

Kaiser & Schmedding: Internationaler Versicherungsmakler für Industrie & Handel

Mit dem „Notfall-Handy“ im Einsatz



Die Kaiser & Schmedding-Geschäftsführer Peter J. Kaiser (ganz oben) und Thomas Schmedding beraten die Möbelbranche bereits seit über 40 Jahren, liefern ausgefeilte Versicherungslösungen inklusive Risikomanagement und Begleitung in Notfällen vor Ort.

Mehr als optimale Versicherungslösungen – Kaiser & Schmedding ist seit über 40 Jahren in der Möbelbranche als internationaler technischer Versicherungsmakler aktiv und begleitet seine Mandanten auch in schwierigen Situationen. Für Notfälle steht sogar ein Mitarbeiter mit „SOS“-Handy in ständiger Bereitschaft, um „schnell wie die Feuerwehr“ am Einsatzort zu sein und zu helfen.

Kaiser & Schmedding will als Erster am Schadensort eintreffen. Noch vor der Versicherung stellt der Versicherungsmakler – im Sinne des Kunden – Verluste fest und hilft bei der Organisation und dem Wiederaufbau. Um diesen Service gewährleisten zu können, rüstet das Unternehmen aus Münster seine Mitarbeiter mit einem Notfall-Handy aus. Ein Mitarbeiter erinnert sich: „Vor vier Wochen kam der Anruf montags morgens um sechs Uhr. Als der erste Mitarbeiter das Möbelhaus betrat, kam ihm schon das Wasser entgegenelaufen. Aus dem Feuerlöschschlauch strömte mit ca. fünf bar, literweise Wasser ins Gebäude, geradewegs in die Schlafzimmerabteilung. Nach kurzer Zeit standen die Betten und Schränke bereits gute 20 cm im Wasser.“ Der Kaiser & Schmedding-Mann fuhr sofort zum Schadensort und erledigte gleich während der Fahrt die erforderlichen Telefonate mit dem Versicherer und den Sachverständigen. „Es waren damals drei anstrengende Tage vor Ort, aber dann waren Summen und Werte erfasst. Und die bezogen sich zu zwei Achtel auf den Gebäudeschaden (Estrich, Putz, Bodenbeläge usw.), ein Achtel auf die Einrichtung (Kojenwände) und zu fünf Achtel auf die Vorräte.“

Er erinnerte sich auch an den Anruf, an einem Adventssonntag, als ein Unwetter mit Sturm und wolkenbruchartigen Niederschlägen das Flachdach eines Möbelhauses in einen brodelnden Swimmingpool verwandelte. „Die innenliegenden Regenrohre konnten die Wassermengen gar nicht schnell genug nach unten befördern. Die Regenrohre barsen und setzten den Keller, in dem reichlich Ware lagerte, unter Wasser.“

Doch der Schaden konnte schnell und unkompliziert reguliert werden. „Das „Kaiser & Schmedding-Deckungskonzept“ war so ausgefeilt in den Schadenbeschreibungen und ließ somit keinen Zweifel aufkommen. Innenliegende Regenrohre sind nach der definierten Vereinbarung Leitungswasserrohre und unter erdgleiche gelagerte Ware muss nach dieser Definition auch nicht 15 cm bis 20 cm auf Paletten gelagert sein. Somit gab es damals keine langen Diskussionen und der Notfall war schnell behoben. Mit normalen Versicherungsbedingungen wäre das nicht so geräuschlos über die Bühne gegangen.“

„Es brennt“, war die erste Information, die ihm bei einem anderen Notfall entgegengerufen wurde. Die Feuerwehr hatte zwar professionelle Arbeit abgeleistet, das Feuer war erledigt, aber das Möbelhaus auch. Nun ging es nicht nur um Schadenregulierung – Werte und Summen addieren, den Ertragsausfall ermitteln und schon hat man einen zweistelligen Millionenbetrag zusammen. „Viel wichtiger war es zu diesem Zeitpunkt, dem Markt zu signalisieren, dass man nicht untergeht. Ausreichend große Zelte und Container waren nötig, um weiterhin Ware präsentieren zu können, die auch erstmals beschafft werden musste. Der Verband und die Industrie konnten so gut wie es ging helfen, und dann musste der Werbefeldzug vorangetrieben werden. Alles eine Herkules Aufgabe aber mit pauschalen à Konto-Zahlungen konnte man schon etwas in Bewegung bringen. Und solche Zahlungen waren möglich, weil im Deckungskonzept kompletter Unterversicherungsverzicht vereinbart war, der jegliche Differenzrechnung zwischen vorhandenen und versicherten Werten überflüssig machte. Die Höchst-

haftung von 30 Mio. Euro stand für diesen Schaden zur Verfügung, und darum konnte man sofort die Ärmel hochkrempeln und an Kundenbindung und Sicherung von Marktanteilen gehen, ohne sich lange mit Schadenermittlungen aufzuhalten.“ Das komplette Back Office von Kaiser & Schmedding war zur Stelle. Mit 40 Jahren Erfahrung in der Möbelbranche und dem DiM Netzwerk (Dienstleister im Möbelmarkt) inklusive einer Werbeagentur, Inneneinrichtern, Finanzierungsmanagern und betriebswirtschaftlichen Beratern – wusste der Profi, was zu tun war.

Es ist nicht das erste Mal, dass Feuer nicht nur eine Firma, sondern auch Existenzen vernichtet hat. Ein Dilemma, das vermeidbar ist, wenn man Profis für Risikoanalyse und Schadenmanagement beschäftigt und für schlimme Notfälle eine 800er Nummer wählen kann.

FACTS & FIGURES

- Kaiser & Schmedding, Internationaler Versicherungsmakler für Industrie und Handel
- Geschäftsführung: Thomas Schmedding, Peter J. Kaiser
- 40 Jahre Erfahrung in der Möbelbranche
- Kaiser & Schmedding-Bedingungswerk als eigenständige, branchenspezifische Vertragsgrundlage
- KS Consult, Institut für Marktforschung und Marketing
- DiM Netzwerk – Dienstleister im Möbelmarkt. Slogan: „Verbunden durch Kompetenz“



Mehr Infos:
www.kaiser-schmedding.de