

# Kontinuierliches Wachstum

In einem rückläufigen Versicherungsmarkt entwickelt sich die Nacora-Gruppe nachhaltig gegen den Trend und baut ihr Netzwerk stetig aus.

## Herr Dr. Weber, Sie leiten seit drei Jahren die Nacora-Gruppe, Zeit für eine Zwischenbilanz. Wie präsentierte sich die Nacora-Gruppe zur Zeit Ihres Stellenantritts?

Im Sommer 2005 lernte ich die Nacora-Gruppe als einen Verbund von national tätigen Maklergesellschaften kennen, der sich durch hohe Profitabilität auszeichnet, sich aus engagierten Mitarbeitern zusammensetzt und im Bereich Marine Cargo, der Warentransportversicherung, eine gute Marktposition innehat. In einigen Ländern war Nacora zudem ein respektierter Marktteilnehmer auch über diesen Bereich hinaus.

## Was waren Ihre Hauptzielsetzungen?

Das organische Wachstum der Nacora-Gruppe zu beschleunigen und den Ausbau des Netzwerks voranzutreiben, um einen nachhaltigen Beitrag zum Geschäftserfolg unseres Mutterkonzerns zu leisten.

## Und wie hat sich die Nacora-Gruppe unter Ihrer Führung entwickelt?

In den letzten Jahren sind wir durchschnittlich zweistellig gewachsen. Das gilt sowohl für den Bruttonutzen als auch für den Ertrag. Der Versicherungsmarkt war in den letzten Jahren rückläufig. Die Nacora-Gruppe konnte sich also nachhaltig gegen den Markt entwickeln. 2005 waren wir mit 28 Standorten in 21 Ländern vertreten. Zum Jahresende 2008 sollen es 48 Büros in 32 Ländern sein. Das Transportversicherungsgeschäft haben wir intensiv ausgebaut. So entwickelten wir beispielsweise für die Kühne + Nagel-Gruppe, die für uns einen

sehr wichtigen Vertriebskanal darstellt, zwei Versicherungsprodukte, die den Kunden exklusiv angeboten werden können. Auch haben wir unsere Bemühungen verstärkt, Transportversicherungen an andere Unternehmen zu verkaufen.

## Wie sieht es in diesem Segment mit Wachstumsmöglichkeiten aus?

Die Wachstumsmöglichkeiten sind – noch – hervorragend. Die Globalisierung ist hier sicherlich ein starker Treiber. Aber: Die Transportversicherung ist eine kleine Nische und wird es trotz der Globalisierung bleiben. Deshalb brauchen wir weitere Wachstumsfelder.

## Welche?

Durch verstärkte Vertriebsmaßnahmen wollen wir Industrie- und Gewerbekunden in den lokalen Nacora-Märkten gewinnen. Das klingt nicht gerade spektakulär, erfährt aber eine andere Dimension, wenn man bedenkt, dass Kühne + Nagel weltweit ca. 300.000 Kunden hat.

## Und diese hat Nacora jetzt im Fokus?

Bedingt. Viele der Kühne + Nagel-Kunden sind für die Nacora-Gruppe schlichtweg zu groß. Allerdings haben unsere Analysen gezeigt, dass zwischen 15 bis 20 Prozent der Kunden auch für unsere Gruppe interessant sind und von uns bedient werden können.

## Also sprechen wir von etwa 45-60.000 potenziellen Neukunden. Wie viele Kunden hat Nacora zurzeit?

Weltweit haben wir zwischen 75-80.000 Kunden. Größtenteils sind es Unternehmen, die ihre Transporte durch Kühne + Nagel und andere Spediteure abwickeln und sie über die Nacora versichern. Außerdem haben wir durch das Belegschaftsgeschäft viele Einzelkunden. Bei den rein gewerblichen bzw. industriellen Kunden kommen wir weltweit auf ca. 4-5.000.

## Wie sieht nach Ihrer Vorstellung die Nacora-Gruppe in drei bis fünf Jahren aus?

## NACORA

*International Insurance Brokers*

Nacora, eine 100-prozentige Kühne + Nagel-Tochter, ist eine unabhängige, weltweit tätige Versicherungsmakler-Gruppe. Schwerpunkte liegen im Bereich Komposit- und Warentransportversicherung. Diese Strategie der Fokussierung ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil und ermöglicht der Nacora-Gruppe den stetigen Ausbau ihres Netzwerks – es umfasst mittlerweile 29 Landesgesellschaften mit 43 Büros auf allen Kontinenten. Kunden aus Handel, Industrie und öffentlicher Hand werden maßgeschneiderte Versicherungslösungen angeboten.

Für die Folgejahre haben wir sehr ambitionierte Ziele, die nicht ausschließlich durch organisches Wachstum erreicht werden können. Deshalb halten wir nach geeigneten Übernahmobjekten Ausschau.

Genauso wichtig wie das Wachstum ist es aber auch, die Nacora-Gruppe von ihrem Leistungsspektrum her zu verbreitern, also weiterzuentwickeln. In vielen Ländern liegt der Fokus noch zu sehr auf der Transportversicherung. Das wollen wir ändern, indem wir unseren Kunden künftig das komplette Versicherungsprogramm als Makler auch weltweit anbieten können.

Der konsequente nächste Entwicklungsschritt ist dann, den Kunden verstärkt auch internationale Versicherungsprogramme anzubieten. Was die wenigsten wissen: Der Nacora-Gruppe gehört eines der größten Maklernetzwerke weltweit.

## Chilenische Landwirtschaftsministerin betont Bedeutung von Kühne + Nagel

Marigen Hornkohl, seit Kurzem Landwirtschaftsministerin in Chile, besuchte auf der Fruit Logistica in Berlin gleich am ersten Tag den Stand von Kühne + Nagel. Dabei betonte Sie die Bedeutung des Unternehmens für den Export landwirtschaftlicher Produkte aus Chile. Begleitet wurde sie von Reinhard R. Kütter (2. v. r.), Chiles Honorarkonsul in Bremen und dortiger Generalbevollmächtigter von Kühne + Nagel. Ansprechpartner der beiden am Stand waren Frank Ganse (1. v. r.), Global Director Reefer Logistics, und Pablo Novoa (1. v. l.), Reefer Development Manager Chile.

Die Fruit Logistica gilt als Leitmesse des internationalen Fruchthandels und ist natürlich auch für Kühne + Nagel eine wichtige Plattform. Das Interesse der Besucher an den Dienstleistungen des Logistikunternehmens war an allen drei Messetagen sehr groß. In jeder Hinsicht Kompetenz zeigte das Reefer-Perishable-



Team, das mit eigenen See- und Luftfrachtspezialisten aus den entsprechenden Schlüsselmärkten vor Ort vertreten war – neben Chile unter anderem auch Argentinien, Brasilien, Ägypten und Peru. In diesem noch recht jungen Geschäftssegment – der strategische Einstieg ins Reefer-Geschäft erfolgte erst 1999 – verzeichnet Kühne + Nagel von Jahr zu Jahr starke Mengenzuwächse. Zielsetzung ist es, sich als das führende Logistikunternehmen in diesem Markt zu etablieren.

## Strategische Ausrichtung im Fokus

Spezialistentreffen in Los Angeles: Beim 3. Global LCL-Meeting stand die strategische Ausrichtung eines der wichtigsten Seefrachtprodukte innerhalb der Kühne + Nagel-Organisation im Mittelpunkt. Dem Ausbau des unternehmenseigenen „Less than Container Load“-Netzwerks in allen wichtigen Ländern der Welt kommt ebenso große Bedeutung zu wie der Schaffung neuer LCL-Gateways in Dubai, Singapur, New York, Linz und Göteborg. Mit ihnen und weiteren, derzeit in Planung befindlichen, wird das Netzwerk so verdichtet, dass weltweit mehr als 280 LCL-Direktverkehre und mehr als 5.000 Routen über Gateways angeboten werden können.

