

„Extrem verändert“

Vor 25 Jahren gegründet, hat Robert Kögl die asko group zu einem international tätigen Versicherungsmakler entwickelt. Er verspürt eine „extreme Veränderung“.

STRAGÜ: Gratulation zum 25-jährigen Bestehen! Welche Meilensteine haben das Unternehmen besonders geprägt?

Robert Kögl: Die asko GmbH wurde 1994 in München gegründet und von Anfang an lag der klare Fokus darauf, ausschließlich Versicherungsprodukte für die Branchen Transport, Spedition und Logistik anzubieten und das Unternehmen international auszurichten. Als erste Meilensteine sind sicherlich die Gründungen der Häuser in Bozen und Kufstein (was ja auch meine Wahlheimat geworden ist) zu nennen, welche bereits 1998 erfolgten. Als in weiterer Folge unsere Kunden ihre Geschäftstätigkeiten mit Fahrzeugvermietungen erweiterten, trugen wir diesem Umstand Rechnung und ergänzten unsere Zielgruppen mit „financial line companies“ also Finanzierungs-, Leasing- und Vermietgesellschaften im Fuhrpark Segment.

Die damals noch unterschiedlichen Währungen müssen eine echte Herausforderung gewesen sein?

Natürlich! Auch die besonderen Anforderungen unserer Kunden erforderten ein leistungsfähiges, individuelles und mehrsprachiges Softwaresystem, welches am Markt nicht verfügbar war, weshalb wir uns für eine Individualprogrammierung entschieden haben, die seinerzeit im Jahr 1999 richtungsweisend war und uns entscheidende Wettbewerbsvorteile brachte!

Sahen Sie die Ostöffnung mehr als Muss oder als Chance?

Mit der Öffnung der Ostmärkte innerhalb der EU stellten wir uns der Herausforderung und dem Wunsch unserer Kunden, einheitlichen Versicherungsschutz länderübergreifend zu besorgen: So erschlossen wir die Märkte in Tschechien und der Slowakei. Mit der Gründung der asko GmbH in Bielefeld

--- **Die Veränderungen sind derart extrem, dass man es sich gar nicht mehr vorstellen vermag.** ---

ROBERT KÖGL

im Jahr 2007 konnten auch in Deutschland die Geschäfte deutlich ausgeweitet werden.

Ein Jahr später folgte die Eröffnung unseres Büros in Timisoara (Rumänien) und letztendlich im Jahr 2012 das Haus in Ljubljana (Slowenien) als vorläufig letzter Meilenstein der asko Geschichte. Es war also ein Muss wie eine Chance, wie wir heute wissen!

Inwiefern hat sich das Versicherungsgeschäft in dieser Zeit verändert?

Die Veränderungen sind derart extrem, dass man es sich gar nicht mehr vorstellen vermag – zumindest wenn wir von unserer Kernkompetenz, der Transport- und Verkehrshaftungsversicherung sprechen. Vor 25 Jahren gab es noch den Beruf des Transportversicherungskaufmanns, die Auswahl an potentiellen Versicherern betrug knapp 180 Gesellschaften (in D-A-CH) und viele davon hatten noch einen Vorstand speziell für das Transportgeschäft und entsprechend ausgebildete Abteilungen.

Die Anzahl der Versicherer in diesem Bereich hat sich ja dramatisch verringert, oder?

Heute betreiben kaum mehr als 15 Versicherungsgesellschaften noch ernsthaft das Transportgeschäft, verfügen über entsprechend qualifiziertes Personal im Schaden und im „Underwriting“ sowie EDV Lösungen, die für dieses spezielle Geschäft nun einmal notwendig sind. Die Sparte Transport wurde auf Vorstandsebene als Nischenprodukt längst der Sachversicherung zugeordnet, mit der sie doch so gar nichts gemein hat ...

Warum?

Im Zeitalter von Industrie 4.0 und Digitalisierung hat die so sehr individuelle Transportsparte keinen Platz mehr. Hier lässt sich eben der dem Opportunismus geschuldete Wunsch nach automatisierter und möglichst „dunkler“ Verarbeitung nicht umsetzen. Schade eigentlich für die älteste Versicherungssparte der Welt, denn damit fing einmal alles an!

Welche Faktoren waren für Ihren Erfolg die besonders maßgeblichen?

Als Versicherungsmakler sind wir Dienstleister und unseren Kunden als Treuhändischer Sachwalter verpflichtet. Das setzt ein ganz besonderes Vertrauensverhältnis voraus und deshalb ist für mich der Erfolgsfaktor Nummer eins ganz klar der Mensch, sprich der Mitarbeiter! Ich habe stets sehr großen Wert daraufgelegt, gut ausgebildete und loyale Mitarbeiter zu gewinnen und diese ständig fort- und weiterzubilden. Wir verstehen uns in der asko

ANZEIGE



Siems & Klein
siems-klein.at



Grubenheber
Tel. 01-61008-0

group als Team und leben dies auch für jedermann sichtbar aus. Dieser Teamgeist verbunden mit den an uns selbst gestellten hohen Ansprüchen in punkto Qualität, Zuverlässigkeit und Schnelligkeit – getreu unserem Motto „vollständig, richtig und termingerecht“ zu arbeiten, steht für den Erfolg.

Wie steht es um die Unabhängigkeit von asko?

Darauf habe ich immer großen Wert gelegt! Die asko group hat sich von Beginn an immer aus sich selbst heraus



RÜCKBLICKEND Robert Kögl im Gespräch mit CR Dittrich.

finanziert, also ohne Fremdkredite und Partnerschaften. Dadurch gab es sehr kurze Entscheidungswege, die schnelles Handeln ermöglichten und immer noch ermöglichen.

Die asko stand aber auch immer für innovative Produkte...

Absolut! Wir haben sehr viele Produkte als erste in den Märkten lanciert, wie z.B. die „all risks“ Kasko Versicherung vor 20 Jahren, oder die mehrsprachig verfügbare und online abschließbare Warentransportversicherung vor knapp zehn Jahren. Seit acht Jahren haben wir ein spezielles Versicherungsprodukt für Elektrofahrzeuge, womit sich der Markt erst jetzt spürbar beschäftigt.

Gibt es einen Moment in der Unternehmensgeschichte, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Da gibt es sehr viele, überwiegend positive aber natürlich auch negative. Ein besonderes Highlight war sicherlich das Flugevent 2008 anlässlich des 10-jährigen Bestehens der asko in Österreich. Für mich war das ein sehr emotionaler

Moment, so viele Kunden an einem Ort vereint zu sehen, die der asko schon so lange die Treue halten. Für die Kunden, Mitarbeiter und Partner die seinerzeit dabei waren, ist es noch heute ein unvergessliches Erlebnis über das immer wieder gerne gesprochen wird.

Die asko ist ein expansionsorientiertes Unternehmen. Welche Pläne schweben Ihnen in den nächsten Monaten und Jahren vor?

In der Tat haben wir uns sehr schön entwickelt und sind stetig gewachsen, aber Expansion lag eigentlich nie im Fokus der asko. Dienstleistung, Service über den Tellerrand hinaus und vorausschauendes Handeln sind und waren die Attribute der asko. Daraus ist eigentlich alles entstanden – denn wenn ich meinem Kunden gerecht werden will muss ich seinen Bedarf befriedigen und am Ende dort sein, wo ich benötigt werde. Aus dem gleichen Antrieb heraus ist z.B. die asko Akademie entstanden, wo wir nicht nur die eigenen Mitarbeiter qualifiziert ausbilden, sondern gerade auch den Kunden Schulungen in den verschiedensten Bereichen anbieten. Gleiches gilt für die Produktentwicklung, die von uns als Spezialmakler erwartet werden darf. Wir hatten ja bereits von der Innovationskraft gesprochen, die als ein Faktor für unseren Erfolg steht.

Wir werden uns den Herausforderungen stellen und den Kunden in unserer Kernkompetenz Lösungen anbieten, egal um welche Risiken es in den nächsten Jahren in den sich verändernden Märkten gehen wird. ■

 **HOFMEISTER & MEINCKE**
Unser Herz schlägt 24 Volt

Hofmeister & Meincke GmbH
Carsten-Dressler-Straße 6
D-28279 Bremen

Am Gewerbebogen 9
D-93155 Hemau
Tel: +49 9491 95322-0



www.hofmei.de



NKW-Fahrzeugteile | Fahrzeugbauteile und -systeme | Werkstattausrüstung | Chemische Produkte