



## Neue Wege für mehr Sicherheit

**Die Flottenversicherung dient bei Fliesen Röhlich als Rückhalt für den Ernstfall. Deshalb hat das Unternehmen seine Firmenfahrzeuge über einen Rahmenvertrag abgedeckt, in dem Fuhrparkmanager Alfred Ammon mit Unterstützung von Ralph Feldbauer als Riskmanager unter anderem eine Schadensaufwandsgrenze und den Einsatz von Präventionsmaßnahmen als wichtige Kenngrößen implementiert hat.**

**A**lfred Ammon kann sich gut erinnern. Als er vor sieben Jahren bei Fliesen Röhlich anfang, übernahm er zusätzlich zu seiner Tätigkeit als zuständiger Projektleiter für die Regionen Nordbayern und Baden-Württemberg noch einige andere Aufgaben. Dazu zählte auch das Fuhrparkmanagement und damit verbunden das Thema Flottenversicherung.

Damit betrat Ammon Neuland. Um den Bereich auf den Prüfstand stellen und bei Bedarf neu ausrichten zu können, gab er sich auf die Suche nach Unter-

stützung. Fündig wurde er bei Ralph Feldbauer, Riskmanager der Firma RiskGuard. Mit ihm und der FCVD Gesellschaft für Firmenconsulting und Versicherungsdienste mbH als Makler führte Alfred Ammon 2006 die ersten Beratungen über den aktuellen Status quo bei der Flottenversicherung und das mögliche Optimierungspotenzial. Dabei stand insbesondere das Kosten-Nutzen-Verhältnis im Mittelpunkt. „Diese Gespräche haben gezeigt, dass sich eine professionelle Neuaufstellung richtig lohnt“, resümiert Ammon.

Der endgültige Startschuss dafür fiel dann ein Jahr später, sprich 2007.

Der „Status quo“ sollte sich infolgedessen komplett wandeln. Ausgangslage war unter anderem eine Kfz-Versicherung auf Basis von Einzeltarifierungen für rund 40 Fahrzeuge sowie ein Schadenmanagementprozess, bei dem Unfälle nach der Abwicklung nicht übergreifend dokumentiert wurden. „Durch die Veränderung dieser Gegebenheiten in Kombination mit individuell zugeschnittenen Konditionen und Bedingungen hat sich eine Kostenreduktion von stolzen 30 Prozent ergeben“, sagt Ammon. Hierzu entwickelte Riskmanager Feldbauer ein fuhrparkbezogenes Versicherungspaket inklusive Riskmanagement und Schadenpräventionsmaßnahmen, mit dem FCVD bei den Versicherern um Deckungsschutz angefragt hat.

„Nur wenige Kfz-Versicherer konnten dieses Modell vor vier Jahren versicherungstechnisch überhaupt darstellen“, so Feldbauer. Unter ihnen befand sich unter

### Fliesen Röhlich im Kurzporträt

Die Fliesen Röhlich GmbH ist ein Fliesen- und Natursteinverlegetrieb, der 1971 gegründet wurde. Das Familienunternehmen mit Sitz in Wendelstein bei Nürnberg beschäftigt unter der Geschäftsführung von Martin Röhlich rund 110 Mitarbeiter, von denen 93 Fliesenleger und neun Auszubildende plus Verwaltungsangestellte sind. Hinzu kommen rund 100 Nachunternehmer. Der mittelständische Handwerksbetrieb arbeitet vorwiegend in Bayern und Baden-Württemberg, ist aber auch bundesweit tätig. Im Jahr 2009 erwirtschaftete Röhlich einen Umsatz von rund 18 Millionen Euro. Zu den Referenzprojekten gehören die BMW-Welt in München, das Mercedes-Benz Museum in Stuttgart, die Meyer Werft in Papenburg und der Palmengarten in Frankfurt.

anderem die Zurich, die seinerzeit den Zuschlag erhielt und seither der Flottenversicherer von Fliesen Röhlich ist.

**Schadensaufwand und -zahlen im Fokus**

Der Inhalt des Versicherungspaketes fußt prinzipiell auf einer detaillierten Risikoanalyse. Sie hat beispielsweise zutage gefördert, dass es regelmäßig zu Eigenschäden auf den Baustellen kommt, wo die Mitarbeiter mit den Firmenwagen im Ein-

satz sind. Aus diesem Grund ist die Eigenschadendeckung ein Baustein im Rahmenvertrag. „Darüber hinaus gibt es aber keine besonderen Bausteine, die etwa für die Betriebsart Fliesenleger typisch wäre. Viel wichtiger ist es, die Schadenssituationen permanent zu managen und abzuwägen“, sagt Feldbauer.

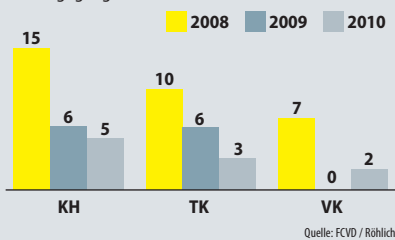
Damit meint der Riskmanager, Frequenz- und Kleinschäden gegebenenfalls selbst zu zahlen und den Versicherer teilweise erst ab einer Schadensaufwendung von 3.000 Euro und mehr „in Anspruch“ zu nehmen. „Wir haben daher die Schadenstückzahlen stets im Blick und eine feste Schadensaufwandsgrenze als Maßstab definiert, an denen wir uns messen lassen“, so Ammon. Er fügt hinzu: „So erhalten wir auf Dauer den vollen Versicherungsschutz inklusive der niedrigen Selbstbeteiligungen zu stabilen Preisen, wenn es mal wirklich zu einem richtig hohen Schaden kommt.“

Versichert sind die Fahrzeuge daher über Stückprämien mit einer Selbstbeteiligung (SB) von 500 Euro in der Vollkasko (VK) und einer SB von 150 Euro in der

Teilkasko (TK), welche an maximale festgelegte Schadensummen pro Fahrzeug geknüpft sind. In der TK sind die klassischen Glasschäden, die zum Beispiel durch Steinschlag entstehen, jedoch ausgeklammert. Nur in „Kombination“ mit größeren Schäden ist diese Schadensart auch eingedeckt. Ansonsten lässt Ammon alle Glas-

**Entwicklung der Schäden nach Schadentypen**

Seitdem Fliesen Röhlich auf einen individuellen Flottenschutz in Kombination mit Riskmanagement setzt, sind sowohl die Schäden in der Kraftfahrthaftpflicht als auch in der Voll- und Teilkasko deutlich zurückgegangen.



**Verteilung nach Schadensarten (2006–2010)**

Von 2006 bis Ende 2010 kamen Glas- sowie Rangier- und Auffahrschäden am häufigsten vor. Die höchsten Kosten verursachten dabei die Auffahrschäden gefolgt von den Rangierschäden.



# Würden Sie ohne Helm Motorrad fahren?

Schnelligkeit gerät nur dann zum Vorteil, wenn man auch sicher ans Ziel kommt. Es gilt Risiken rechtzeitig in den Blick zu nehmen und Gefahren im Vorfeld zu minimieren. Deshalb setzen wir auf flexible Prozesse und durchdachte Konzepte, ohne auch nur eine Sekunde das Ziel aus den Augen zu verlieren.

PS-Team – mit Sicherheit!





Alfred Ammon (li.), Fuhrparkmanager bei Fliesen Röhlich, und Riskmanager Ralph Feldbauer haben mit der Neuausrichtung der Flottenversicherung und internen Prozessen die Versicherungsprämie deutlich gesenkt.

schäden von einem externen Dienstleister reparieren. „Durch das Volumen haben wir uns so ordentliche Preise sichern können und die Werkstatt einen ordentlichen Partner und Kunden“, betont der Fuhrparkleiter.

Dass sich die Neuausrichtung der Flottenversicherung rechnet, verdeutlicht die Entwicklung bei den Schadenszahlen. Nicht nur die VK- und TK-Schäden sind massiv zurückgegangen, sondern auch die Schäden in der Kraftfahrthaftpflicht (KH) sind von 15 in 2008 auf lediglich fünf in 2010 gesunken (siehe „Entwicklung der Schäden nach Schadentypen“, S. 61). Gleichwohl treten bestimmte Schadensarten wie Auffahr- und Rangierfälle häufiger auf als andere (siehe „Verteilung nach Schadensarten“, S. 61), was sich etwa auf die hohen Laufleistungen von bis zu 60.000 Kilometer jährlich und den Einsatz auf Baustellen zurückführen lässt. Unabhängig davon kann Feldbauer als Riskmanager jedoch keinen besonderen Tag ausmachen, an dem ein erhöhtes Risiko vorherrscht (siehe „Schäden an den verschiedenen Wochentagen“ rechts).

Diese Transparenz macht eine enge Zusammenarbeit zwischen Ammon und der FCVD möglich, wo jeder Schaden gemeldet, gemanagt und in Absprache mit dem Fuhrparkleiter abgewickelt wird. Die daraus ermittelten Daten und individuellen Auswertungen bilden wiederum die

Grundlage für die jährlichen Verhandlungen mit dem Versicherer, der bei gutem Verlauf den Fliesenlegerbetrieb auch am Gewinn beteiligt. Auf eine Bonus-Malus-Regelung hat das Unternehmen dagegen bewusst verzichtet, um eine faire Prämienverhandlung sicherzustellen. Fliesen Röhlich geht somit lieber auf Nummer sicher und setzt auf eine langfristige Partnerschaft mit dem Versicherer.

**Gezielte Präventionsmaßnahmen**

Dass sich die Schadenszahlen und -aufwendungen positiv entwickelt haben und sich nun im Rahmen halten, ist vor allem ein Verdienst diverser Präventionsmaßnahmen, an welche die Vertrags- und Beitragsentwicklung gekoppelt sind.

Ein wichtiger Teil dabei ist der neue Prozess rund um die Fahrzeugübergabe: Hier händigt Ammon nicht nur einen Überlassungsvertrag mit den Fahrern und -pflichten aus, sondern führt auch intensive Gespräch mit dem jeweiligen Mitarbeiter. Dabei wird ein Informationsblatt ausgehändigt, das explizit auf die Repräsentanzfunktion des Fuhrparks nach außen hinweist sowie bestimmte Verfahrensweisen beschreibt, die vom Mitarbeiter bei einem Schaden unbedingt eingehalten werden müssen. Zusätzlich übergibt der Fuhrparkleiter dem Mitarbeiter einen speziell entwickelten Fragebogen, den dieser bei einem Unfall

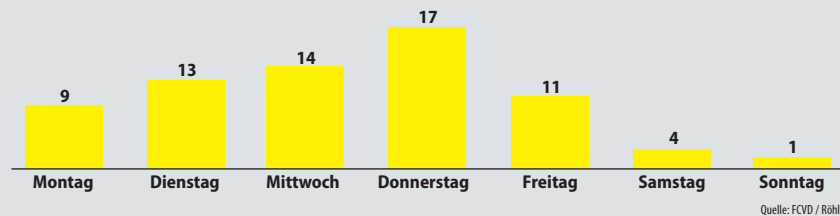
respektive Schaden ausfüllen muss. Im Schadensfall setzt sich der Fuhrparkverantwortliche ferner mit dem Fahrer zu einem intensiven Gespräch zusammen, in dem die Ursachen und Kosten diskutiert und erläutert werden. „Darin veranschauliche ich auch die indirekten Kosten im Betrieb, die etwa durch die Schadensabwicklung entstehen, und der Fahrer führt Protokoll. Dadurch hat sich das Bewusstsein für den Umgang mit den Fahrzeugen merklich verändert“, sagt Ammon.

Um den Mitarbeitern die Bedeutung immer wieder ins Gedächtnis zu rufen, hat Ammon als Sicherheitsbeauftragter im Unternehmen kürzlich auch einen Vortrag von Feldbauer zum Thema Flottenversicherung, den damit verbundenen Kosten und die Wirkung von Riskmanagement halten lassen. „Die Statistiken zeigen ja, dass es wirklich fruchtet. Offenheit lohnt sich also nach allen Seiten“, resümiert Ammon.

Als Nächstes plant er ein Fahrsicherheitstraining mit den eigenen Fahrzeugen. In mehreren Staffeln sollen in ganztägigen Trainings auf einem Verkehrsübungsplatz maximal zwölf Fahrer unter Anleitung von auf Transporter spezialisierten Instruktoren die richtige Ladungssicherung, das richtige Bremsen und das vorausschauende Fahren trainieren. Davon verspricht sich Ammon einen weiteren Schub in Sachen Sicherheit. A. SCHNEIDER Af

**Schäden an den verschiedenen Wochentagen (2006–2010)**

Donnerstag ist der Unfalltag, gemessen an den Schadenszahlen nach Tagen. Die insgesamt geringe Gesamtzahl an Schäden über die vier Jahre bei extrem hohen Laufleistungen von bis zu 60.000 km p. a. deuten laut Riskmanager Ralph Feldbauer jedoch nicht auf typische Tagesrisiken hin.



**Röhlich-Fuhrpark im Überblick**

- ▶ 72 Firmen-Kfz, davon 64 Transporter + acht Pkw
- ▶ Transporter: VW T5 Kastenwagen 2.0 TDI mit 102 PS
- ▶ Pkw: v. a. VW T5 Kombi + VW Multivan Comfortline (jeweils 2.0 TDI mit 102 PS)
- ▶ Transporter: 48 Monate im Finanzleasing, Ges.-Laufleistung: 150.000 bis 250.000 km
- ▶ Pkw: 36 Monate im Finanzleasing, Gesamtlauflistung: bis 200.000 km
- ▶ Leasinggeber: Volkswagen Leasing
- ▶ Fuhrparkmanagement im Haus
- ▶ Wartung, Services, Reparaturen etc. durch regionale Marken- und Werkstatt-Partner
- ▶ eine Tankkarte (Esso-Card) pro Fahrzeug
- ▶ Fahrzeugkauf zum Leasingende durch Röhlich; nach weiterer einjähriger Nutzung Vermarktung an Wiederverkäufer