mk_handels_kaiser neu 23.12.2003 13:11 Uhr Seite 1



Kaiser & Schmedding-Gruppe: Wie Kunden von den Synergien profitieren können

# Spezialisten in Sicherheitsfragen

**Versicherungsmakler und Beratungsgesellschaft: Die Kaiser & Schmedding-Gruppe aus Münster positioniert sich am Markt als kompetenter Ansprechpartner in Sachen Sicherheit – existenzielle, wie wirtschaftliche. Und das mit langjähriger Markterfahrung.**

*Verfügen über langjährige Markterfahrung: Peter J. Kaiser (l.) und Thomas Schmedding.*

**möbel kultur: Ihre Unternehmensgruppe besteht aus zwei Bereichen: Industrie-Versicherungsmakler und einer Beratungsgesellschaft. Wie lässt sich das miteinander vereinbaren?**
**Peter J. Kaiser:** Da sich beide Unternehmen überwiegend mit dem Möbelhandel beschäftigen, gibt es gewisse Synergien und gleichgerichtete Zielsetzungen. Zum einen wird durch den Versicherungsmakler die existentielle, zum anderen durch die Beratungsgesellschaft die wirtschaftliche Unternehmensentwicklung abgesichert. Also spielt in beiden Firmen die Sicherheit unserer Mandanten eine ganz wesentliche Rolle.
**Thomas Schmedding:** In den letzten beiden Jahren haben wir eine sehr spannende Entwicklung hinter uns. Hervorgegangen sind wir aus der Silkenbäumer-Gruppe, die sich bereits seit über 30 Jahren um die Absicherung des Möbelhandels kümmert. Im Jahr 2002 wurde das Unternehmen nach über fünfjähriger Zugehörigkeit zu DaimlerChrysler aus der Konzernstruktur herausgelöst und wieder zu dem gemacht, was es jahrzehntelang war – ein mittelständisch geführtes Unternehmen. So ist der Kaiser & Schmedding Int. Versicherungsmakler für Industrie & Handel entstanden.

**möbel kultur: Wie können Ihre Kunden denn konkret von den Synergien mit der Unternehmensberatung profitieren?**
**Peter J. Kaiser:** Die Wurzeln unserer Beratungsgesellschaft reichen ebenfalls zurück in die Vergangenheit, denn auch sie hat sich aus den konkreten Bedürfnissen unserer Mandanten entwickelt. Seit mehr als 15 Jahren verstehen wir die Beratung als konsequente Serviceorientierung, die das Know-how und den Mehrwert des Versicherungsmaklers steigert. Insofern ist die Weiterführung der Beratungsgesellschaft in Form der KS Consult ein notwendiger und richtiger Schritt.

**möbel kultur: Sie haben sich eben als Spezialisten mit jahrzehntelanger Erfahrung im Möbelhandel bezeichnet. Wie differenzieren Sie sich im Wettbewerb?**
**Thomas Schmedding:** Mit unserem Multi Cover haben wir einen Standard im Markt gesetzt, an dem sich alle in der Branche orientieren. Das heißt, der Versicherungsschutz basiert auf einfachster Abrechnungmethode, nämlich dem Umsatz. Allein aufgrund dieser Kennzahl können wir einen adäquaten Schutz anbieten. Damit ist die Police so gestaltet, dass sie antizyklische Impulse setzt.

Außerdem haben wir aufgrund unserer Branchenkenntnisse Deckungserweiterung geschaffen, die in den Standardbedingungen eines Versicherers so nicht vorkommen. Darüber hinaus vertreten wir in Schadensfällen die Interessen unserer Kunden ohne Wenn und Aber. So haben uns mehrheitlich die Mitgliedsfirmen der unterschiedlichen Verbände kennen gelernt.

**möbel kultur: Kommt der Großteil Ihrer Kunden also aus dem Möbelhandel?**
**Thomas Schmedding:** Eindeutig ja. Denn in den vergangenen Jahrzehnten sind wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Mandanten stark gewachsen und sind auf Maklerseite sicherlich Branchenführer im Einrichtungsmarkt. Dies ist auf der anderen Seite auch ein gewichtiges Argument bei den Versicherern, die wissen, dass wir in Einzelfällen auch mit der ganzen Kraft unseres Portfolios argumentieren.

**möbel kultur: Die Möbelbranche achtet stark darauf, die Kosten schlank zu halten. Wohin tendieren denn die Prämien zurzeit?**
**Thomas Schmedding:** Die Prämien dürften 2003 ihren Höhepunkt überschritten haben. Dafür sind drei Gründe maßgeblich.

Ersten: Die Aufdeckung von wettbewerbswidrigen Preisabsprachen im Geschäft mit Industrieversicherungen bei der Versicherungswirtschaft durch das Bundeskartellamt. Solches Verhalten hat der Branche geschadet, wird von der gesamten Maklerschaft aufs Schärfste verurteilt und ihre Aufdeckung führt sicherlich zu mehr Wettbewerb.

Zweitens: Die Entwicklungen nach dem 11. September dürften mittlerweile durch die Kapitalmärkte bei der Bewertung von Versicherungsunternehmen vollständig in den Kursen eskomptiert sein, sodass auch von dieser Seite keine drastischen Prämienerhöhungen vorauszusehen sind, auch wenn einzelne Gesellschaften im Industriebereich weiter defizitär arbeiten.

Drittens: Der verlässlichste Punkt ist sicherlich die Weiterentwicklung unseres Multi Cover-Standards. Denn gerade nach so vielen Jahren der Spezialisierung in einem Markt kann man durch kleine Veränderungen in der Vertragsgestaltung große Wirkungen erzielen, sodass wir hierin den Ausgangspunkt für zumindest stabile Prämien sehen.

**möbel kultur: Mehr Sicherheit wünschen sich viele Ihrer Kunden auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Wo sehen Sie gerade in diesen schwierigen Zeiten noch Potenzial?**
**Peter J. Kaiser:** Wichtigste Antriebsfeder für die Aufgaben und Entwicklung der KS Consult sind und bleiben die Bedürfnisse des Kunden. So hat sich die Beratungsgesellschaft in ihren Anfängen zunächst vor allem an den Finanzierungsproblemen der Mandanten ausgerichtet und sich im Zuge der Expansion des Möbeleinzelhandels vornehmlich mit Standortanalysen beschäftigt. Als jüngster Zweig ist in diesem Bereich das Rating Advisory hinzugekommen, d.h. die komplette Bewertung eines Möbelhandelsunternehmens, entweder in Vorbereitung bzw. Durchführung eines Finanzierungsvorhabens oder auch, um die Abhängigkeit von einer Bank zu reduzieren.

Darüber hinaus bietet die KS Consult Imageanalysen an, die die Herausarbeitung der Positionierung eines Unternehmens im Vergleich zum Wettbewerb beinhalten. Im Anschluss an eine solche strategische Analyse schließen sich im Regelfall Kundenzufriedenheitsmessungen am Point of Sale an. Mitarbeiterzufriedenheiten können über das gleiche Verfahren gemessen werden.
**Thomas Schmedding:** Durch diese zusätzlichen Serviceleistungen profitieren die Kunden der Kaiser & Schmedding GmbH von unserem Know-how. Durch unsere zahlreichen Kontakte als Branchenführer im Markt ergeben sich viele Anknüpfungspunkte im Zusammenspiel der Firmen.

Mehr Infos:
**www.kaiser-schmedding.de**
**www.ks-unternehmens-beratung.de**