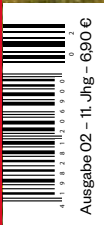


RHEIN-WUPPER MANAGER

02/22



BEST GRUPPE

Makler und Berater

RANKINGS

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer,
Unternehmensberater u. a.

[SCALE!]

Skalierung von
Geschäftsmodellen

Das Unternehmer-Magazin für Rhein-Wupper: Direkt an die 15.000 größten Unternehmen der Region.

Die BEST GRUPPE versteht sich als unabhängiger Partner der Wirtschaft in allen Risiko- und Absicherungsfragen.



Mitte Juli des vergangenen Jahres standen bei der BEST GRUPPE in Düsseldorf die Telefone nicht mehr still: Von der Flutkatastrophe in Rheinland-Pfalz und NRW waren auch viele ihrer Kunden betroffen. „Uns wurden Videofilme geschickt, auf denen Enten durchs ehemalige Wohnzimmer schwammen“, erinnert sich Michael Commans, einer der vier Geschäftsführer. Auf manchen Fotos sollten eigentlich Häuser zu sehen sein – doch die Wassermassen hatten sie fortgespült. Commans Kollege Christian von Göler berichtet von diversen Mehrfamilienhäusern mit vollgelaufenen Tiefgaragen und Technikräumen. „In den Wohnungen funktionierte daher überhaupt nichts mehr“, berichtet er. Die Versicherungsmakler, u.a. spezialisiert auf den Versicherungsschutz für Immobilienverwaltungen, nahmen die Mammutaufgabe sofort in Angriff, um zumindest die wirtschaftlichen Schäden abzumildern. Zeitnah und proaktiv wurde die Deckung der Schäden bestätigt. Ferner sorgte die BEST GRUPPE, wo immer möglich, für unbürokratische Abschlagszahlungen als Soforthilfe.

Rettung in der Not

Für die Immobilien-Kunden erwies sich ein besonderes Bedingungskonzept der Düsseldorfer, schon vor mehr als zehn Jahren entwickelt und eingeführt, als Rettung in der Not: Wohngebäudeversicherungen sind bei der BEST GRUPPE nicht ohne den Einschluss sogenannter Elementarrisiken zu haben. Heißt: „Erweiterte Naturgefahren“, wie Überflutungen, sind automatisch mitversichert. „Würden wir diese ausklammern, kämen wir unserem Auftrag, bestmöglich im Sinne der Kunden zu handeln, nicht nach“, betont Bernd Endnich, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter. Die Botschaft lautet: „Ein schlechteres Produkt können und wollen wir nicht anbieten.“ Wohlgemerkt: „Mehr als die Hälfte der bestehenden Wohngebäudeversicherungen in Deutschland decken nicht die Elementarschäden ab“, wie Commans erklärt. Für diese erschreckende Quote gebe es keinen zwingenden Grund. Denn „nur etwa zwei Prozent der Immobilien deutschlandweit liegen in der sogenannten Zone 4. Also dort, wo Überschwemmungen aufgrund der besonders ungünstigen Lage aus den Policen herausgenommen werden“, so Commans.



Die Geschäftsführung der BEST GRUPPE (v.l.): Stefan Peters, Bernd Endnich, Michael Commans und Christian von Göler

Der Ausnahmezustand im vergangenen Sommer machte eine BEST-Regel besonders deutlich: „Wir kümmern uns auch um Kunden-Belange, die nicht unmittelbar etwas mit Versicherung zu tun haben“, sagt Stefan Peters, der Vierte im Bunde der Geschäftsführer. So habe man u.a. auf ein tragfähiges Handwerker-Netzwerk zurückgreifen können. „Daher konnten wir auch sehr schnell Trocknungsgeräte organisieren, die bekanntlich binnen kürzester Zeit vergriffen waren“, so Peters.

Ganzheitlicher Ansatz

Die BEST GRUPPE, gegründet 2010, verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz – und ist damit sehr erfolgreich. In den vergangenen fünf Jahren ist man um rund 40 Prozent gewachsen. Rund 50 Mitarbeiter kümmern sich um mehr

als 5.000 Kunden. Aus- und Fortbildung spielen eine große Rolle, auch als Mitglied der IHK-Vollversammlung und Mitwirkende bei dem dortigen Pilotprojekt „Wirtschaft in Schulen“. Sechs Azubis gleichzeitig sind der Normalfall. Und nicht wenige Versicherungskaufleute nutzen das Angebot ihres Arbeitgebers für ein neigungsorientiertes berufsbegleitendes Studium, sei es zum Betriebswirt oder IT-Spezialisten bis hin zum Master of Science. Aufgrund der Komplexität des Geschäftsmodells ist eine große Bandbreite an Fähigkeiten gefragt.

„Wir agieren als unabhängiger Partner in allen Risiko- und Absicherungsfragen, die für Unternehmen, Unternehmer sowie Privatkunden von Bedeutung sind“, fasst es von Göler zusammen. Auch wenn es einige gewachsene Schwerpunkte gibt, sind ganz unterschiedliche Branchen vertreten. Produktion, Handel und Dienstleister vertrauen gleichermaßen der



Empfangsbereich des Firmensitzes in Düsseldorf



Geschäftsführer Stefan Peters: „Wir kümmern uns auch um Kunden-Belange, die nicht unmittelbar etwas mit Versicherung zu tun haben“

Kompetenz der vier Rheinländer und ihres Teams. Allen gemeinsam ist die Herangehensweise über die Bedürfnisse des Kunden – sein Geschäftsmodell und sein individueller „Life-Cycle“. Unter dem Dach der Gruppe finden sich die Versicherungsmakler GmbH & Co. KG mit Fokus auf der Immobilienwirtschaft, die Assekuranzmakler GmbH für Gewerbe und Industrie, die Life Assekuranzmakler GmbH für das Versorgungsmanagement, die Privat Assekuranz GmbH für die Privatkunden sowie die Pension & Risk GmbH, die reine Beratungsleistungen zu Prozess-, Organisations- und Risikomanagement anbietet. Zwischen den Geschäftsbereichen besteht eine enge Vernetzung im Sinne der Kunden. Die Rundum-Betreuung erfolgreicher Mittelständler bildet den Kern der BEST GRUPPE. Darüber hinaus erfolgten in den letzten Jahren Beteiligungsinvestitionen und Joint Ventures, um im Ver-

bund weitere Mehrwerte bereitzustellen. „Was Unternehmern dauerhaft und ganz aktuell auf den Nägeln brennt, haben wir auf dem Schirm“, sagt Endnich. Dazu gehört neben dem Fachkräftemangel und der Digitalisierung auch die Lieferkrise. „Sie hat teils dramatische Auswirkungen, übrigens auch auf den Versicherungsschutz“, betont Peters und nennt folgendes Beispiel: „Ein Anlagenbauer, der im Normalfall 20 halb fertige Maschinen in der Halle stehen hat, kann wegen des Chipmangels nicht zu Ende montieren und daher auch nicht ausliefern. So werden aus 20 Anlagen ganz schnell 40 oder mehr. Wenn nun die Halle abbrennt, hat das Unternehmen ein massives Problem.“ Solche Risiken zu erkennen, die Kunden dafür zu sensibilisieren und Versicherungsschutz zu gewährleisten, gehört zum Tagesgeschäft der BEST GRUPPE. Es liegt auf der Hand, dass man dafür die Klientel sehr gut kennen muss. „Wir

müssen verstehen, wie unsere Kunden ticken, was sie umtreibt und welche Ziele sie verfolgen“, sagt von Göler.

Digitale Risiken beachten

Unabhängig von Branche und Unternehmensgröße werben die vier Risiko-Spezialisten und ihr Team für eine verstärkte Auseinandersetzung mit den digitalen Gefahren. „Eine Feuerversicherung hat jedes Unternehmen. Beim Cyberschutz sieht es dagegen nach wie vor recht düster aus“, bedauert Peters. Die Quote liege bei gerade einmal 20 Prozent – trotz der Schlagzeilen über spektakuläre und leider auch erfolgreiche Angriffe in den vergangenen Jahren. Um ein Bewusstsein zu schaffen, bietet die BEST GRUPPE eine von außen durchgeführte, technische Überprüfung der digitalen Anfälligkeit eines Unternehmens an. Analog zum Einbruchsschutz für ein Haus könne man aufzeigen, welche „Fenster“ noch zu schließen sind, welche „Schlösser“ besser ausgetauscht werden sollten – und ob nicht zusätzlich eine „Alarmanlage“ installiert werden sollte.

Daniel Boss | redaktion@regiomanager.de 📧

Kontakt




BEST GRUPPE

Ernst-Gnoß-Str. 24, 40219 Düsseldorf
 Telefon: 0211 33999-0
info@bestgruppe.de
www.bestgruppe.de

Empfohlene Unternehmen

BEST GRUPPE	Düsseldorf	bestgruppe.de
-------------	------------	---------------

Das Rhein-Wupper-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Beitragssumme*	Mitarbeiter
1	BEST GRUPPE 	Düsseldorf	49.140	47
2	Lurz & Hölscher Versicherungsmakler	Düsseldorf	26.667	44
3	Schrömbgens & Stephan	Düsseldorf	32.000	30
4	Schmitz - Horn - Treber	Solingen	20.487	20
5	Securat Die Versicherungsmakler	Ratingen	20.367	26
6	direkt-AS	Düsseldorf	16.200	31
7	GVG Versicherungs-Vermittlung	Düsseldorf	18.000	11
8	Glauerdt	Düsseldorf	14.493	16
9	Cremer Assekuranzmakler	Düsseldorf	16.000	11
10	Schnur und Partner	Wuppertal	12.000	35
11	Harald Schwardt Versicherungsmakler	Düsseldorf	12.667	15
12	Horbach	Düsseldorf	12.700	11
13	S&S Assekuranzmakler	Düsseldorf	10.000	15
14	Am Brunnen Versicherungsmanagement	Düsseldorf	7.240	14
15	Jost & Krall Versicherungsmakler	Düsseldorf	6.667	10
16	Exakt Versicherungsdienst unabhängige Versicherungsmakler	Düsseldorf	6.207	8
17	T & S Versicherungsmakler	Düsseldorf	5.467	7
18	Walter Schürmann	Düsseldorf	5.667	6
19	Hofmann Versicherungsvermittlung	Hilden	7.000	4
20	B + W Assekuranzmakler	Düsseldorf	4.950	5
21	Contrast Versicherungsmakler	Mettmann	3.550	6
22	Atempo Assekuranzmakler	Ratingen	4.667	5
23	SchneiderGolling & Cie. Assekuranzmakler	Düsseldorf	3.100	8
24	B & S Assekuranz- und Finanzmanagement Udo Bublitz & Peter Slomka	Düsseldorf	5.000	4
25	Dr. Rycken & Co.	Düsseldorf	3.107	6
26	H&P Hanke und Partner Versicherungsmakler	Neuss	4.000	5
26	Schürmann & Klomp Versicherungsmakler	Düsseldorf	4.000	5
28	Fritz Richter Versicherungsvermittlung	Remscheid	3.000	8
29	Hubert Brück	Düsseldorf	3.067	6
30	Securanz Versicherungsmakler	Erkrath	2.853	7
31	Gross & Co. Versicherungsmakler	Wuppertal	3.500	5
32	Metzke & Schroers Assekuranzmakler	Düsseldorf	2.767	7

*ohne Lebensversicherung / in Tsd. Euro

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Beitragssumme (ohne Lebensversicherung) x 0,7 plus dem Rang nach Mitarbeitern x 0,3. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 62 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.rhein-wupper-manager.de/versicherungsmakler – Unternehmen unterhalb von Rang 32 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert haben.