

Stets die beste Lösung

Europäische Flottenversicherung | Seit 2013 hat das Pharmaunternehmen 822 Fahrzeuge in sechs Ländern bei einem Versicherer unter Vertrag – das spart Kosten und erhöht die Transparenz. Zwischengeschaltet ist ein Makler.

Das Ziel war ehrgeizig vor vier Jahren, als Daiichi Sankyo Europe den drittgrößten Kostenblock im Fuhrpark – die Versicherungsprämien – angehen wollte. Der mit 50 Prozent größte Kostentreiber, die Leasingraten, war durch Umstellung auf einen einheitlichen Leasinggeber für alle Länder schon optimiert. Dasselbe sollte nun mit der Flottenversicherung geschehen, die immerhin noch 15 Prozent der Fuhrparkkosten ausmacht.

Zwei Jahre Vorbereitungszeit waren dafür notwendig, um auch für Versicherung und Schadenmanagement den besten Anbieter zu finden. Der beste, das ist für Daiichi Sankyo derjenige mit den günstigsten Konditionen bei gleichzeitig guten Versicherungsleistungen wie der Großschadenkappung, die nun bei 100.000 Euro liegt.

2013 war es dann so weit: Seitdem ist HDI-Gerling nach einer Ausschreibung, die in Deutschland für alle europäischen Gesellschaften von Daiichi Sankyo gemacht wurde, der zentrale Versicherer für die rund 822 Fahrzeuge in sechs Ländern.

Kostensenkung erreicht | Erstes Fazit: Überall konnten die Kosten gesenkt werden. Auch wenn die Ersparnis in einigen Ländern, die schon gut aufgestellt waren, nur fünf Prozent beträgt, liegt sie in anderen Ländern bei bis zu 40 Prozent. Und über alle sechs Länder hinweg konnten die Ausgaben für die Flottenversicherung durchschnittlich um ein Fünftel gesenkt werden – durch den einheitlichen Dienstleister, zentral verhandelt

Die Versicherer lösen die oft zu hohen Reserven zu spät auf – das lässt die Schadenquote steigen.

Stückprämien pro Land, aber auch durch ein optimiertes Schadenmanagement, günstigere Reparaturen via Smart Repair und dadurch gesenkte Schadenquoten.

Doch der Weg dahin war kein leichter. Denn Voraussetzung für ein gutes Versicherungsangebot ist, dass der Versicherer die Schadenverläufe der Länderflotten

kennt, idealerweise der letzten drei bis fünf Jahre.

In der Vergangenheit waren die Fahrzeuge aber über die Leasinggeber versichert. So gab es je Länderflotte nicht nur mehrere Leasinggeber, sondern auch viele unterschiedliche Kfz-Versicherer. Erschwerend kam hinzu, dass einige Leasinggeber kein Interesse daran hatten, die Schadendaten offenzulegen. „Die Einholung und Aufbereitung der Daten verschlang daher einen großen Teil der Vorbereitungsphase“, so Michael Müller, Head of Mobility & Facilities und Fuhrparkverantwortlicher bei Daiichi Sankyo Europe. Letztlich gelang es jedoch durch die Unterstützung des Kfz-Spezialmaklers New Projects, die Kfz-Flottenversicherung erfolgreich auszuschreiben.

Heute zahlt das Pharmaunternehmen pro Fahrzeug eine Stückprämie, die von Land zu Land variiert, aber innerhalb eines Landes – wie auch der Deckungsumfang – einheitlich ist.



Fotos: Daiichi Sankyo Europe

Kostenoptimierer | Michael Müller, Fuhrparkverantwortlicher bei Daiichi Sankyo Europe, hat nach dem Leasing auch die Kfz-Versicherung in Europa vereinheitlicht

Makler ist alleiniger Ansprechpartner |

Der Dienstleister New Projects, der die Flotte in Deutschland betreut und in den anderen Ländern ein Partnernetzwerk aufgebaut hat, ist mittlerweile zu einem unverzichtbaren Bindeglied zwischen Konzern und dem Versicherer geworden. In jedem Land ist der lokale Makler alleiniger Ansprechpartner für die Flottenverantwortlichen von Daiichi Sankyo in allen Versicherungs- und Schadensfragen, was sich in der Praxis als sehr komfortabel erwiesen hat. „Unsere Mitarbeiter sind sehr zufrieden und berichten über einen reibungslosen Service, der auch uns in der Verwaltung entlastet“, sagt Müller.

Der Makler übernimmt für das Pharmaunternehmen eine ganz wichtige Aufgabe: Er wacht über die Arbeit des Versicherers. „Er kontrolliert nicht nur die Schadenzahlung, sondern auch – was ganz wichtig ist – die Reserven, die gebildet werden“, erklärt Müller. Denn aus Erfahrung weiß er, dass die Versicherer diese Reserven oft zu hoch ansetzen und nicht zeitnah wieder auflösen. „Das bedeutet, dass viel höhere Summen in die Schadenquote einfließen und dies dann wiederum zu höheren Versicherungsbeiträgen führen kann“, so Müller. „Ein fortwährendes Reservecontrolling ist eine der wichtigen Aufgaben des Maklers, damit sich eine objektive Schadenquote anhand der tatsächlich geleisteten Schadenzahlungen ergibt.“

Europaweites Schadenreporting | Ein weiterer Vorteil aus der Zusammenarbeit mit dem Makler-Netzwerk ist das einheitliche Reporting, das daraus generiert werden kann. New Projects hat ein Schadenportal bereitgestellt, das über ganz Europa alle Versicherungs- und Schadendaten online abbildet. Müller kann damit wie seine Fuhrparkkollegen in den anderen Ländern jeden Schaden im Detail ansehen – für jeden gibt es eine digitale Akte, in der vom aktuellen Status über Rechnungen und Gutachten bis

In Kürze | Daiichi Sankyo Europe

Das internationale Pharmaunternehmen mit japanischen Wurzeln hat sich auf Forschung und Vertrieb von Medikamenten für Herz-Kreislauf-, Krebs- und Stoffwechselerkrankungen spezialisiert. Die Europazentrale von Daiichi Sankyo befindet sich in München. Das Unternehmen hat Niederlassungen in zwölf europäischen Ländern sowie eine globale Fertigungsstätte in Pfaffenhofen, Deutschland.

hin zu Gerichtsunterlagen alle Dokumente enthalten sind. Ein solches Portal ist auch wichtig, um Riskmanagement betreiben zu können.

Zudem liefert es wichtige Erkenntnisse zum Gesamtfuhrpark, die in diesem Fall aber nicht so spektakulär ausgefallen sind. Denn so verschieden die Länder sind, in denen die Mitarbeiter von Daiichi Sankyo ihre Dienstwagen fahren: Bei den Schäden gibt es kaum Auffälligkeiten oder Ausreißer hinsichtlich Quote oder Frequenz. Am häufigsten über alle europäischen Länder hinweg sind kleine Blechschäden, die zwar häufig vorkommen, aber niedrige Durchschnittskosten pro Unfall nach sich ziehen. Durch optimiertes Schaden- und Reparaturmanagement konnten die Kosten auch hier gesenkt werden: von durchschnittlich 1.100 Euro pro Schaden auf nunmehr 750 Euro.

Unterschiedlich fällt Müller zufolge dagegen die Dauer der Schadensabwicklung aus: Werde in Deutschland, Österreich und der Schweiz innerhalb weniger Tage reguliert, dauere es in südlichen Ländern hingegen sehr lange.

Projekt noch nicht am Ende | Man könnte meinen, Müller habe das Versicherungsprojekt nun erfolgreich abgeschlossen: Der einheitliche europäische Versicherer ist gefunden, alle Versicherungsdaten sind jetzt



Das Beste für Europa herausholen | Für die Kfz-Versicherung hat Michael Müller mehrere Optionen

transparent, die Kosten wurden deutlich gesenkt. Doch er überlegt, in manchen Ländern womöglich doch wieder einen lokalen Versicherer zu verpflichten. Denn sein Ziel lautet nach wie vor, die beste Versicherungslösung für Europa einzukaufen – auch wenn dafür mehrere Anbieter notwendig sind. „Jetzt sind wir an einem Punkt, wo wir wirklich Transparenz geschaffen haben in Europa: Wir kennen genau unsere Schadenverlaufsdaten. Wir wissen, wo wir Probleme haben und wo wir keine haben. Und das ist jetzt die Basis, um nicht mehr auf einen europäischen Versicherer angewiesen zu sein“, sagt Müller.

Jährliche Ausschreibung | New Projects überprüft daher laufend das Preis-Leistungsverhältnis des Programmversicherers und vergleicht dieses mit den Ausschreibungsergebnissen, die lokal über das Netzwerk je Land erzielt werden. Hierdurch kann sich zukünftig auch ergeben, dass ein zentral koordiniertes internationales Kfz-Flottenversicherungsprogramm auf lokal unterschiedliche Kfz-Versicherer verteilt wird.

Da ein Wechsel der Assekuranz durch das zwischengeschaltete Maklernetz problemlos möglich ist, gibt es für die Zukunft also zwei unterschiedliche Optionen: weiterhin nur bei einem Versicherer für alle Länder unter Vertrag zu stehen oder einen Versicherer für wenige Länder zu haben und dafür auf lokaler Ebene den jeweils besten.

| Mireille Pruvost

Auf einen Blick | Versicherung bei Daiichi Sankyo

- ▶ 822 Fahrzeuge in sechs Ländern
- ▶ seit 2013 einheitlich versichert bei HDI-Gerling
- ▶ zentral verhandelte Stückprämien je Land
- ▶ europaweiter Master Cover Vertrag
- ▶ Ersparnis von 20 Prozent über alle Länder hinweg durch Zentralisierung der Versicherungsleistung
- ▶ Makler New Projects als Dienstleister und zentraler Ansprechpartner für Versicherung, Schaden- und Riskmanagement, Reporting und Controlling
- ▶ Bereitstellung eines europäischen Maklernetzwerks durch New Projects
- ▶ herstellerunabhängiges Schadenmanagement in Deutschland über Eurogarant Autoservice, Senkung der durchschnittlichen Schadenhöhe neben anderen Maßnahmen auch dadurch von 1.100 Euro auf 750 Euro
- ▶ jährliche Konditionsüberprüfung je Land durch Ausschreibung
- ▶ umfassende und zeitnahe Schadentransparenz lokal und international online durch ein Schadenportal