

Mannschaft verstärkt, Ziele erhöht

MDT will mit dem neuen Hauptanteilseigner MRH Trowe kräftig wachsen.



Kristina Düring und **Stefan Winiarski** wollen neue touristische Partner gewinnen, weitere Versicherer sind dabei

In den nächsten drei Jahren will Kristina Düring, Geschäftsführerin von MDT, die Versicherungsbranche in der Touristik kräftig in Bewegung halten. »Wir streben die Verdoppelung unseres vermittelten Prämienvolumens bis zum Jahr 2020 an«, nennt sie das Ziel. Bei 35 Millionen Euro hat der Wert im vergangenen Geschäftsjahr gelegen, in dem MDT noch überwiegend als Makler tätig war. Im Herbst

2016 erfolgte nach einem Urteil des BGH der Wechsel hin zum Assekurateur. Dadurch kann MDT nun eigene Produkte entwickeln, und auch die Schadensregulierung bleibt im Haus. »Wir wollten dies unbedingt behalten. Denn so können wir den Kunden weiterhin eine schnelle Regulierung bieten.«

Düring sieht das Unternehmen auch durch die 2016 erfolgte Übernahme durch

MRH Trowe in einer besseren Position. Durch die Zugehörigkeit zu einem Vollsortimentmakler könnte den Kunden nun eine internationale und ganzheitliche Begleitung angeboten werden. »Diese umfasst beispielsweise Produkte wie Haftpflicht- oder Gebäudeversicherung«, so Düring. Es sei nun als Assekurateur besser möglich, den Kunden individuell zugeschnittene Produkte anzubieten. Das Maklergeschäft übernimmt MRH Trowe. »MDT bleibt aber komplett eigenständig«, versichert Lars Mesterheide, einer der vier Gesellschafter von MRH Trowe. »Sowohl MDT als auch wir können alle Synergien nutzen, für uns ist es eine interessante Nische mit guten Wachstumschancen.«

Personelle Verstärkung.

Um die ambitionierten Ziele zu erreichen und das Unternehmen »zukunftssicher« aufzustellen, setzt Düring auf eine Verstärkung des Vertriebs. Nachfolger von Ralph Michaelen, der das Unternehmen im Oktober 2016 verlassen hat, ist Stefan Winiarski, als Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb verantwortlich. Die Leitung Vertriebssteuerung liegt nun in den Händen von Gerhard Au. Der Gründer des Unternehmens, Helmut Deininger, wird von Juli an Berater der Geschäftsleitung. Für

den digitalen Vertrieb wird es einen eigenen Key Account Manager geben.

Mit der personellen Neuaufstellung und Verstärkung soll auch die Neueinführung von Produkten forciert werden. Für einige zu entwickelnde Lösungen wurden mit Signal Iduna und Adler Versicherung zwei neue Partner gewonnen. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Ausbau auf der Seite der Touristikunternehmen. So soll die Zahl der derzeit rund 800 Veranstanter steigen. »Hier ist ein großes Potenzial vorhanden, in Bereichen wie Haftpflicht oder Insolvenz können wir einen höheren Marktanteil erreichen«, blickt Düring nach vorn. Bei der Insolvenzversicherung sieht sie zwar nach dem Ausstieg der Generali Ende 2016 für die nächsten zwei Jahre eine angespannte Situation, MDT aber gut vorbereitet. »Das Prämienniveau ist stark nach unten gegangen, jetzt steigt es langsam wieder. Aber wir haben Zugang zu allen Versicherern.«

Zulegen will sie auch beim Netz der Reisebüros, hier existieren Verträge mit 1.470 Partnern. Für beide Gruppen steht eine intensive Kundenbetreuung an erster Stelle. Hinzu kommen Schulungen, die sukzessive gestartet und bundesweit angeboten werden, sowohl als persönliche Programme als auch als E-Learnings.

Wolfram Marx