

Gefahr erkannt – Gefahr gebannt



Prävention: Die Schunck Group ist als Versicherungsmakler in der Branche bekannt. Aus dem Wissen rund um die Lkw-Flotten haben die Münchner jetzt ein Produkt fürs Kfz-Riskmanagement auf den Markt gebracht. Das soll vor allem eines – Kosten senken.

Risiken im Blick: Schunck-Vorstand Gerhard Müller (links) und Tobias Krüger, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung, wollen den Kunden dabei helfen, Schäden zu vermeiden.

Sicherheit ist ein Grundbedürfnis – und eine Gruppe bietet Sicherheit. »Wir als Versicherungsmakler sind dafür da, eben dieses Grundbedürfnis abzuschließen«, sagt Gerhard Müller, Vorstand der Schunck Gruppe. Doch seit Neuestem geht es nicht nur darum, mögliche Schäden zu regulieren. Vielmehr setzen die Münchner seit Anfang des Jahres verstärkt auf Prävention. Dabei soll der Schunck Kfz-Riskmanager helfen, so der zumindest vorläufige Name des brandneuen Produkts.

»Mit ihm verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz. Dieser reicht von den Prozessen in einem Unternehmen über die Dokumentation von Vorfällen bis hin zu Schulungen«, erläutert Schunck-Prokurist Tobias Krüger, der in der Geschäftsführung für den Vertrieb zuständig ist. Wer sich für den Schunck Kfz-Riskmanager ent-

scheidet, kauft aber mehr als nur eine Dienstleistung. Denn der Berater, der dann vor Ort in die Spedition kommt, hat mehr als nur eine IT-Lösung im Gepäck. Zunächst nimmt er gemeinsam mit den dortigen Verantwortlichen die Prozesse ins Visier. Daraufhin werden mit Blick auf die Schadensprävention, aber auch für die Schadensbearbeitung verbindliche Abläufe festgeschrieben.

Die gelten natürlich vor allem, wenn es zu einem Zwischenfall kommt. Dann ist der Fahrer dazu angehalten, den Unfall genau zu protokollieren. Die Info kommt zeitnah in die Spedition, wo sie im Schunck Fuhrparkmanager festgehalten wird. Diese bereits etablierte IT-Lösung wurde nämlich um das Modul Riskmanagement erweitert, das man optional hinzubuchen kann.

Vom Chef bis zum Fahrer alle einbinden

Umsonst ist diese Gesamtdienstleistung allerdings nicht, weshalb sich das Ganze je nach Geschäftsfeld auch erst ab 75 bis 100 ziehenden Einheiten rechnet. Dafür lassen sich durch die Professionalisierung aber auch Gefahrenstellen herauslesen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. »Rechnet man da die internen Kosten eines Unfalls hinzu, rechnet sich das bei einem gewissen Fuhrpark aber schnell«, sagt Krüger. Gerade diese sogenannten

EDA-Kosten (für: Eh-da-Kosten) würden nämlich häufig vergessen. Dabei seien immer gleich mehrere Personen mit einem Unfall beschäftigt, die ansonsten produktiver arbeiten könnten. Nicht zu vergessen ist aber auch der Kunde. Der ist stocksauer, weil er seine Ware nicht oder mit enormer Verspätung bekommen hat. Hinzu kommt der Imageverlust fürs eigene Unternehmen. »Die EDA-Kosten trägt der Unternehmer und der Imageverlust ist in Geld ohnehin nicht aufzuwiegen«, sagt Müller. Das gilt auch für den Fall, dass der Kunde das Geschäftsverhältnis daraufhin beendet.

Und noch eine wichtige Funktion hat die IT-Lösung mit an Bord. So nutzt Schunck eine nach Postleitzahlen aufgeschlüsselte Datenbank im Hintergrund, aus der dann etwa herauszulesen ist, was die Reparatur von acht Meter

Gartenzaun kostet. Und zwar genau die Art Zaun, die zuvor mit dem Lkw beschädigt wurde. Der Clou: In der Liste findet sich auch gleich ein Handwerker, der das zu diesem Preis umsetzt. Damit ist das Ganze kostenneutral für den Versicherten.

Mit Blick auf die Unternehmen stellt der Makler aus München aber auch fest, dass das Sicherheitsbedürfnis je nach Geschäftsführer stark variiert. Eines dürfte aber allen gemein sein: Aufgrund des enormen Preisdrecks ist an jeder möglichen Kostenschraube zu drehen. Dazu kann der Schunck Kfz-Riskmanager ein Baustein sein.

Dieses ganzheitliche Paket hat laut Müller aber auch noch einen anderen Vorteil: Wer mehrere IT-Systeme beziehungsweise Analyserwerkzeuge einsetzt, bekommt gleich mehrere Auswertungen – aber eben kein Ergebnis. Bei der Lösung von Schunck sehe das anders aus. »Bei uns werden die Auswertungen zusammengefasst und es kommt ein Ergebnis heraus, welches man als Handlungsempfehlung verstehen kann.« Denn wer kein Ergebnis habe, der könne sich eigentlich auch alle Auswertungen sparen.

Für den Makler Schunck bleibt das Kerngeschäft aber weiterhin das Versichern. Mit einer Besonderheit: »Wir sind Mittelstand und bedienen selbst viele eigentümergeführte Unternehmen«, sagt Müller. Die wa-

ren früher eher in Deutschland unterwegs, dann in Europa und sind mittlerweile zunehmend weltweit aktiv. »Da hilft es nicht, wenn man einen deutschen Vertrag hat, der im Ausland nicht gilt und daher kein Versicherungsschutz besteht«, erläutert der Schunck-Vorstand.

»Wer als deutscher Spediteur in Brasilien unterwegs ist, und das mit einem deutschen Vertrag absichern will, läuft Gefahr, dass er dort verhaftet wird«, erklärt Schunck-Prokurist Tobias Krüger. Denn dort ist es schlicht nicht erlaubt, eine Versicherung zu nutzen, die nicht im Inland abgeschlossen wurde. »Das ist vielen – selbst in der Versicherungsbranche – so nicht bekannt«, sagt Krüger.

Um auch international immer auf dem Laufenden zu sein, arbeitet die Schunck Group mit zwei Partnern zusammen: Unison und Globex. Die wiederum haben Versicherungsmakler in fast allen Ländern der Welt als Mitglieder. Somit kennen sie nicht nur die dortigen Bestimmungen, sondern sprechen auch die jeweilige Landessprache perfekt und vertragssicher.

Gerade für Mittelständler ist das wichtig, da diese für eine Expansion keinen riesigen Mitarbeiterstab vorhalten können. »Will ein Unternehmer dann auch noch in mehreren Regionen der Welt aktiv werden, ist das allein nicht zu schaffen«, sagt Müller. Ein Versicherungs-

makler wie die Schunck Group wiederum hat einzelne Abteilungen, die sich mit nichts anderem beschäftigen.

Wichtig sei aber immer auch das Preis-Leistungs-Verhältnis im Blick zu haben. »Soll heißen: Es ist nicht nur wichtig, was eine Versicherung kostet, sondern auch, was sie leistet«, erläutert Müller. Darüber hinaus bricht er eine Lanze für die Makler: »Wir stehen auf der Seite des Kunden und vertreten dessen Interessen im Bedarfsfall auch gegen die Versicherung. Etwa dann wenn es verschiedene juristische Auslegungsvarianten gibt.«

Die Schunck Group hat mehr als 60 Mitarbeiter allein in der Schadensbearbeitung, die im Jahr rund 80.000 Fälle regulieren. Ziel ist es, dass das Geld möglichst schnell ausgezahlt werden kann. Gerade im Bereich Spedition und Logistik spielt die Liquidität eine enorme Rolle.

Ging es früher hauptsächlich nach der sogenannten Schadensquote, spielen mittlerweile gleich mehrere Faktoren bei der Wahl der passenden Versicherung eine Rolle. Da geht es beispielsweise um die Fragen, wo die Lkw unterwegs sind und um welche Art von Transport es sich dabei handelt. Das ist zwar etwas komplizierter, aber dennoch für beide Seiten von Vorteil, da ein genauerer Bedarf ermittelt werden kann. Denn schließlich bleibt es dabei: Sicherheit ist ein Grundbedürfnis.

Carsten Nallinger

Fotos: Augustin

DAS UNTERNEHMEN

Die Schunck Group mit Sitz in München ist ein mittelständisch aufgestellter und inhabergeführter Makler, der unabhängig von den eigentlichen Anbietern in Sachen Versicherungen berät und diese auch verkauft. Rund 70 Prozent des Geschäfts sind bei Schunck im Bereich Verkehr und Transport verortet, weitere 30 Prozent bei der Industrie. Vor allem bei Speditionen ist die Schunck Group, die es seit fast 100 Jahren gibt, mit ihren rund 350 Mitarbeitern bekannt. Hat das Unternehmen doch unter anderem auch maßgeblich an der Ausgestaltung der Logistik AGB mitgewirkt. Perspektivisch will der Versicherungsmakler aber auch mittelständische Unternehmen mit eigenem Werkverkehr zunehmend ansprechen. Insgesamt vertritt Schunck rund 13.000 Kunden.