

Kennis van de transportbranche en van verzekeringen levert P. Daemen minder premiestijging op en helpt chauffeurs te binden en te boeien

KLANT:	Int. Transportbedrijf P. Daemen
PROJECT:	Verzekeringen
PROJECTTEAM	Rudy Maas, Directeur
P. DAEMEN:	Frank Boots, Manager HR & Quality
PROJECTTEAM	Theo Heldens, Klantmanager
ERA:	Rik Boots, Projectmanager Eric Lammers, Specialist Verzekeringen

P. Daemen is een logistieke dienstverlener, gespecialiseerd in het vervoer van levensmiddelen op elke vereiste temperatuur, via groupage en dedicated transport, inclusief warehousing en packing management. In ruim 80 jaar is het Limburgse familiebedrijf uitgegroeid tot een internationaal opererende transportonderneming met een geavanceerd wagenpark en zo'n 200 vakbekwame medewerkers. Door actuele marktkennis, doordachte automatisering en innovatieve logistieke expertise is Daemen in staat klanten in heel Europa te ontzorgen. Op maat en met betrouwbare kwaliteit.

NIET HELEMAAL TEVREDEN

Tijdens het kennismakingsgesprek met Theo Heldens en Rik Boots van ERA vertelde directeur Rudy Maas dat Daemen erop gespitst is de bedrijfsvoering op alle fronten up-to-date te managen. En dat ze daar met hun eigen mensen ook prima in slagen.

Over de verzekeringen was hij echter niet helemaal tevreden. Een cruciaal onderwerp en ook een substantiële kostenpost. Een verlaging die hij eerder zelf realiseerde, raakte geheel buiten beeld in de jaren van almaar stijgende premies. Was die trend te keren? Een overstap uitproberen voelde riskant, nu de spoeling van transportverzekeraars almaar dunner werd. En zou een andere maatschappij überhaupt wel kunnen matchen met hoe Daemen werkt?

Maas vond het een goed idee om eens met ERA-collega Eric Lammers te sparren, onafhankelijk verzekeringsexpert met brede logistieke ervaring.

SCHERPER

Lammers kreeg opdracht na te gaan of Daemen zijn verzekeringen scherper kon inkopen, zonder in te boeten op kwaliteit. Het hele pakket was al langere tijd ondergebracht bij 1 maatschappij. Zowel de verzekeringen voor logistiek en transport als ook die voor brand, ongevallen en bedrijfsaansprakelijkheid. 'Op zich een prima keus om alles via 1 partij te regelen', aldus Lammers. 'Zo voorkom je dat bij een schade de ene verzekeraar de afhandeling afschuift naar zijn concullega, omdat de calamiteit onder diens portefeuille zou vallen. Tevens werk je vaak efficiënter met slechts 1 leverancier.'

ONDERZOEK

Om een helder beeld te krijgen van de huidige verzekeringssituatie en de benodigde dekkingen, bracht Lammers gedetailleerd in kaart wat Daemen allemaal doet en hoe dit gebeurt: welke soorten transporten, met welke auto's, naar welke bestemmingen, hoe vaak, en op welke manier. Verder: welke soorten schades, bij welk vervoer, wanneer, welke omvang, locatie, frequentie, enz.

Ook verdiepte hij zich in het HR-beleid voor chauffeurs. Hoe gebeurt het aannemen, inwerken en ondersteunen van deze medewerkers? Wat maakt een chauffeur 'een Daemenchauffeur'? Hoe wordt de mentorchauffeur ingezet? En wat draagt eraan bij dat goede mensen bij Daemen blijven?

Met zijn analyse op zak ging Lammers - na afstemming met Maas - in gesprek met de huidige verzekeraar. Deze wilde met ingang van het nieuwe kalenderjaar voor al zijn klanten een prijsverhoging doorvoeren. Ook voor Daemen stond deze op stapel, voor het hele pakket.



Het intensieve samenwerken en ERA's hands-on-aanpak hebben ons zowel financiële verzekeringsvoordelen als nieuwe inzichten opgeleverd.

RUDY MAAS
DIRECTEUR P. DAEMEN

Kennis van de transportbranche en van verzekeringen levert P. Daemen minder premiestijging op en helpt chauffeurs te binden en te boeien

MINDER GESTEGEN

Lammers' schade-onderzoek liet zien dat Daemen over meerdere jaren minder schades scoorde dan het branchegemiddelde. Dit stabiel-positieve schadebeeld aan de ene kant, met daarnaast de voorgestelde premie-aanpassingen boden ruimte voor nieuwe afstemming.

Eisen, wensen, randvoorwaarden, kwetsbaarheden en risico's werden over en weer uitgewisseld en gewogen. Op de premie van het zwaarste risico werd de verzekeringsmaatschappij iets meer verhoging gegund. Deze stijging kon echter ruimschoots gecompenseerd worden omdat de verzekeraar bereid bleek de aangekondigde verhoging voor andere premies te schrappen. Zodat het eindresultaat uitkwam op een lagere totaalstijging onder aan de streep.

BINDEN EN BOEIEN

Daemen werkte al met een eigen mentorchauffeur. Lammers zocht contact met de Preventie-afdeling van de verzekeraar om deze mentorchauffeur verder op te leiden in het ondersteunen, enthousiasmeren en inspireren van collega's. Lammers: 'Met deze extra kennis en kunde kan de mentorchauffeur eraan bijdragen dat medewerkers meer plezier krijgen in hun werk. En dat ze graag bij Daemen blijven werken. Een stabiel personeelsbestand leidt bovendien tot minder schade. En minder schade weer tot minder premie. En daarmee houd je de kosten scherp.'

SERVICE

Met Daemen is afgesproken dat ERA 2 jaar aan boord blijft. Lammers: 'Gedurende deze periode ondersteunen we bij de jaarlijkse verlengingsonderhandelingen. Als er zich bijzondere marktontwikkelingen voordoen, adviseren we hoe daar het beste op ingespeeld kan worden. En we houden contact met de verzekeraar omtrent de training van de mentorchauffeur, zodat elke goede chauffeur met plezier bij Daemen blijft werken.'

P. DAEMEN OVER SAMENWERKEN MET ERA

Maas: 'Bij Daemen zijn we altijd gericht op strategisch samenwerken met onze leveranciers. Zo ook met onze verzekeringsmaatschappij. Door de onzekerheden in de zakelijke verzekeringsmarkt omtrent de vrachtauto- en logistieke verzekeringspolissen, en door gebrek aan transparantie, besloten wij om ERA in te schakelen. Aanpak en rolverdeling 'ERA - Daemen' waren vanaf het begin helder. ERA had de regierol, bewaakte de gestelde doelen en hield Daemen voortdurend in de lead. Gedurende het hele proces stemden we samen af waar Daemens primaire focus kwam te liggen.

Het intensieve samenwerken en de hands-on-aanpak hebben ons zowel financiële voordelen als nieuwe inzichten opgeleverd. Bovendien is de relatie met onze verzekeringsmaatschappij niet geschaad en borgt ERA de behaalde resultaten.'

Als verzekeringspecialist heb ik inmiddels met meer dan 600 transportondernemingen samengewerkt. Omdat het altijd om maatwerk gaat, is elke samenwerking weer anders. Dat houdt mijn werk zo boeiend. Fijn, dat ik ook Daemen van dienst heb kunnen zijn.

ERIC LAMMERS
ERA-SPECIALIST VERZEKERINGEN

