

SÜDWESTFALEN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

TITELPORTRÄT

Hagener Firmenverbund
vermittelt Sicherheit

TITELSTORY

Wirtschaftsförderung
in Südwestfalen

TRADITION

Kreis Olpe:
Dicke Sauerländer
und Weltmarktführer

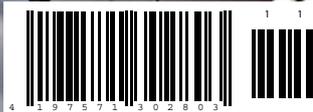
MARKETING-SERIE

Teil 10: Pressearbeit

MESSEN

Südwestfälische Unternehmen
auf Euromold und Blechexpo

Ausgabe 11/12 · 3. Jahrgang
November/Dez. · 2,80 €



Das Unternehmer-Magazin für Südwestfalen.
Gratis ab € 500.000 Jahresumsatz.
www.suedwestfalen-manager.de



Am neuen Firmensitz angekommen:
Willi Daume und Christian Russe (oben),
Hans-Horst Klawonn und Andreas Klawonn (unten).

Vorsprung durch Austausch

Geballte Kompetenz rund um das Thema Versicherungen –
„Die Bürogemeinschaft“ aus Hagen agiert in neuem Firmensitz

Vier Firmen mit vielen Kompetenzen an einem gemeinsamen Standort: In Hagen macht ein innovativer Unternehmensverbund vor, wie „networking“ funktioniert. Wie Synergie-Effekte entstehen, von denen alle Beteiligten profitieren, wie ein gewachsenes Beziehungsgeflecht gepflegt wird. Die Rede ist von „der Bürogemeinschaft“ (www.die-buerogemeinschaft.de), im Einzelnen: Barter Fuhrparkmanagement GmbH, Klawonn Assekuranz GmbH, Inveon GmbH und Contura GmbH. Jeder ist für sich gut aufgestellt, aber zusammen sind sie noch besser. Gebündeltes Know-how und gegenseitiger Austausch bringen Wissensvorsprünge, die aktiv genutzt werden. Gemeinsamer Nenner der vier eigenständigen Gesellschaften ist das Versicherungswesen, „wobei allerdings nur die Klawonn Assekuranz GmbH tatsächlich Ver-

sicherungsprodukte vermittelt“, erklärt deren Geschäftsführer Andreas Klawonn.

Nachdem man sich zehn Jahre lang ein Bürogebäude an der Herdecker Straße geteilt hatte, stand eine räumliche Veränderung an.

Für eine eigene Immobilie entschied man sich letztlich nicht nur, weil der Neubau exakt an den eigenen Bedürfnissen ausgerichtet werden konnte. „Der Gedanke der Nachhaltigkeit ist uns wichtig“, betont Christian Russe, Geschäftsführer der Contura Unternehmensberatung und zuständig für den gemeinsamen Auftritt der Bürogemeinschaft. „Wir wollen etwas schaffen, das Bestand hat. Das entspricht auch unserer Firmenphilosophie, denn wir wollen unseren Kunden das Gefühl geben, dass es nicht um das schnelle Geschäft geht.“ In langfristig angelegten Konzepten sieht auch Versicherungsexperte Andreas Klawonn

ein klares Abgrenzungsmerkmal zum Markt. Man setzt auf den gewachsenen persönlichen Kontakt zum Kunden statt sie mit jährlich wechselnden Betreuern zu konfrontieren, wie es bei vielen großen Versicherungsgesellschaften üblich ist. Darüber hinaus ist die eigene Immobilie ein Bekenntnis zum Standort Hagen, wo man viele Industrie- und Gewerbekunden aus dem Mittelstand betreut.

Übersehen wird man den neuen Firmensitz der Bürogemeinschaft im Industriegebiet Lennetal kaum – zumindest dann nicht, wenn man einen Sinn für zeitgemäße Architektur im Sinne des klassischen Bauhaus-Konzeptes hat. Das vom Architekturbüro Zamel & Krug (www.zamel-krug-architekten.com) entworfene Gebäude ist konsequent im Stil der klassischen Moderne gehalten, es steht für Transparenz und Effizienz. „Man kann von vorne bis hinten durch das Gebäude sehen – Sie können uns gerne bei der Arbeit zuschauen“, erklärt Andreas Klawonn mit einem Augenzwinkern. Es ist kein Quadratmeter entstanden, der nicht nötig war: keine Schnörkel, keine tote Fläche, kein sinnloser Dachüberstand, kein Erker. In gewissem Sinne verkörpere dies auch die Arbeitsphilosophie der Bürogemeinschaft: „Clean Desk“, die Philosophie des sauberen Arbeitsplatzes, soll weitgehend Einzug halten. Und auch die Technik passt ins Konzept, denn das neue Gebäude wurde mit einer ökologisch verträglichen Erdwärme-Heizanlage ausgestattet. „Sowohl die Kosten- als auch Zeitplanung seitens Zamel & Krug sind extrem gut aufgegangen“, freut sich Andreas Klawonn. Neben einer besseren Kommunikations- und Arbeitsablauf-Struktur hat der Umzug auch Platz für weiteres Wachstum gebracht. Zudem sei die Parkplatzsituation von Vorteil, ebenso die Nähe zu einigen langjährigen Kunden, die ihren Firmensitz im Industriegebiet haben. „Die können jetzt ganz unkompliziert bei uns vorbeikommen.“

Die Bandbreite der Anliegen, um die sich die Bürogemeinschaft kümmert, ist groß. Die Klawonn Assekuranz GmbH betreut als bundesweit tätiger Versicherungsmakler viele mittelständische Betriebe, Selbständige und Freiberufler. Gegründet 1994 von Hans-Horst Klawonn, der vorher bei einem großen Industrieversicherer tätig war, positionierte sich die GmbH von jeher anders als die klassische „Agentur an der Ecke“. 2002 stieg Andreas Klawonn in zweiter Generation in die Geschäftsführung ein; heute arbeiten in dem Dekra-zertifizierten Betrieb Spezialisten für alle wichtigen Bereiche des Versicherungswesens. Sei es im Rahmen der Personenversicherung, der Sachwerte oder Haftungsversicherung. „Der Erstkontakt läuft bei uns meistens über



Der neue Firmensitz im Hagener Lennetal.

eine direkte Empfehlung“, erklärt Hans-Horst Klawonn. Im zweiten Schritt folgt dann die Risiko- und Bedarfsermittlung.

Ganz wichtig und oft unterschätzt ist die Risikoabsicherung der Unternehmer selber, angefangen von der Lohnfortzahlung über die Berufsunfähigkeit und Tod bis hin zur Absicherung schwerer Krankheiten (Dread Disease Police). Hier besteht bei den Unternehmern oft großer Beratungs- und Handlungsbedarf. Zur Konzeption der betrieblichen Altersversorgung (BAV) hält Andreas Klawonn regelmäßig Vorträge vor Belegschaften der betreuten Firmen.

Darüber hinaus hat man sich auf die Gesellschafter- und Geschäftsführerversorgung spezialisiert – eine Leistung, die meist in enger Zusammenarbeit mit den zuständigen Steuerberatern und Rechtsanwälten stattfindet. Im Rahmen des „Wirtschaftsforums Südwestfalen“ (www.wirtschaftsforum-suedwestfalen.de), einer Vereinigung von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten und Versicherungsfachleuten, engagiert sich Andreas Klawonn schon seit einiger Zeit für das Thema Notfallakte und leistet Aufklärungsarbeit in den regionalen Unternehmen. Die Fragestellungen um die Notfallakte sind vielseitig: Was passiert, wenn der Unternehmer plötzlich verstirbt oder durch einen Schlaganfall nicht mehr ansprechbar ist? Sind testamentarische Dinge geregelt? Ist im Vorfeld an

Handlungs- und Vorsorgevollmachten gedacht worden und wer kümmert sich um Personal und Kunden? Wer führt die Finanzen weiter? In Kooperation mit Banken halten die Mitglieder des Forums regelmäßig Vorträge zum Thema Notfallmanagement.

Aber auch wenn es um Sachwerte oder Haftungsprobleme geht, stehen Versicherungsberater mit Rat und Tat zur Seite. Welche Entscheidung trifft der Geschäftsführer? Was für Schäden können daraus entstehen? Solche und viele weitere Fragen sind für die Versicherungsexperten grundlegend und werden, wenn nötig, in ausführlichen Gesprächen mit den Kunden erörtert. Kommt es dann zur Prüfung der bestehenden Verträge, erleben die Kunden nicht selten eine Überraschung. „Mancher Unternehmer hat 20 Policen im Schrank, weiß aber längst nicht mehr, was davon wirklich relevant ist“, berichtet Hans-Horst Klawonn. In solchen Fällen erstellt der Makler zunächst eine Übersicht mit allen nötigen Informationen. „Diese Liste wird von uns jährlich aktualisiert, so dass der Kunde immer den neuesten Stand der Dinge vor sich hat.“ So lassen sich auch kompliziertere Sachverhalte – wie z.B. Rückrufaktionen im Bereich von Automotive-Unternehmen oder betrieblich verursachte Umweltschäden – auf einen Blick darstellen. Im Großkundengeschäft werden überdies Konsortien mit mehreren Versicherungspartnern geplant, so dass auch große Risiken konzipiert und abgedeckt werden.

Der größte Mehrwert, den ein Versicherungsmakler gegenüber einem klassischen Versicherungsverkäufer bietet, ist jedoch nach wie vor die Marktsichtung. „Normale Versicherungsvertreter sind an einen Versicherer gebunden, der Makler hingegen prüft zunächst, was am Markt möglich ist. Er bewertet das Preis-/Leistungsverhältnis, aber auch die Güte und Bedingungen, die dahinter stehen. Und er steht nicht auf Seiten des Versicherers, sondern vertritt die Interessen des Kunden“, schildert Andreas Klawonn. Auch bei bestehenden Kunden werden regelmäßige Marktsichtungen durchgeführt – kann ein Ver-

sicherer ein besseres Konzept oder ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis anbieten als der bisherige, wird zum nächstmöglichen Zeitpunkt umgedeckt oder nachverhandelt.

Auch im Bereich des Schadenmanagements steht der Service am Kunden im Vordergrund. Statt sich im Schadensfall beim Versicherer durch die Hotline zu quälen und auf Rückruf zu hoffen, wickeln die Hagener alles schnell und unkompliziert ab: Von der Instruierung des Gutachters bis zur Bereitstellung des Ersatzfahrzeugs wird alles aus einer Hand erledigt. „Weiter empfohlen wird man nur von Kunden, die wirklich zufrieden sind“, weiß Hans-Horst Klawonn. „Wenn es also einen Schaden gibt, muss alles reibungslos laufen.“

Erkennen, was der Kunde braucht: So lautet auch die zentrale Philosophie der Barter Fuhrparkmanagement GmbH, die bundesweit im Bereich der Betreuung und Beratung von Speditionen tätig ist. Die Schnittstelle zum Versicherungswesen ist eindeutig vorhanden, denn ein wichtiger Teil des Geschäfts besteht in der Absicherung von Nutzfahrzeugen – ein Segment, das sich zuweilen als recht komplex gestaltet. „Wir erarbeiten viele Sonderdeckungskonzepte für Risiken, die manchem Spediteur vielleicht noch nicht einmal bewusst sind“, erklärt Geschäftsführer Willi Daume. „Dabei geht es in erster Linie um Analyse und Beratung: Wie sieht der Fuhrpark aus? Welche Produkte sind sinnvoll, welche nicht?“ Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit der Klawonn Assekuranz GmbH können auch individuelle Versicherungsprodukte entwickelt werden, die es am Markt bisher nicht gibt. Als es ein Trend wurde, Dieselmotoren mit Pflanzenöl zu betreiben, tat sich die Barter Fuhrparkmanagement GmbH als erster Anbieter hervor, der dafür in Eigenregie ein Deckungskonzept entwickelt hatte. Auch die von Willi Daume initiierte „Truck & Trailer-Versicherung“ genießt heute einen ausgezeichneten Ruf in der Nutzfahrzeugbranche. ▶



Andreas Klawonn, Geschäftsführer der Klawonn Assekuranz GmbH.



Hans-Horst Klawonn, Geschäftsführer der Klawonn Assekuranz GmbH.

Insgesamt jedoch gehen die Leistungen der Barter Fuhrparkmanagement GmbH weit über den Versicherungsbereich hinaus: Fuhrparkanalyse und Optimierung von Arbeitsabläufen gehören zum Kerngeschäft. „Man hört immer wieder von schadensträchtigen Unfällen, bei denen beispielsweise Lkw-Fahrer am Steuer eingeschlafen sind. Um so etwas zu vermeiden, gehen wir aktiv in die Speditionen und schauen, was verbessert werden kann.“

Da viele Speditionen unter den Folgen der Wirtschaftskrise leiden und sich Insolvenzen häufen, haben Willi Daume und sein Team eine Vielzahl von kostensenkenden Maßnahmen entwickelt – hierzu gehören Schulungen zum spritsparenden Fahren oder Ladungssicherungsseminare ebenso wie die Eco-Optimierung der Fahrzeuge. Weiterhin bietet die Barter Fuhrparkmanagement GmbH Hilfestellung bei Fahrzeugkauf, Leasing und Miete an. „Wir verfügen über ein breites Netzwerk von Herstellern und Leasinggesellschaften, das wir unseren Kunden empfehlen können“, erklärt Willi Daume.

Professionelles Schadenmanagement ist auch im Speditionsbereich ein großes Thema. Da stehende Fahrzeuge totes Kapital bedeuten, ist es umso wichtiger, dass ein Schaden schnell abgewickelt wird. Und wenn es dann doch einmal Ärger bei der Schadensregulierung gibt, bieten die Hagener über ihre Kooperationsanwälte eine kostenlose Erstberatung für ihre Kunden an. Speziell von der Kooperation mit Gutachtern, die nicht stur darauf gedrillt sind, Kosten zu drücken, hat schon mancher Kunde profitiert.

Auch die Inveon GmbH ist aus dem Know-how und den Bedürfnissen der Bürogemeinschaft heraus entstanden. Aufgrund der schlichten Notwendigkeit, dass die bereits bestehenden Firmen spezielle Softwarelösungen brauchten, wuchs innerhalb weniger Jahre eine vollwertige Gesellschaft für Internetlösungen, Datenbanken



Dipl.-Kfm. Christian Russe,
Geschäftsführer der Contura GmbH.

und Individualsoftware. Gegründet 2002, ist die Inveon GmbH heute fester Bestandteil des Unternehmensverbundes. „Es gibt einen Markt und wir wissen, was er braucht. Wir entwickeln aus der Praxis für die Praxis“, erklärt Christian Russe. „Die Programmierung der Software ist dabei generell web-basiert – statt auf lokalen Rechnern oder Servern arbeiten wir immer auf einer Internetoberfläche. Das ist zukunftsträchtig, skalierbar und im Vergleich zur Standardsoftware einfach besser.“ Hinter der Programmierung neuer Software steht oftmals die Optimierung von Arbeitsabläufen. Arbeitet etwa ein Abrechnungssystem nicht zu 100 Prozent sauber, kostet das im Anschluss wiederum wertvolle Manpower – und ist somit schlicht ineffektiv. Die oftmals komplexen Abrechnungs- und Berechnungsplattformen werden längst nicht mehr nur intern, sondern von Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen eingesetzt.

Nichtsdestotrotz hat die IT-Schmiede durch die Anbindung an die Bürogemeinschaft einen Vorsprung, was Versicherungsprodukte betrifft. Einzigartig ist etwa das Internetportal www.gap24.de, auf dem ein Tarifrheber für eine Forderungs-Differenz-Versicherung („Gap-Versicherung“) eingerichtet wurde.



Willi Daume, Geschäftsführer der Barter
Fuhrparkmanagement GmbH.

„Wenn ein geleastes Fahrzeug ein Totalschaden hat, dann gibt es eine Forderung seitens der Leasing-Bank“, erklärt Christian Russe. „Ist jene höher als der Zeitwert des Fahrzeugs, kann es zu einer Lücke kommen, die der Kunde unter Umständen aus eigener Tasche bezahlen muss. Gap24 ist der einzige Tarifrheber am Markt, in den man alle Parameter wie Autotyp, Baujahr, Leasingrate, Laufleistung und Anzahlung eingeben kann. Per Knopfdruck lässt sich dann feststellen, ob eine Gap-Deckung benötigt wird. Diese wird zusätzlich grafisch dargestellt, um das Risiko zu verdeutlichen.“ Abgerundet wird der leistungsstarke Verbund von der Contura GmbH, die für das komplette Marketing, das Controlling und die eigene Datev-Buchhaltung der Bürogemeinschaft verantwortlich zeichnet.

Auf der Internetseite www.die-buerogemeinschaft.de finden sich Kurzprofile der einzelnen Firmen und ein persönlicher Einblick in die Unternehmensgruppe. Interessant ist dies auch für junge Menschen, die im nächsten Jahr ins Berufsleben einsteigen möchten: Zurzeit hat beispielsweise die Klawonn Assekuranz GmbH einen Ausbildungsplatz (Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen) ab August 2010 zu vergeben. ■



Helle und freundliche Arbeitsplätze finden die Mitarbeiter des Unternehmensverbundes im neuen Firmensitz vor.



Kontakt

KLAWONN
Assekuranz GmbH

BARTER
Fuhrparkmanagement GmbH

inveon net

CONTURA
UNTERNEHMENSBERATUNG

Lange Eck 2 · 58099 Hagen

Telefon: 02331-950450

www.die-buerogemeinschaft.de