

# Mit Spezialwissen zum Erfolg

**INTERVIEW:** Josef Traxler, Spezialist für Speditions- und Frachtführerhaftungsversicherungen und Geschäftsführer Versicherungsbüro Dr. Ignaz Fiala Ges.m.b.H., erläutert anlässlich des 70-Jahre-Firmenjubiläums, was moderne Versicherungsdienstleister der Speditions- und Transportbranche bieten können.

VON BERND WINTER

**Verkehr:** Wie hat sich der Versicherungsmarkt in den letzten Jahrzehnten entwickelt?

Josef Traxler: Entscheidend ist, dass sich der Ruf der Versicherungsmakler wesentlich verbessert hat. Zu Beginn meiner Berufslaufbahn gab es so etwas wie Maklerprüfungen oder Maklergesetze noch gar nicht. Als Zweites muss man sagen, dass man heute als Versicherungsmakler eine Spezialisierung braucht, und das wird mehr denn je gefordert. Man braucht Spezialwissen für unsere Branche und kann das nicht nur als Nebenprodukt anbieten, insbesondere im Schadenabwicklungsbereich.

Noch vor einigen Jahren gab es auch einige Billiganbieter in unserem Versicherungsbereich am Markt. Diese sind aber alle wieder verschwunden.

**Wie halten Sie in Ihrem Unternehmen das notwendige Know-how aufrecht?**

Traxler: Heutzutage müssen Versicherungsmakler up to date sein – d. h. auch immer wieder in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter investieren. Es ist das Allerwichtigste, dass wir immer wissen, welche neuen gesetzlichen Richtlinien vom Gesetzgeber (national bzw. EU-weit) in Ausarbeitung sind. Wir

sichern – das ist ein Grundprinzip; aber man muss schauen, dass die Haftungstatbestände möglichst weit abgedeckt werden.

**Hat es von der Kundenseite her in den letzten 30 Jahren Veränderungen gegeben?**

Traxler: Ja, auf alle Fälle. Das ist ein Spezifikum der Speditionen und Transporteure. Die Anforderungen an sie sind enorm gestiegen. Wir erleben immer wieder, dass Kunden mit einem neuen Logistikvertrag mit unbeschränkten Haftungen zu uns kommen. So viel Risiko mussten sie früher nicht übernehmen.

**Für Sie ist das doch ein positiver Verlauf, weil Sie jetzt noch mehr zu tun haben, oder?!**

Traxler: Ja, vor allem erhöht sich dadurch die Nachfrage nach unserem Beratungs-Know-how, wobei vor allem eine genaue Analyse der Auftragsituation und der Verträge wichtig ist. Um diese zu verstehen, braucht man schon eine juristische Ader. Es gibt aber auch Unternehmen, die Aufträge ohne genaue Überprüfung leichtfertig übernehmen, und gar nicht wissen, welche Risiken sie eingehen. Prinzipiell sind die Auftraggeber ja verhandlungsbereit. Dazu muss man sie aber auch ansprechen und wissen, wo man nach-



Versicherungsspezialist Josef Traxler (re.) und Bernd Winter, Chefredakteur Verkehr

**AUCH VERSICHERUNGEN MÜSSEN HEUTE SCHNELL AUF NEUE MARKTANFORDERUNGEN REAGIEREN.**

so auch der Partner des Maklers. Wenn man es ganz genau

dem festgelegt ist, dass wir die volle Kompetenz und Vertragsmacht für den Bereich Verkehr haben. Das ist unser Spezialgebiet, wir dürfen auch gar nichts anderes machen.

**Wo liegen die Schwerpunkte in Ihrer Tätigkeit?**

Traxler: Unser Fokus liegt in der Übernahme der Haftung von Spediteuren und Frächtern, für Schäden an der Ware, die er manipuliert und transportiert, inklusive Vermögensschäden. Es geht also primär, aber nicht aus-

Ausland – außer wenn es im Ausland ein österreichisches Interesse gibt, wie zum Beispiel einen österreichischen Spediteur, der in Polen tätig ist. Wir können österreichische Unternehmen in aller Welt versichern, wenn sie dort einen Standort haben.

**Welche Dienstleistungen erbringen Sie darüber hinaus?**

Traxler: Wir machen auch interne Schulungen für Firmen über Neuigkeiten in der Branche und veranstalten Seminare und laufende Fachvorträge mit Fach-

Was sind die größten versicherungstechnischen Fehler, die Spediteure bzw. Logistiker machen können?

Traxler: Da fallen mir v. a. zwei Bereiche ein. Bei dem einen geht es um kriminelle Vorfälle in der Abwicklung, denn oft geht man bei der Auswahl der Subunternehmer zu oberflächlich vor und entdeckt Fehler erst im Nachhinein. Das ist ein gegenwärtig aktuelles Thema. In diesem Bereich muss man aufpassen, auch wenn es schnell gehen muss, und genau hinschauen, welche Subunternehmer man auswählt. Die Kriminalität ist nicht weniger geworden. Der zweite Punkt ist, dass Aufträge übernommen werden, ohne genau zu kontrollieren, was wirklich im Vertrag steht. Das passiert vor allem aus Zeitnot, aber auch aufgrund fehlendem Know-how. Deshalb bieten wir u. a. auch hier Beratungen an.

**MAN SOLLTE IMMER SCHAUEN, WAS WIRKLICH IN EINEM VERTRAG STEHT!**

**Inwieweit wird Ihr Job als Versicherer durch die Digitalisierung beeinflusst?**

Traxler: In der reinen technischen Abwicklung wird schon seit einiger Zeit immer wieder optimiert. So haben wir erst vor kurzem in eine neue EDV-Anlage investiert. Ein wesentlicher Pluspunkt bei uns ist, dass wir zu unseren über 1.200 Kunden jeweils eine persönliche Beziehung haben. Die wissen genau, wen sie bei uns