

Autoflotte

FIRMENWAGEN SERVICE MANAGEMENT

B 14012 E

07/2009

€ 5,50

www.autoflotte.de

Springer Transport

Media GmbH

Juli 2009



Eine Nummer kleiner:

Downsizing im Trend

ALD Run for Charity

**Einladung
zum Mitlaufen**

» Seite 34

Fleet Management Services

**Beratungskonzept
von VW Leasing**

» Seite 47

TTL setzt auf A.T.U

**Filialisten
unter sich**

» Seite 50

Die ALB beim Leasing

**Vorsicht,
Kleingedrucktes**

» Seite 58

WWW.

0123 5420 21454

Zum Ersten, zum Zweiten, zum Günstigsten

Mit tipool.de startet in Kürze ein Auktionsportal im Internet, auf dem Unternehmen ihre Flottenversicherung sowie ihre Finanzierungen für Firmenwagen ausschreiben können. Dort stellt der Fuhrparkbetreiber die Fahrzeugdaten, seine individuellen Leistungswünsche sowie seinen Maximalpreis dazu ein, auf den Versicherer, Makler und Leasinggesellschaften dann im Rahmen von Rückwärtsauktionen bieten.

Fuhrparkbetreiber sollen bundesweit die besten Versicherungsangebote für ihre Firmenwagen erhalten, ohne selbst Hunderte von Angeboten einholen und vergleichen zu müssen. Das will Versicherungsfachwirt Andreas Braun, geschäftsführender Gesellschafter

der Tipool (Traffic Insurance Pool) GmbH, mit Auktionen über das gleichnamige Online-Portal tipool.de erreichen.

Andreas Braun betritt damit im gewerblichen Kfz-Bereich absolutes Neuland. Denn die Plattform soll Ende Juli an den Start gehen und wäre ein Novum im

B2B-Sektor, weil jedes Unternehmen ab einem gewerblichen Fahrzeug im Bestand die Versicherungen dann in sogenannten Rückwärtsauktionen ausschreiben kann.

Dazu erfasst der Fuhrparkbetreiber mittels Risikoanalysebögen seine Fahrzeuge bei tipool.de, legt ein Maximalgebot für das Kfz-Versicherungspaket fest, definiert den Leistungsumfang und bestimmt einen Stichtag, bis zu dem ein bindendes Gebot möglich ist. „Bei den Ausschreibungen liegt einer der Schwerpunkte auf der Erfassung der Risikoanalysebögen, damit der Fuhrparkbetreiber über die Online-Auktion Top-Konditionen zu einem günstigen Preis erhält“, so Braun.

tipool.de dient Fuhrparkbetreibern aber nicht nur zur Ausschreibung von Kfz-Versicherungen, sondern auch für Auktionen, in denen der Mietkauf oder das Leasing von Fahrzeugen zur Disposition stehen. Den Fokus richtet der geschäftsführende Gesellschafter derzeit jedoch auf die Flottenversicherungen.

Andreas Braun: „Fuhrparkbetreiber sollen bundesweit die besten Versicherungsangebote für Firmenwagen erhalten, ohne selbst unzählige Angebote einholen zu müssen.“





Für Flottenkunden kostenlos

Darüber hinaus können Fuhrparkbetreiber ihre Fahrzeuge bei tipool.de verwalten. Laut Braun hat diese Zusatzleistung vor allem einen Zweck: „Sie ist wichtig zur Erfassung der Fahrzeughistorie, der Fuhrparkstärke und der Entwicklung des Fuhrparks, speziell im Schadenbereich.“ Deshalb ist ebenfalls ein Tool zur automatisierten Schadenmeldung an den Versicherer integriert. „Die Versicherer haben hierzu definiert, in welcher Form sie eine Schadenmeldung haben wollen. Sobald der Flottenkunde nun einen Schaden mit Fotos über tipool.de meldet, übernehmen wir die Meldung über ein Standardformular an den jeweiligen Versicherer“, sagt Braun. Und er betont: „Die Schäden landen dann auch direkt auf dem Platz des zuständigen Sachbearbeiters bei der jeweiligen Versicherung.“

Um die Internetplattform nutzen zu können, müssen sich Flottenkunden bei tipool.de einfach anmelden. Danach erhalten sie eine Kennung und ein Passwort, mit denen sie anschließend ihre Fahrzeuge und die Ausschreibung kostenlos online stellen können. Braun betont dabei, dass alle Sicherheitsstandards in Verbindung mit den Datenschutzbestimmungen eingehalten würden.

Und das Interesse an der Nutzung ist nach Angaben von Andreas Braun groß: „Noch Monate, bevor wir mit der Anwendung gestartet sind, haben wir bereits ein jährliches Beitragsaufkommen von mehr als 15 Millionen Euro zur Ausschreibung akquirieren können.“ Für den Gesamtmarkt, dessen Beiträge sich jährlich auf mehrere Milliarden Euro allein im Flottengeschäft belaufen, sind dies zwar sicherlich noch Peanuts. In der Summe ist dies für den Versicherungsfachwirt aber ein gutes Signal.

Anbieterqualität unter Dauerbeobachtung

Auch auf Anbieterseite steigt die Beachtung. „Bundesweit stoßen wir auf großes Interesse seitens Versicherungsunternehmen sowie Versicherungsagenturen und -maklern“, berichtet Braun. Je mehr dieser Anbieter dabei sind, desto besser wiederum für den Versicherungsnehmer. Braun legt den Fokus vor allem auf Makler und Agenturen, und das hat einen wesentlichen Grund: „Viele Flottenkunden möchten vor Ort beraten werden. Deshalb legen wir auch bei den Ausschreibungen auf tipool.de Wert darauf, dass ein Radius seitens der Flottenkunden festgelegt werden kann, in dem Anbieter für den Fuhrpark bieten können.“ Die regionale Begrenzung ist jedoch nur eine Option. Denn der Trend in den Unternehmen geht immer stärker dahin, die Kostensenkung über alle anderen Kriterien zu stellen.

Nichtsdestotrotz müssen die Anbieter fachliches Know-how mitbringen, um in einer Auktion überhaupt bieten zu dürfen. Die Voraussetzungen hierfür werden nach Anmeldung auf der Online-Plattform geprüft. „Sobald ein Anbieter sich bei tipool.de angemeldet hat, wird er legitimiert, indem wir die Eintragung bei der IHK prüfen. Die IHK prüft ein zuverlässiges

erscheinen, finanziell geordnete Verhältnisse, Sachkunde und das Bestehen einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Danach erhält er eine Kennung sowie ein Passwort, mit denen er in die gesicherten Bereiche des Portals gelangt, für die er qualifiziert ist“, so Braun.

Das gleiche Procedere gilt für Leasinggesellschaften, die bei den Ausschreibungen für Finanzierungen bieten wollen.

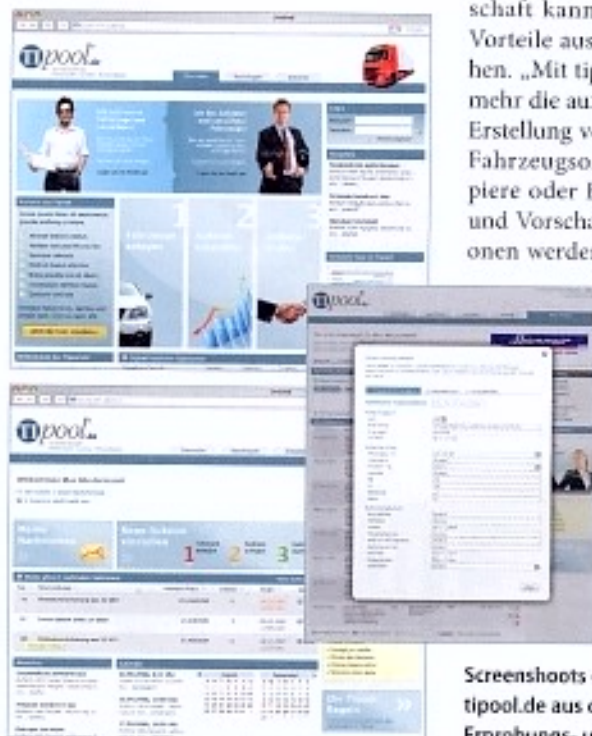
Auch für diese Anbieter soll die Nutzung der Plattform kostenlos sein. Das Ziel von Andreas Braun: „tipool.de soll sich als eine Auktionsplattform mit hoher Qualität etablieren.“

Deshalb gibt es auch ein Tool à la eBay, über das Flottenkunden die Anbieter in drei Phasen bewerten. Im ersten Schritt erfolgt eine Bewertung drei Wochen nach Vertragsabschluss. Danach soll eine Bewertung zur Mitte der Vertragslaufzeit stattfinden, in der die Schadenregulierung im Mittelpunkt steht. In der dritten Stufe handelt es sich dann um eine Abschlussbewertung am Ende der Laufzeit. „So entwickeln sich im Laufe der Jahre Profile, die genau zeigen, welcher Anbieter vertrauenswürdig und leistungsstark ist“, resümiert Braun. Mit dem Portal gibt er Flottenkunden jedes Jahr die Chance, den Zuschlag für die beste Versicherung zum günstigsten Preis zu erhalten.

Aber auch die Versicherungswirtschaft kann nach Angaben von Braun Vorteile aus der Auktionsplattform ziehen. „Mit tipool.de muss kein Vermittler mehr die aufwendige Datenerhebung zur Erstellung von Angeboten betreiben. Ob Fahrzeugsondierung, Sichtung der Papiere oder Ermittlung der Nutzungsart und Vorschadenhistorie: Alle Informationen werden bereits über einen Risikoanalysebogen erhoben, sodass der Anbieter innerhalb kürzester Zeit ein Angebot abgeben kann, sofern er vorbereitet ist. Des Weiteren fallen nur noch geringe Marketingaufwendungen sowie Kundenverwaltungskosten für den Anbieter an“, betont Braun.

A. SCHNEIDER

tipool.de soll sich laut Andreas Braun als Auktionsplattform mit hoher Qualität etablieren.



Screenshots des neuen Auktionsportals tipool.de aus der umfangreichen Erprobungs- und Testphase.