

Der Versicherer- und Maklerwettbewerb bei der Depenbrock GmbH & Co.KG, Stemwede

Das „Fazit“ Interview mit Herrn Dr. Thomas Knöbig



Die Unternehmensgruppe Depenbrock ist mit einem Umsatz von über 300 Mio. € und Hauptsitz in Stemwede Spezialist im Tiefbau, Straßenbau, Industriebau und Gewerbebau als Generalunternehmer im Schlüsselfertigbau tätig. Depenbrock bietet den Kunden ein ganzheitliches Konzept rund um die Immobilie – die gesamte Wertschöpfungskette des Bauens wird abgedeckt.

Herr Dr. Knöbig, welche Motivation hatten Sie für die Durchführung einer Versicherungsausschreibung?

Dr. Thomas Knöbig:

Wir waren über Jahrzehnte bei Versicherern ohne Einschaltung eines Maklers direkt versichert. Immer wieder kam es dabei zu Konflikten mit dem Versicherer bezüglich der Prämien und Schadensquoten. Teilweise waren die Sanierungsforderungen des Versicherers derart überzogen, dass wir uns gezwungen sahen, den Preis unseres Versicherungspakets am Markt abzufragen.

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

Dr. Thomas Knöbig:

Wir haben uns für die Einschaltung eines Versicherungsmaklers entschieden. Die Einschaltung eines Maklers war für uns Neuland. Wir haben deshalb nach kompetenter Beratung gesucht, die uns bei der Maklerausschreibung unterstützen kann.

Zühlke RMS wurde uns von Geschäftspartnern aufgrund des guten Rufes empfohlen. Natürlich haben wir Gespräche mit mehreren Beratern geführt. Herr Zühlke konnte aufgrund seiner Marktkenntnis, seiner Referenzen und seiner strukturierten und verbindlichen Arbeitsweise überzeugen.

Haben Sie Ihre, mit diesem Ausschreibungsprozess verbundenen, Ziele erreicht?

Dr. Thomas Knöbig:

Ja, und zwar in jeder Hinsicht. Wir konnten das Versicherungspaket in Verbindung mit besseren Vertragskonditionen zum gleichen Preis wie vorher am Markt platzieren. Die Sanierungsforderung des ursprünglichen Versicherers konnten wir somit einsparen. Außerdem wurde der gesamte Ausschreibungsprozess im Zeitplan konsequent umgesetzt. Mit dem Ergebnis der Ausschreibung und mit unseren neuen Versicherungspartnern sind wir sehr zufrieden.

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

Dr. Thomas Knöbig:

Ein offener und ehrlicher Umgang mit Problemen, eine strukturierte und straffe Zeitplanung sowie eine sehr gute Kommunikation über dem gesamten Ausschreibungsprozess.

Können Sie ZÜHLKE RMS weiterempfehlen?

Dr. Thomas Knöbig:

Ja, ich würde Zühlke RMS jederzeit weiterempfehlen. Bei unserer nächsten Ausschreibung werden wir Zühlke RMS wieder beauftragen.

Herr Dr. Knöbig, 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

Tel.: 0049-711-4141174