



## Vertrauen ist gut. Kontrolle ist besser!

Potenziale bei Versicherungsleistungen bleiben weitgehend ungenutzt

### Die Branche verstehen:

Der Versicherungsmarkt in Deutschland ist vielschichtig und unübersichtlich. Über 600 aktive Unternehmen standen in Deutschland Ende 2008 unter Bundesaufsicht. Doch der Versicherungsmarkt unterliegt einem großen Wandel, hat sich die Anzahl der Versicherer laut GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.) doch seit 1990 kontinuierlich um insgesamt 16 Prozent reduziert, was auch als Hilferuf nach mehr Transparenz gedeutet werden kann. Versichert wird alles Mögliche. Es gibt Kfz-Versicherungen, Umwelthaftpflicht-Versicherungen, Betriebshaftpflicht, Sachversicherungen, Wohngebäudeversicherungen, Industrie-Gebäude/Feuerversicherung, Bauleistungsversicherungen, Binnenwaren-Versicherungen, Sachversicherung für Baustellen und Technische Versicherungen (Elektronik), um nur einige zu nennen. Grundsätzlich gibt es nichts, was man nicht versichern kann. Für alles, was Sie nicht versichern, tragen Sie das Risiko selbst. Sind Sie überversichert, verschenken Sie Geld.

In schlechten Zeiten stehen nicht nur Unternehmer unter Druck, auch Versicherer sind betroffen. Unternehmen wollen ihre Kosten senken und wählen hierfür Partner und Verträge gezielter aus. Gleichzeitig soll sicher gestellt werden, dass die Versicherung im Schadensfall auch zahlt. Die Kulanz der Versicherer nimmt dagegen immer weiter ab. In klaren Fällen wird geleistet, in allen anderen Fällen wird ver-



mehrt versucht, sich aus der Affäre zu ziehen. Vertragsverlängerungen werden intensiver geprüft und das Informationsbedürfnis der Versicherungen steigt, um Risiken noch präziser einschätzen zu können. Preiserhöhungen bekommen zuerst risikoreiche Branchen zu spüren, wie im Jahre 2009 die Automobilindustrie. Dadurch wird es in diesen Bereichen schwierig günstige Konditionen zu verhandeln. Lohnt es sich jedoch für den Versicherer einen bestimmten Kunden zu halten, beispielsweise um den Marktanteil zu steigern, sind auch in Krisenzeiten Prämienenkungen im Bereich des Möglichen. Und in wirtschaftlich besseren Zeiten respektive während eines Aufschwungs erst recht.

### Potenziale bergen:

Versicherungsmakler, Finanzberater, Vermögensberater - in kaum einem Land gibt es so viele davon wie in Deutschland. 20.000 Versicherungsmakler zählt der GDV. Die meisten von ihnen sind jedoch keine objektiven Ratgeber, sondern verdienen ihr Geld mit dem Verkauf von Versicherungen,

von denen sie eine Verkaufsprovision bekommen. Die wenigsten von ihnen sind wirklich in der Lage, unterschiedlichste Bedürfnisse der verschiedenen Unternehmen am Markt mit entsprechenden Deckungskonzepten kompetent und objektiv zu beraten.

Durch die immer komplexere Struktur der Versicherungsprodukte steigt aber die Beratungsnotwendigkeit, das Bedürfnis nach Experten, die den nötigen Überblick verschaffen können. Mitunter werden Produkte sogar individuell auf den Kunden zugeschnitten. Auch dadurch nimmt die persönliche und kompetente Beratung eine immer wichtigere Rolle ein. „Gerade Mittelständler können in der Regel nicht die Markttransparenz herstellen, die notwendig ist, um qualitativ hochwertige Makler aus dem riesigen Vermittlermarkt für ihre Bedürfnisse raus zu filtern und zu vergleichen“, weiß Christopher Weden vom Experten-Netzwerk Expense Reduction Analysts (ERA). ERA ist spezialisiert auf die Gemeinkostenoptimierung und Weden Experte für Versicherungen. Häufig werden Unternehmen, insbesondere im Mittelstand, seit vielen Jahren durch denselben Makler oder dieselbe Agentur betreut. Wird deren Arbeit nicht in Frage gestellt und somit auch nicht, zumindest hin und wieder, überprüft, macht sich schnell so etwas wie Gemütlichkeit breit. Einen direkten Anreiz für den Makler, die derzeitigen Produkte und Strukturen zu hinterfragen, gibt es meist nicht. Doch ein Unternehmen, dessen Umfeld und Risiken, verändern sich ständig und so sollten auch die



Versicherungsleistungen in regelmäßigen Abständen angepasst werden. Unternehmerisches Handeln ist stets von Risiken geprägt. Die Devise lautet indessen nicht, Risiken gänzlich zu meiden. Der Autor Paulo Coelho schreibt: „Das Schiff ist am sichersten im Hafen, doch dafür ist es nicht gebaut.“ Es gilt die Risiken abzusichern, zu „managen“ und dabei nicht zu viel zu bezahlen. Keine leichte Aufgabe.

### „Mittelständler können in der Regel nicht die Markttransparenz herstellen, um Makler umfassend miteinander zu vergleichen.“

Christopher Weden, Expense Reduction Analysts

Bei Versicherungen sind die Details entscheidend. Versicherungsverträge sind oft lang und mühsam zu lesen. Dennoch müssen Verträge sorgsam geprüft und bis ins Detail verstanden werden. Denn der Vertrag zählt! Situationen, in denen Unternehmen jahrelang Beiträge zahlen und aufgrund von Fehlinterpretationen des Vertrags im tatsächlichen Versicherungsfall alleine dastehen, gilt es zu vermeiden. Auch deshalb ist eine regelmäßige Analyse Pflicht.

Um die aktuelle Datenlage zu erfassen, werden Kopien aller Versicherungsunterlagen eines Unternehmens benötigt. In der Regel handelt es sich dabei um alle Policen und Nachträge, die Bedingungen, die letzten Beitragsrechnungen und die Kontaktdaten des betreuenden Maklers oder Agenten. Auf Basis dieser Unterlagen können Experten feststellen, ob eine Optimierung der Policen bei mindestens gleichbleibender Qualität erreichbar ist und, am wichtigsten, welcher Makler bei

einer Überprüfung neben dem besten der Richtige für das Unternehmen ist.

Auf dieser Basis werden die Konzeption und Struktur der Versicherungsverträge von den passenden Experten analysiert. Dabei wird unter anderem ermittelt, ob eine bedarfsgerechte Risikoabdeckung besteht. Interessant ist auch die Zukunftsfähigkeit des Versicherungsschutzes. Sind höhere oder niedrigere Umsätze zu erwarten? Wird das Unternehmen expandieren? Wichtig ist auch immer der Blick auf die firmeninternen Verwaltungskosten. Diese können oft mehrere tausend Euro im Jahr betragen und sollten ebenfalls geprüft werden. Der Zugriff auf einen Pool hochqualifizierter Makler für verschiedene Branchen und mit speziellem Know-how ist hier von hoher Bedeutung. Inhalt und Umfang der aktuellen Prämien aller bestehenden Policen sollten in einer Analyse erfasst werden. „Der dadurch ermittelten Ist-Situation können dann in einem Vergleich vielfältige Handlungsoptionen gegenübergestellt werden“, erklärt Matthias Kaufmann, Versicherungsexperte bei Expense Reduction Analysts. „Auf Grundlage einer umfassenden Analyse können häufig bisherige Deckungskonzepte zusammengefasst und dem tatsächlichen Bedarf des Unternehmens angepasst werden“, so Kaufmann weiter. Darüber hinaus kann eine Neuaufstellung des Service in Form von regelmäßigen Überprüfungen der Risikovorsorge im Einklang mit einer klaren und transparenten Vertrags- und Beitragsaufstellung den Controlling-Aufwand innerhalb des Unternehmens deutlich mindern.

Der einfache Vergleich von Policen nach dem Preis geht dagegen am Thema vorbei. In der sich schnell wandelnden Wirtschaftswelt kommt es heute mehr denn je darauf an, ständig den Bedarf an externer Expertise den An-

forderungen anzupassen. Ansonsten kann es passieren, dass ein Unternehmen im weltweiten Konkurrenzkampf entscheidend an Boden verliert.

Im Rahmen einer Vertragsprüfung muss der Bereich der Schadensquote oder größerer Schadensfälle besonders sensibel angegangen werden. Häufig fühlen sich Unternehmen dem Versicherer oder Makler gegenüber geradezu ausgeliefert, wenn ein größerer Schadensfall geregelt werden soll oder vor kurzem bezahlt wurde. Durch die hohe Markttransparenz und die direkten Kontakte zu den richtigen Ansprechpartnern bei Maklern ebenso wie bei Versicherern können Experten frühzeitig für eine Situation sorgen, durch die dem Unternehmen in keinsten Maße Nachteile bei einer Überprüfung der Verträge entstehen.

### „Durch eine Analyse können bisherige Deckungskonzepte zusammengefasst und dem tatsächlichen Bedarf des Unternehmens angepasst werden.“

Matthias Kaufmann, Expense Reduction Analysts

So unübersichtlich und komplex die Marktlage sich auch gestaltet, das Ziel ist einfach formuliert: Die Ermittlung der optimalen Deckungskonzepte für unterschiedliche Bedürfnisse und Risiken der Unternehmen zu den besten Preisen. An dem Ziel wird sich auch in Zukunft so schnell nichts ändern. Doch das Erreichen des Ziels muss stets aufs Neue erarbeitet werden.



## Münchener Klinik senkt Ausgaben für Versicherungen um 29 Prozent

Expense Reduction Analysts helfen Kosteneffizienz zu optimieren

### DAS ERA-ERGEBNIS

Die Clinic Dr. Decker aus München kümmert sich seit über einhundert Jahren um kranke Menschen. Zurzeit betreibt die Klinik insgesamt 55 Betten für Innere Medizin und Chirurgie. Um zusätzliche Mittel für die Patientenversorgung zu generieren, beauftragte der Kaufmännische Leiter der Clinic Dr. Decker Expense Reduction Analysts (ERA), die Gemeinkosten nachhaltig und ohne Abstriche beim Service zu reduzieren. Unter anderem im Fokus: Versicherungen.

**„Besonders wichtig war uns, dass wir zu optimalen Konditionen von einem Makler mit nachweisbarer Erfahrung in der Gesundheitsbranche betreut werden.“**

Kaufmännischer Leiter Clinic Dr. Decker

ERA-Partner Matthias Kaufmann analysierte im ersten Schritt die bisherigen Versicherungspolizen. Resultat: Die Klinik gab für zwölf Policen jährlich bisher einen mittelgroßen Betrag im fünfstelligen Bereich aus. Über die Hälfte der Ausgaben entfiel dabei auf den Bereich Betriebs- und Berufshaft-



pflichtversicherung. Die Klinik wurde von einem Versicherungsmakler betreut.

Als ersten Schritt empfahl ERA der Klinik, alle bestehenden Versicherungsverträge fristgerecht zum neuen Kalenderjahr zu kündigen. Im zweiten Schritt fragte ERA diverse Makler mit guten Referenzen im Klinikbereich an. Wichtige Kriterien dabei: Zweckmäßige Konzeption und Strukturierung der Versicherungsverträge, bedarfsgerechte Risikoabdeckung, Zukunftsfähigkeit des Versicherungsschutzes, schnelle Reaktion des Versicherungsmaklers auf Nachfrage der Klinik bei der Einschätzung von Risiken und entsprechend schnelle schriftliche Deckungszusage sowie Erfahrungen im Gesundheitssektor.

Einer der ausgewählten Anbieter machte dabei das mit Abstand wirtschaftlichste Angebot. Von allen angefragten Maklern verfügte er zudem

über die größte Erfahrung im Krankenhaussektor. Ein Maklervertrag wurde auf Basis der Ausschreibung komplett überarbeitet, was im Ergebnis zu einer Senkung der Ausgaben um etwa 29 Prozent führte.

„Wir sind mit dem Ergebnis überaus zufrieden“, berichtet der Kaufmännische Leiter der Clinic Dr. Decker. „Besonders wichtig war uns, dass wir zu optimalen Konditionen von einem Makler mit nachweisbarer Erfahrung in der Gesundheitsbranche betreut werden.“

### PROJEKTINFORMATION

Kategorie: Versicherungen

Branche: Gesundheitswesen

Jährliche Einsparungen:  
29 Prozent



## Berliner Konzern TELES AG verbessert Versicherungsschutz und senkt Ausgaben

Expense Reduction Analysts optimieren Gewinn

### DAS ERA-ERGEBNIS

Der im Prime Standard gelistete Konzern TELES AG Informationstechnologien mit Sitz in Berlin ist ein weltweit führender Anbieter von Dienstleistungen für Festnetz- und Fixed-Mobile Convergence und Next-Generation-Network Service Provider. Im Zuge kontinuierlicher Effizienzmaßnahmen beauftragte TELES Expense Reduction Analysts (ERA), die Gemeinkosten zu optimieren. Unter anderem im Fokus: Betriebsversicherungen.

ERA-Experte Matthias Kaufmann analysierte im ersten Schritt die bisherigen Ausgaben. Resultat: Bisher gab TELES für 16 Versicherungspolice jährlich einen 6-stelligen Betrag aus. Größte Posten waren Haftpflichtpolice, KFZ-Versicherungen und Versicherungen gegen feuerbedingte Betriebsunterbrechungen. Danach erörterte Kaufmann in enger Rücksprache mit TELES die Schlüsselkriterien, die für die neuen Police wichtig waren. TELES verlangte zweckmäßig konzipierte Verträge, bedarfsgerechte Risikoabdeckung, eine flexible Anpassung des Versicherungsschutzes an Unternehmensveränderungen und die Möglichkeit, die weltweiten TELES-Auslandsniederlassungen mit betreuen zu können.

Ein wesentlicher Ansatzpunkt war unter anderem die Zusammenlegung einzelner Police. Zudem schlug ERA eine Änderung des Betreuungskonzeptes vor. Anstatt einer Maklercourtage akzeptierten die Makler, zukünftig auf Honorarbasis zu arbeiten. Vorteil: Die Versicherungssteuer auf Courtage entfällt und die prämienuabhängige Vergütung führt bei teureren Police nicht automatisch zu steigenden Mak-



lerausgaben. Der Makler muss auf Honorarbasis zudem den erbrachten Betreuungsaufwand nachweisen.

**„Expense Reduction Analysts hat uns beim Optimieren der Versicherungspolice sehr geholfen.“**

Olaf Schulz, Finanzvorstand Teles AG

Ein weiteres Ziel von TELES bestand darin, den internen Verwaltungsaufwand für den Versicherungsbereich nachhaltig zu optimieren. Die Anbieter wurden aufgefordert, entsprechende Lösungen zu präsentieren. Ergebnis: TELES wird zukünftig ein internetbasiertes Informationsportal erhalten. Durch dieses Portal erhöht sich für TELES die Transparenz der Versicherungsleistungen. Auf dem nach kundenspezifischen Anforderungen gestalteten Portal kann TELES Schadenanzeigen verfolgen, schnell aktuelle Konditionen für Police abrufen und Prämien weltweit vergleichen.

Auf Grund der guten Erfahrungen mit dem bisherigen Makler entschied sich TELES gegen einen Wechsel. Durch die Zusammenlegung von Police, eine Neuverhandlung der Konditionen und die Umstellung der Betreuung auf Honorarbasis konnten die Kosten um 34 Prozent gesenkt werden.

„Für uns war entscheidend, dass wir die Ausgaben für Versicherungen ohne Abstriche beim Versicherungsschutz reduzierten“, sagte TELES-Finanzvorstand Schulz. „Expense Reduction Analysts hat uns dabei sehr geholfen. Mit dem Ergebnis sind wir überaus zufrieden.“

### PROJEKTINFORMATION

Kategorie: Versicherungen

Branche: Telekommunikation

Jährliche Einsparungen:  
34 Prozent



## 21 Prozent gespart: Spezialmaschinenbauer reduziert seine Versicherungskosten

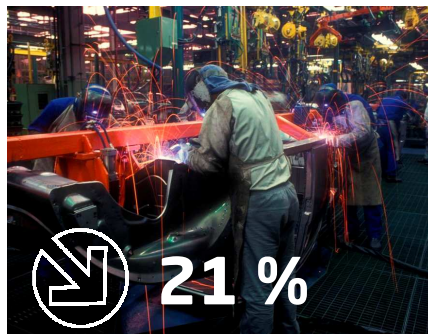
Expense Reduction Analysts helfen Gewinn zu steigern

### DAS ERA-ERGEBNIS

„Wir sind mit unseren Versicherungen zwar immer gut gefahren, aber irgendwie haben wir das Gefühl, deutlich zu viel zu bezahlen.“ Mit dieser Einschätzung der Lage steht das betrachtete Maschinenbauunternehmen nicht alleine da. Um zu erfahren wie man im Bereich Versicherungen aufgestellt ist, beauftragte das Unternehmen ERA-Experte Hans-Georg Engelken die Ausgaben von derzeit etwa 300.000 Euro pro Jahr zu überprüfen und ohne Service- und Qualitätsverlust zu reduzieren.

Das Unternehmen fertigt in Deutschland spezielle Maschinen für die Lebensmittelbranche. Diese werden weltweit vertrieben, beim Kunden montiert und über Jahre hinweg betreut. Es müssen also sowohl nationale und internationale Risiken an den Fertigungs- und Montagestandorten abgesichert werden, als auch Risiken des weltweiten Transportes und zusätzlich umwelt- und lebensmittelrechtliche Risiken.

In einem ersten Schritt wurden die Hauptversicherungssparten Sach, Haftpflicht und Transport auf Basis unveränderter Deckungskonzepte erhoben und untersucht. ERA-Experte Engelken erfasste zunächst alle Versicherungspolizen, Nachträge und Jahresrechnungen, um so ein vollständiges Bild des Versicherungsumfanges und des laufenden administrativen Aufwandes zu erhalten. Eine besondere Schwierigkeit bestand darin, die internationalen Risiken und Rechts-situationen angemessen zu erfassen.



Darüber hinaus musste verstanden werden, wie der Kunde die derzeitige Betreuungsqualität einschätzt, da dieser in konkreten Versicherungsfällen auf die persönliche Beratung und Hilfestellung seines Versicherungspartners angewiesen ist. Aus einer engen Beziehung erwächst oftmals eine emotionale Bindung, die Service- und Preisentwicklungen am Markt leicht überdeckt.

**Kostenreduktion um  
21 Prozent oder  
Gewinnsteigerung um  
63.000 Euro  
- mit den Experten  
von ERA**

Aufgrund unserer Erfahrungen, unserer Marktkenntnisse und guten Geschäftsverbindungen zu großen wie kleinen Versicherungsmaklern konnten wir durch eine verdeckte Ausschreibung Angebote mit einer deutlichen Prämienreduzierung erhalten. Bei Ausschreibungen im Bereich Versicherun-

gen sind insbesondere der große Kalkulationsspielraum des Versicherers, der Servicegrad des beteiligten Maklers, aber auch der tatsächlich erforderliche Versicherungsumfang beim Kunden zu beachten. Darüber hinaus können Unternehmen aktiv organisatorische oder investive Maßnahmen ergreifen, um das Versicherungsrisiko positiv zu beeinflussen. Auch dieser Aspekt sollte im Hinblick auf mögliche Maßnahmen überprüft werden.

Im vorliegenden Fall lag das beste Ausschreibungsangebot 21 Prozent unter den bisherigen Konditionen, was einer jährlichen Ersparnis von 63.000 Euro entspricht. Unter der Voraussetzung geringfügiger investiver Maßnahmen seitens des Maschinenbauers ging der bisherige Versicherungspartner in allen Punkten auf das beste Ausschreibungsangebot ein und konnte so die lange bestehende Kundenbeziehung erhalten. Das Unternehmen arbeitet weiterhin mit dem bisherigen Anbieter zusammen, allerdings zu deutlich verbesserten Konditionen.

### PROJEKTINFORMATION

Kategorie: Versicherungen

Branche: Produktion

Jährliche Kategoriekosten:  
300.000 Euro

Jährliche Einsparungen:  
63.000 Euro



## Die Experten

### Matthias Kaufmann (München)



Matthias Kaufmann (Dipl. Wirt.-Ing.) studierte Betriebswirtschaftslehre und Maschinenbau an der Universität Siegen. Er verfügt über viele Jahre Erfahrung im Maschinenbau und in der Telekommunikationsindustrie. Während seiner langjährigen Tätigkeit bei einem global agierenden Telekommunikationsunternehmen besetzte er verschiedene Positionen. Zuletzt verantwortete er die inhaltliche und kommerzielle Leitung von globalen Großprojekten, beginnend mit der Qualifizierung und der Bearbeitung von Ausschreibungen über die Führung von Vertragsverhandlungen bis zu Vertragsabschluss und Projektumsetzung. Matthias Kaufmann ist Partner von Expense Reduction Analysts in der Region Süddeutschland. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Optimierung von Versicherungsprojekten.

### Christopher Weden (Hamburg)



Christopher Weden (Dipl. Betriebswirt) war zuletzt als Geschäftsführer der Immobilienfondsgesellschaft Tomorrow Fund Management GmbH tätig. Nach mehrjähriger Tätigkeit als Regionalleiter für Norddeutschland bei der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG arbeitete er in der Geschäftsführung der ÖkoRenta AG. Dort entwarf er unter anderem mit großen Versicherungsgesellschaften Deckungskonzepte. Viele Jahre als zugelassener Makler dokumentieren zusätzlich sein umfangreiches Wissen im Bereich Versicherungen. Dieses Wissen sowie seine langjährige Erfahrung im Verkaufs- und Projektmanagement setzt Christopher Weden heute erfolgreich als Partner von Expense Reduction Analysts ein.

### Gerda Reichart (Stuttgart)



Gerda Reichart verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung als Architektin. Davon war sie 13 Jahre selbständig tätig mit Spezialisierung auf Kosten- und Terminmanagement im Industriebau. Sie ist bei ERA in der Region Baden-Württemberg tätig und hat bereits mehrere Versicherungsprojekte bearbeitet.

### Jörg Schlake (Berlin)



Jörg Schlake ist Partner von Expense Reduction Analysts in der Region Ost. Der Dipl.-Kfm. war vorher im Daimler-Konzern in unterschiedlichen Führungsfunktionen in Stab und Linie tätig. Als CEO und CFO ausländischer Leasing- und Finanzierungsgesellschaften bringt er umfassende operative und strategische Erfahrungen aus dem Fahrzeug- und dem Finanzdienstleistungs- und Versicherungsgeschäft des Premiumherstellers in seine selbständige Tätigkeit ein.