



Seit mehr als 40 Jahren ist Kaiser & Schmedding eng mit der Möbelbranche verbunden. Am Firmensitz in Münster (l.) entwickelt das Team um die geschäftsführenden Gesellschafter Thomas Schmedding (unten l.) und Peter Kaiser (unten r.) attraktive Konzepte, die auf die Möbler abgestimmt sind.

„Bei Kaiser & Schmedding findet die Besichtigung durch den Versicherer oft erst deutlich nach Versicherungsbeginn statt, weil die Risikoträger der Entscheidung eines Branchenmaklers mit unserer Historie absolutes Vertrauen schenken“, sagt Kaiser. Dieses zeige sich darüber hinaus auch im Schadensfall. So erhalte Kaiser & Schmedding weitreichende Vollmachten zur Vorabregulierung. Die schnelle und problemlose Schadensabwicklung von Kaiser & Schmedding sei schon seit Jahren die Grundlage für das Vertrauen in die Münsteraner. Die intensive Beschäftigung

Kaiser & Schmedding: Als „Möbelmakler“ eng mit der Branche verbunden

„Und ist ihm dieses nicht gelungen...“

Ein guten Versicherungsmakler in Deutschland zu finden ist nicht immer einfach. Kritisch sollte deshalb darauf geachtet werden, ob dieser auf bestimmte Kriterien Wert legt. Denn ein Makler im klassischen Sinne ist noch keine Person, die nur mit einer oder wenigen Versicherungsgesellschaften zusammengearbeitet. Schließlich kann sie so keine Markttransparenz darstellen.

Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal ist unter anderem die personelle Ausstattung mit Fachabteilungen, Besichtigern und Schadensexperten. Da es schwierig ist, diese Merkmale zu hinterfragen, haben die deutschen Versicherungsmakler Rahmenbedingungen geschaffen, die wesentliche Entscheidungshilfen bieten.

Als erstes spielt die Zugehörigkeit zum Verband deutscher Versicherungsmakler (VDVM) eine große Rolle. Seine Mitglieder verpflichten sich, verbindliche Verhaltensregeln und Geschäftsprinzipien des Verbandes bedingungslos anzuwenden. Außerdem haben sie den sogenannten Code of Conduct zu befolgen. Dessen oberster Grundsatz lautet, dass sich der Makler stets dafür einsetzt, das Ansehen des Berufsstandes des Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit zu fördern. Handlungen, die Anstand und Sitte im geschäftlichen Ver-

kehr verletzen oder die mit den Grundsätzen des lauterer Wettbewerbs nicht im Einklang stehen, sind zu unterlassen.

Als zweites Kriterium sollte stets darauf geachtet werden, einen Makler zu finden, der sich auf dem entsprechenden Gebiet spezialisiert hat. Schließlich kann nur ein Experte die schwer überschaubare Vielzahl von Besonderheiten und speziellen Bedürfnissen der jeweiligen Branche gerecht werden. Er kennt die individuellen Sorgen und Nöte und kann die Versicherungsprodukte somit passend gestalten, im Schadensfall schnell reagieren und die Versicherer überzeugen. Innerhalb eines Industrie- und Handelszweiges dient diese Überzeugungskraft in Verbindung mit einem großen Kundenpotenzial zudem dazu, besonders günstige Konditionen zu erzielen. Dabei fungiert der Makler nicht als Verkäufer der Versicherungsgesellschaften. Er kauft für seine Kunden maßgeschneiderten Versicherungsschutz ein – und zwar dort, wo dieser auf Dauer optimale Bedingungen erhält. Er informiert seine Kunden umfassend und steht zudem vorbehaltlos auf ihrer Seite.

Im Möbelbereich nimmt Kaiser & Schmedding aus Münster die Funktion des Experten-Maklers ein. Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten eng mit dem Möbelhandel verbunden und hat sich in



der Branche als „Möbelmakler“ einen Namen gemacht. Kaiser & Schmedding hat für den Möbelhandel spezielle und attraktive Konzepte entwickelt. Aufgrund der guten Bedingungen konnten bereits viele Existenzen erhalten werden. Die Münsteraner versichern Schadensereignisse, die anderswo, bei den üblicherweise geltenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen, nicht abgedeckt sind. „Unser Bedingungsnetzwerk ist über viele Jahre gewachsen und fortgeschrieben worden“, erläutert Peter Kaiser, geschäftsführender Gesellschafter, die Entwicklung. Sein Partner Thomas Schmedding, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter, fügt an, dass dieser Prozess nie als abgeschlossen betrachtet wird: „Auch heute noch unterliegt das Konzept einem ständigen Optimierungsprozess und wird immer wieder modifiziert und erweitert.“

Ein weiteres Qualitätsmerkmal von Maklern ist die Bewertung von Risiken im Rahmen von Besichtigungen mit eigenen Fachleuten. Bei einer Spezialisierung kann dies sogar zur eigenständigen Kalkulation und somit zu einer Prämienfindung führen.

mit dem Schadensfall in einem Zielmarkt ermöglicht es dem Makler zudem ein tieferes Verständnis für die Tätigkeiten des Unternehmers zu entwickeln. „Wir sind aufgrund unserer Kenntnisse über den Möbelhandel im Schadensbereich in der Lage, aktive Impulse für das Schadensmanagement zu geben, da Auffälligkeiten und Abweichungen von Durchschnittswerten erkannt und ausgewertet werden“, führt Schmedding weitere Vorteile der Spezialisierung für die Mandanten von Kaiser & Schmedding aus.

Vor dem Hintergrund all dieser Aspekte und Vorteile sollte bei der Maklerwahl deshalb auch immer auf Spezialwissen gesetzt werden. In der Möbelbranche ergibt sich dadurch ein weiterer wichtiger Punkt: Ein sogenannter „Möbelmakler“ steht derart im Fokus der Möbler, dass er noch einmal höhere Ansprüche an seine Arbeitsweise stellen muss. „In der überschaubaren Möbelfamilie bleibt ein Fehler niemals verborgen“, ist sich Kaiser der Verantwortung des Maklers bewusst. „Aber genau das ist die tägliche Herausforderung für das Kaiser & Schmedding-Team“, beschreibt Thomas Schmedding die besondere Motivation, die den Schlüssel zum Erfolg des Dienstleisters über vier Jahrzehnte hinweg bildet.

Mehr Infos:
 www.kaiser-schmedding.de