IMPULS

No2 OKTOBER 2016

S/R INDUSTRIE/ ASSEKURANZMAKLER

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN

DIE SCHWEIZ HAT IHREN REIZ – UND IHRE EIGENEN REGELN

Die Schweiz ist ein „rotes" Land. Dies nicht aus politischer Sicht, sondern in Anbetracht der Compliance.

Für entsprechende Risiken innerhalb des Landes müssen daher aus zwei Gründen Lösungen bei Versicherungsgesellschaften in der Schweiz gesucht werden:

a) Nur in der Schweiz zugelassenen Versicherern ist es erlaubt, Risiken in der Schweiz zu zeichnen (einzige Ausnahme Lloyd's).

b) Die Stempelsteuer in der Schweiz beträgt 5 % und muss an den Staat weitergegeben werden.

Es ist daher zwingend notwendig, dass für alle Niederlassungen, Tochtergesellschaften, Warenlager usw. in der Schweiz eine Deckung eingekauft wird, um diese Vorgaben zu erfüllen und im Schadenfall keine Probleme zu bekommen.

Für internationale Kunden besteht je nach Versicherer die Möglichkeit eines entsprechenden Versicherungsprogramms. Je nach Bedarf wird entweder eine Summen- und Konditionsdifferenzdeckung (DIC / DIL) oder eine Financial Interest Clause (FINC) in Betracht gezogen.

In der Schweiz sind neben dem klassischen Sach- und Haftpflichtgeschäft vor allem standortbezogene Verträge wie Personenversicherungen oder berufliche Vorsorge sehr interessant und beratungsintensiv.

Peter Blatter –
MARTENS & PRAHL Schweiz

FRISCH UND EXKLUSIV: VERSICHERUNG FÜR INSIDER

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Entscheider in Versicherungsfragen,

wir sind stolz, Ihnen heute die zweite Ausgabe von MARTENS & PRAHL IMPULS präsentieren zu können!

Auch diesmal enthält IMPULS aktuelle Informationen aus der Versicherungsbranche, Expertenwissen, Updates zu Fachthemen und wichtige Grundlagen für Ihre unternehmerischen Entscheidungen.

Weitere Fakten und Details zu den einzelnen Themen liefern wir Ihnen natürlich gern. Und freuen uns, Sie persönlich zu beraten und eine Lösung nach Maß für Sie zu entwickeln.

Wir wünschen eine interessante Lektüre!

ZWEI WICHTIGE NEUHEITEN: FILM UND WEBSITE

Unsere neue Website ist online – und unser aktueller Imagefilm ist ebenfalls im Programm. Am besten, Sie sehen sich beides an und bekommen einen authentischen Eindruck von unserer Arbeit und unserem Denken.

Der Film zu uns.

www.martens-prahl.de

DIE KFZ-FLOTTEN-VERSICHERUNG AUS NEUER PERSPEKTIVE BETRACHTET

Kaum sind die Sommerferien vorbei, kündigt sich bereits die Weihnachtssaison an. Nicht nur mit Zimtsternen und Marzipankugeln in den Supermärkten, sondern auch mit Handlungsbedarf im Bereich Fuhrpark.

Denn bis zum 30.11.2016 (Hauptfälligkeit 01.01.2017) müssen die KFZ-Verträge geändert, verlängert oder gekündigt werden. Dies gilt für die private KFZ-Einzelversicherung, aber auch für den Flottenvertrag. Ein Thema, über das man jetzt mit seinem Versicherungsmakler reden sollte, um zu neuen und wirtschaftlich sinnvollen Lösungen zu kommen.

Die grundsätzlichen Flottenmodelle im Überblick:

- Flotte mit Einzelversicherungsschein / klassischer Schadenfreiheitsrabatt / 3–10 Fahrzeuge
- Flottenverlaufsmodell / linearer Schadenfreiheitsrabatt / Tarifprämie / Rahmenvertrag meist mit zusätzlichen Einschlüssen / Prämie reguliert sich nach Schadenverlauf / 11–25 Fahrzeuge
- Stückpreismodell / fester Beitrag je Fahrzeugklasse / Rahmenvertrag meist mit zusätzlichen Einschlüssen / einfaches und papierarmes Handling aller Vorgänge / > 25 Fahrzeuge

Jedes dieser Modelle hat im Detail viele Varianten, die auf den Kunden sehr genau individuell zugeschnitten werden können. Was dabei tatsächlich das Optimum für den Kunden ist, hängt im Einzelfall von den Zielsetzungen ab.

Steht der Preis im Vordergrund oder ein umfangreicher Versicherungsschutz? Muss eine KFZ-Flotte wirklich jedes Jahr neu ausgeschrieben werden, um den günstigsten Anbieter zu finden?

Bei der besten Lösung ist es leider oft wie beim Kauf eines voll ausgestatteten Fahrzeugs. In dem Moment, in dem man damit vom Hof des Autohändlers rollt, gibt es schon wieder eine bessere Variante.

Ein anderer Ansatz vor einer Ausschreibung wäre, den Flottenvertrag aus einer anderen Perspektive zu betrachten:

- Welche Form hat der Flottenvertrag und wie hat sich der Fuhrpark im Jahr verändert?
- Wie zufrieden waren der Kunde und der Makler mit der Abwicklung der Vorgänge aus dem betrieblichen Bereich und aus dem Schadenbereich?
- Welche Arten von Schäden wurden vorwiegend gemeldet?
- Besteht die Möglichkeit, in ein höheres Flottenmodell einzutreten?
- Wie hoch sind der Verwaltungsaufwand und die Papierlast?

Oft wird man feststellen, dass es sich bei der Flottenversicherung um ein sogenanntes Geldwechselgeschäft handelt (Prämie an Versicherer – Schadenzahlung an Versicherungsnehmer).

Ein weiterer interessanter Ansatz wäre die kritische Betrachtung des Selbstbehaltes in der Kaskoversicherung.

Wie verändern sich die Kosten bei Veränderung des Selbstbehaltes („as-if"-Berechnung):

- Prämienersparnis, dadurch weniger Versicherungssteuer
- direkte und unkomplizierte Abwicklung der Bagatellschäden
- Einsparung von Manpower und Verwaltungskosten
- oft deutlich verbesserte Schadenquote und damit zukünftig günstigere Prämien

Zusätzlich gibt es Einsparpotenzial beim Abspecken von unnötigen Versicherungsbausteinen. Der maximal schlimmste Fall muss versichert sein und bleiben.

Bei großen Flotten kann man eine Integralfranchise vereinbaren, die Schäden ab einer bestimmten Größe deckt, dann aber zu 100 %. Kumulrisiken müssen analysiert und im Rahmenvertrag entsprechend berücksichtigt werden.

Anschließend bieten die großen Versicherer ein Schadenmanagement an. Die Erstberatung ist meist kostenlos. Die hier vermittelten Maßnahmen, in Verbindung mit den optimierten Rahmenverträgen, führen zu einem weiteren Einsparpotenzial, zu stabilen Beiträgen und zu einem „optimalen" Handling der KFZ-Flotte.

René Fichtner –
Carl Jaspers Versicherungskontor

Besser fahren mit optimierten Lösungen.

DIE HÄUFIGSTE SCHADENURSACHE IN DER KFZ-FLOTTE: MANGELNDE KOMMUNIKATION IM UNTERNEHMEN

Schon bei erstmaliger Aushändigung der Fahrzeugschlüssel an einen neuen Mitarbeiter hat der Unternehmer bei funktionierender Kommunikation für sich die Frage geklärt, ob dieser neue Mitarbeiter bereits ein gleichartiges Fahrzeug gefahren hat.

Es wurde darüber gesprochen, wie viele Schäden und welche Art von Schäden dieser Mitarbeiter in seiner bisherigen Laufbahn verursacht hat. Der Mitarbeiter wurde in das Fahrzeug eingewiesen und ihm der Sinn und die Funktionsweise aller Assistenzsysteme erklärt.

Er wurde darauf hingewiesen, dass er vor Fahrtantritt die Spiegel auf sich einzustellen hat. Nun ist der Fahrer unterwegs. Jetzt sollte sichergestellt sein, dass er die Infos über weitere Termine oder anzufahrende Kunden verständlich und auf eine Weise erhält, die seine Aufmerksamkeit nicht vom Verkehr ablenkt.

Gerüchteweise gibt es Unternehmen, die sich damit rühmen, ihren Fahrern die neuen Aufträge per Whatsapp zuzusenden und hierauf innerhalb einer Minute eine Rückmeldung des Fahrers erhalten.

Wie war das noch? Wer bei Tempo 50 zwei Sekunden den Blick von der Fahrbahn abwendet, legt knapp 30 Meter im Blindflug zurück … Und schon besteht wieder die Möglichkeit eines Schadeneintritts.

Dem Mitarbeiter sollte bekannt sein, wie er sich im Schadenfall zu verhalten hat.

Wenn er einem unbeteiligten Dritten einen Schaden zugefügt hat, sollte am Schadenort die Polizei verständigt werden, es sollten Fotos von der Straßensituation (regelnde Verkehrsschilder), von den Beschädigungen an beiden Fahrzeugen und von der Stellung der Fahrzeuge zueinander gefertigt werden.

Niemals darf vor Ort ein Schuldanerkenntnis unterschrieben werden!

Bereits von unterwegs sollte der Zuständige im Unternehmen über den Eintritt des Schadens informiert werden (falls sich der Geschädigte bereits vor Rückkehr des Fahrers im Unternehmen meldet). Sobald der Mitarbeiter im Unternehmen ist, hat er eine vollständige Schadenanzeige auszufüllen.

Der Zuständige im Unternehmen sollte sich die Zeit nehmen, mit dem Fahrer über den Schaden zu sprechen (und damit ist jeder Schaden gemeint, auch Glasbruchschäden!). Man sollte klären, warum der Schaden aus Sicht des Mitarbeiters eingetreten ist und ob er diesen bei voller Aufmerksamkeit hätte vermeiden können. Außerdem sollte der Mitarbeiter erklären, wie er sich künftig in einer ähnlichen Situation verhalten möchte, um weitere Schäden zu vermeiden.

Das mag anspruchsvoll klingen, ist aber nachweislich effektiv! Die Zuständigkeit im Unternehmen sollte eindeutig geklärt sein, das heißt, es sollte genau eine Person im Unternehmen geben, über deren Tisch sämtliche Schäden laufen. Hier werden die Informationen zusammengetragen, das Gespräch mit dem Fahrer geführt und im Anschluss sämtliche Unterlagen und Informationen an den Versicherer respektive den Makler weitergeleitet.

Das Unternehmen sollte die Fahrer darüber informieren, welche Nebenkosten durch einen Schaden entstehen. Und damit sind nicht allein die steigenden KFZ-Prämien im Folgejahr gemeint!

Ist den Fahrern klar, welche Kosten dem Unternehmen darüber hinaus entstehen? Man spricht hier von „indirekten Kosten“.

Gemeint sind zum Beispiel der Arbeitszeitverlust bei der Unfallabwicklung, Umsatz- und Auftragsverluste durch den Ausfall des Fahrzeugs und eventuelle Gehalts- und Lohnfortzahlung bei unfallbedingter Verletzung des Fahrers. Je nach Flotte und Unfall fallen zwischen EUR 1.500 und EUR 3.850 an, die nicht von einer Versicherung ersetzt werden.

Darüber hinaus sollte das Unternehmen die Fahrer über die Schadenentwicklung des gesamten Fuhrparks informieren und unfallfreie Fahrer unbedingt positiv hervorheben.

Versuche belegen, dass die positive Rückmeldung deutlich eher zu weniger Schäden führt als eine Bestrafung in Form von Urlaubskürzung oder der Streichung von Bonuszahlungen, wenn der Schaden eingetreten ist.

Sie sehen, es gibt viel zu besprechen – es lohnt sich!

Annekatrin Winkler –
MARTENS & PRAHL GmbH Hamburg

DER MAKLER ALS PARTNER FÜR PROAKTIVES RISIKOMANAGEMENT IN INDUSTRIEUNTERNEHMEN!

Spezialisierung, Globalisierung, Oligopolisierung – unsere Welt verändert sich in einem bislang unbekannten Ausmaß und dies mit einer bisher nicht dagewesenen Geschwindigkeit.

Diesem Fakt müssen alle Unternehmen Rechnung tragen, wollen sie in der Zukunft weiterhin erfolgreich am Markt existieren. Dieser enormen Veränderungsgeschwindigkeit müssen wir uns als Partner der Industrie stellen. Ein wichtiger Baustein in unserem Dienstleistungskonzept für die Zukunft wird definitiv die Risikobewältigung sein.

Dabei wird der Vermeidung bzw. der Reduzierung von Risiken (Prophylaxe, vorbeugende Schadenverhütung) die absolut dominierende Rolle zukommen. Die Industrieunternehmen erkennen zunehmend, dass alleine der „Versicherungsschutz" den heutigen Anforderungen an die Risikobewältigung nicht mehr genügt. In modernen, zukunftsorientieren Unternehmen wird zunehmend der Anspruch generiert, dass wir als Makler eine aktive Rolle in diesem Prozess übernehmen.

Die Zusammenarbeit des etablierten Risikomanagements eines Unternehmens mit dem kompetenten Makler wird in Zukunft erheblich enger, professioneller, umfangreicher und verzahnter werden und wird damit auf ein völlig neues Niveau der Beratungsintensität gehoben werden.

Fundiertes Risikoverständnis von komplexen Fertigungsprozessen und auch von betrieblichen Abläufen, innovative Problemlösungsorientiertheit und Servicegeschwindigkeit werden für uns als Makler zunehmend zum Wettbewerbsfaktor werden. Der Wert eines Maklers für ein Industrieunternehmen wird in Zukunft immer stärker daran gemessen werden, wie professionell er das Risikomanagement unterstützen kann.

Waren es in der Vergangenheit hauptsächlich die traditionellen Risiken, mit denen sich Unternehmen auseinandersetzen mussten, kommen heute Schadenpotenziale aus unterschiedlichen Bereichen auf die Unternehmen zu, die so vor Jahren nicht absehbar waren, wie z. B.:

- Optimierung der Produktionskapazitäten an lediglich einzelnen weltweiten Standorten
- Cyber
- Reputation
- effiziente Logistikkonzepte („just in time", „just in sequence")
- hohe interne Abhängigkeiten
- steigende Brandlasten
- Nulltoleranz der Kunden

Diese stetig wachsenden Schadenpotenziale in der Industrie und nicht versicherbare Schadenauswirkungen, wie z. B. Verlust von Marktanteilen, Reputations- und Imageschäden, führen in der heutigen Zeit in nie dagewesener Weise zu Gefährdungen von Unternehmenszielen und bedrohen immer häufiger das erfolgreiche Weiterbestehen bzw. die unmittelbare Existenz nicht nur von jungen, sondern auch von alteingesessenen Unternehmen. Das Risk-Management-Konzept eines Unternehmens soll und muss die Wertschöpfungskette, die Investitionen und die Werte eines Unternehmens schützen – unabhängig vom Versicherungskonzept.

DIE AUFGABEN EINES RISIKOMANAGERS:

RISIKOMANAGEMENT

SICHERUNG DER EXISTENZ DES UNTERNEHMENS	SICHERUNG DES UNTERNEHMENSERFOLGES	SICHERUNG DER RISIKOKOSTEN	OPTIMIERUNG DER RISIKODECKUNG
RISIKOIDENTIFIKATION, SCHADENVERMEIDUNG	STABILE PRODUKTION, ERHÖHTER UNTERNEHMENSWERT	KONTINUIERLICHE RISIKOMINIMIERUNG	INNOVATIVE KONZEPTE

Wenn einem Industrieunternehmen ein strategisch wichtiger Standort verloren geht oder die Betriebsabläufe schwer gestört werden, nützt es dem Unternehmen wenig, zu wissen, dass dieses Szenario von der Versicherungsindustrie in der Prämie berücksichtigt wurde.

Die betriebswirtschaftliche Wertschöpfung findet nach einem Großschaden nicht mehr statt – der Versicherungsfall und die damit einhergehenden Leistungen aus einem adäquaten Versicherungsschutz können für ein Unternehmen nur die letzte Verteidigungslinie darstellen. Das Ziel des internen Risikomanagements eines Unternehmens in Zusammenarbeit mit dem kompetenten Makler kann nur sein, die Risiken ganzheitlich und systematisch zu untersuchen und deren mögliche Auswirkungen auf das Unternehmen zu analysieren.

Im nächsten Schritt müssen dann gemeinsam Strategien entwickelt werden, die die vorhandenen Risiken auf ein für das Unternehmen akzeptables Maß mit betriebswirtschaflich vertretbarem Aufwand senken, um dann die verbleibenden Risiken zu finanzieren.

Bei dieser beschriebenen Aufgabenstellung ist der Makler fachlich extrem gefordert. Um Risiken und deren Auswirkungen fundiert bewerten zu können, müssen Informationen generiert werden. Diese Informationen dienen als Grundlage für strategische / finanzielle / politische Entscheidungen, die enorme Auswirkungen auf die zukünftige Ausrichtung eines Unternehmens haben können – diese Informationen müssen also absolut belastbar sein.

Wir als Makler sind in diesem „Informationsbeschaffungsprozess“ und in der Auswertung der Ergebnisse stark eingebunden – wir tragen dadurch eine sehr hohe Verantwortung für unsere Kunden.

Waren es, wie gesagt, in der Vergangenheit mehr die traditionellen Risiken, mit denen sich Unternehmen, Makler und auch Versicherer beschäftigt haben, rücken immer stärker z. B. Cyberrisiken in den Vordergrund, die existenzbedrohend für ein Unternehmen sein können.

Die weltweite Vernetzung der Informationstechnologie ist Segen und Fluch zugleich. Standorte eines Unternehmens haben die Möglichkeit, in Echtzeit global Informationen auszutauschen und zu verarbeiten, können dadurch noch flexibler, effizienter arbeiten und noch zeitnaher auf Kundenwünsche reagieren.

Verlässliche, objektive und verwertbare Informationen sind ein Wettbewerbsvorteil.
Die Informationsbeschaffung hat schon immer eine wichtige Rolle gespielt. Wer herausfinden konnte, was der Gegner auf dem Schlachtfeld als nächsten Schritt plant, oder wer in der Lage war, bei Nacht und Nebel die Konstruktionszeichnungen für eine neue Maschine bei einem Wettbewerber zu fotografieren, war klar im Vorteil.

So, was ist jetzt neu?
Sensible und vertrauliche Informationen zu verlieren war schon immer kritisch und konnte schon immer gravierende negative Auswirkungen auf den „Informationsverlierer“ haben. Ein Zitat hilft als Erklärung weiter: „Nie zuvor in der Geschichte der Menschheit war der Zugang zu Informationen so schnell und so einfach möglich.“ Vinton Cerf (Vater des Internets).

Hier kommen ganz neue Herausforderungen auf das Risikomanagement eines Unternehmens, auf uns als Makler und auch auf die Versicherer zu. Jedes zweite Unternehmen in Deutschland hatte in den vergangenen zwei Jahren einen Spionageangriff oder Verdachtsfall zu verzeichnen.

Das Bundesinnenministerium schätzt den Gesamtschaden, der der deutschen Wirtschaft durch Industriespionage entsteht, derzeit auf 50 Mrd. € / Jahr – Tendenz steigend. Die IT-Systeme der Unternehmen werden heute nicht mehr von 14-jährigen Teenagern, die einfach mal versuchen wollen, eine Firewall auszutricksen, angegriffen. Hier ist ein ganz neuer „Industriezweig“ entstanden.

Diese neueste Generation „Social Engineering – die Informationsbeschaffer“, sehr professionell, mit hoher krimineller Energie, muss keine Tresore mehr knacken, mit der Minolta Dokumente heimlich fotografieren und die Filme unter Einsatz des Lebens außer Landes schaffen.

Diese „Informationsbeschaffer“ sitzen irgendwo auf dieser Welt, fernab von ihrem Angriffsziel, fernab von lokaler Strafverfolgung, teilweise mit staatlicher Unterstützung, und arbeiten Informationsbeschaffungsaufträge gegen Bezahlung ab. Die Methoden, die diese kriminellen Tätergruppen anwenden, um an die gewünschten Informationen in einem Unternehmen zu kommen, sind vielfältig und ändern sich rasant.

Das Bundesinnenministerium spricht davon „dass sich die Bedrohungslage für IT- Systeme deutscher Unternehmen fast wöchentlich ändert und dass das Risiko von ungewolltem Informationsabfluss in deutschen Unternehmen nicht professionell analysiert wird und die Konsequenzen für das Unternehmen nicht ausreichend bewertet werden.“ Es spielt dabei keine Rolle, was ein Unternehmen herstellt oder in welcher Branche es tätig ist. Jüngste Beispiele, wie die Infiltration des IT-Systems des Krankenhauses in Neuss, die dazu führte, dass Patienten nicht mehr behandelt werden konnten und geplante Operationen abgesagt werden mussten, zeigen, wie abhängig wir inzwischen von funktionierenden IT-Systemen sind.

Die Angreifer haben natürlich angeboten, gegen ein gewisses Entgelt die Funktion des Krankenhaus-IT-Systems wiederherzustellen.

Ein weiteres sehr aktuelles Beispiel: der Vertrauensschaden von 40 Mio. € bei dem Autozulieferer Leoni.
Der sogenannte „Fake President Fraud“, also der Betrug durch Vorspiegelung einer falschen Identität zur finanziellen Bereicherung, ist eine immer beliebter werdende Betrugsmasche von Kriminellen, der auch die oben genannte Firma Leoni nun zum Opfer gefallen ist. Die Täter geben sich hierbei als ein Unternehmensorgan (zumeist ein Vorstandsmitglied) aus und drängen per Mail oder Fax einen Mitarbeiter zur Ausführung von Überweisungen auf zumeist ausländische Konten.

Das Manager Magazin bezeichnet Leoni als „Deutschlands dümmsten Autozulieferer“. Dieser Aufmacher trifft in keinster Weise das Problem. Die Täter, die Leoni angegriffen haben, haben mit hoher krimineller Energie ein wichtiges Gut, das sich in einem Unternehmen und zwischen Partnern entwickelt, brutal ausgenutzt, nämlich das gegenseitige Vertrauen.

Die Lehre aus diesem erheblichen Schaden kann nur sein: Ethische und moralische Grundsätze wie Vertrauen im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden wahren und funktionierende Risk-Management-Prozesse und Maßnahmen, die solche Art von Angriffen weitgehend ausschließen, etablieren. Auch gemeinsam mit uns als Makler.

Die Themen, mit denen sich das Risikomanagement in einem Unternehmen und wir als kompetente Partner für unsere Kunden auseinanderzusetzen haben, werden immer vielfältiger und anspruchsvoller, und das Versichern von Risiken ist nur eine Maßnahme unter vielen, um die Zukunft unserer Kunden zu sichern.

Wichtig ist, dass der kompetente Makler gemeinsam mit dem Kunden realistisch mögliche Schadenszenarien in dem entsprechenden Unternehmen definiert und die Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen analysiert und quantifiziert.
Dieser Prozess ist nicht statisch. Risiken in ihren Auswirkungen und in ihrer Komplexität in einem Unternehmen verändern sich mit der gleichen Geschwindigkeit, wie sich das interne und externe Umfeld und die sich damit verbundenen Parameter verändern, in denen sich ein Unternehmen bewegt.

Zusammenfassung:
Das Ignorieren und das Missinterpretieren von Informationen, das Unterschätzen der Geschwindigkeit und Notwendigkeit von Veränderungen und die eigene Arroganz bedingen das Scheitern jeglicher Art von Risikomanagement und werden zu totalem unternehmerischem, politischem oder privatem Misserfolg führen.

Risikomanagement bedeutet Zukunftssicherung für das Unternehmen und für die Mitarbeiter. Dieser hoch komplexe und ganzheitliche Ansatz ist ohne den professionellen Beitrag des Maklers nicht mehr umsetzbar und erfordert weit mehr als das Platzieren von Versicherungen. Durch professionelle Zusammenarbeit, Vertrauen und Loyalität werden wir mit unseren Kunden gemeinsam erfolgreich sein.

Zu dem Thema „Cyber Risiko“ gibt es einen sehr realistisch recherchierten und äußerst spannenden Thriller, der die Fragilität unserer Gesellschaft in Bezug auf unsere Abhängigkeit von IT-Systemen beschreibt: Marc Elsberg „Blackout – Morgen ist es zu spät“ (Vorsicht, Suchtpotenzial). Der Film „Blackhat“ von Michael Mann ist vergleichbar spannend und alarmierend.

Thomas Bär –
Carl Jaspers Versicherungskontor

EINE BIOGASANLAGE IST KEIN „HEXENWERK“

Sobald man sich in der Versicherungswelt auf erneuerbare Energien spezialisiert hat, insbesondere auf Biogasanlagen, bleibt die Konfrontation mit den folgenden Floskeln nicht aus.

„Lohnt sich das überhaupt?“, „Viele Versicherer gibt es da ja nicht mehr!“ oder „Die Energiewende ist am Ende.“

Ja, es lohnt sich.
Mehrere Mitarbeiter in der Versicherungsbranche beschäftigen sich ausschließlich mit dieser Thematik und es sollte, nach wie vor, der Grundsatz gelten, dass jede Biogasanlage versichert werden kann – unabhängig vom Alter und / oder der Vorschadensituation.

Die Angebotsanfragen werden nicht weniger. Bedingt durch die stetigen Veränderungen des EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) und die dadurch zurückgeschraubte Förderung werden aktuell sehr wenig Neuanlagen angefragt. Dafür verstärkt Altanlagen, die von ihrem aktuellen Versicherer saniert /gekündigt wurden.

Bei der Betreuung von Biogasanlagenbetreibern sollte die Besichtigung jeder Anlage sowie die Präsenz im Schadenfall gewährleistet sein.

Aber womit genau beschäftigt sich dieser Artikel?
Was ist eine Biogasanlage?
Eine Biogasanlage erzeugt durch die Vergärung (komplexer chemischer Prozess) von Biomasse (z. B. Mais, Gras, Speisereste, Abfall, Gülle) Biogas, das in der Regel über Blockheizkraftwerke (BHKW) in Strom und Wärme umgewandelt wird. Der erzeugte Strom wird über die Energieversorger eingespeist. Die Wärme wird für den Eigenbedarf (Wärme im Haus oder Bewirtschaftung der anliegenden Landwirtschaft) verwendet oder es werden ganze Gemeinden mit Wärme versorgt. Der ein oder andere Ökostrom-Kunde wird seinen Strom / sein Gas von einer Biogasanlage beziehen.

Eine Biogasanlage mit einer Gasaufbereitung speist hingegen direkt Gas ein (Gasdirekteinspeisung).
Bei dem gesamten Prozess bleibt von der Biomasse letztlich Gärrest über. Dieser kann als landwirtschaftlicher Dünger ausgebracht werden, sodass sogar das Abfallprodukt wiederverwendbar ist.

Es sollte stets die gesamte Biogasanlage versichert werden, d. h., es sollte kein Ausschluss gewisser Anlagenteile erfolgen, sondern immer eine Komplettlösung für den Kunden bestehen. Wenn seitens des Kunden eine reduzierte Deckung gewünscht wird, kann dies individuell Berücksichtigung finden. Auf dem Versicherungsmarkt bestehen spezielle Rahmenkonzepte, die individuell auf die Risiken einer Biogasanlage ausgelegt sind. Es handelt sich meist um selbst geschriebene Wordings, die die allgemeinen Versicherungsbedingungen ergänzen, ersetzen, abändern – dies zu Gunsten der Kunden.

Hier ist es wichtig, nicht die Prämie, sondern den Versicherungsumfang in den Fokus zu setzen. Die Versicherungskonzepte werden stets weiterentwickelt. Das Lernen durch jeden Schadenfall ist entscheidend, weil neu erworbenes Wissen in den Verträgen erfasst werden sollte. Durch die stetige Anpassung, die auch den Entwicklungen des Versicherungsmarktes entsprechen, bestehen Alleinstellungsmerkmale in den Rahmenkonzepten.

Grundsätzlich werden eine All-Risk-Deckung (Technische Versicherungen & Sachdeckung inkl. Betriebsunterbrechung) sowie eine Haftpflichtdeckung (Betriebshaftpflicht-, Umwelthaftpflicht-, Umweltschadenversicherung inkl. Zusatzbaustein I + II) angeboten. Darüber hinaus sollten

sich weitere Sparten (Rechtsschutz, Tierseuchenversicherung, D+O-Versicherung) im Portfolio wiederfinden.

Auch alternative Lösungen wie eine reine Kaskodeckung, die vermehrt angefragt wird, können abgebildet werden. Wie Risiken, die in der Versicherungswelt als schwierig eingestuft werden, behandelt werden können, möchten wir nachfolgend gern näherbringen. Das Risiko eines Schadens ist bei Altanlagen natürlich entsprechend höher.

Das grundsätzliche Bestreben aller Parteien ist es, die Schadenquote möglichst gering zu halten.
Wichtig ist, die Person, die für die Biogasanlage die Verantwortung trägt, persönlich kennenzulernen. Im ersten Gespräch kann gut eingeschätzt werden, ob

derjenige seine Anlage im Griff hat, er diese mit Herzblut führt oder ob die Biogasanlage eine von vielen Nebentätigkeiten ist. Zudem sollte auf das Erscheinungsbild des Landwirts geachtet werden, da dieses tatsächlich oftmals den Betrieb widerspiegelt.

Bei den – meist am Küchentisch geführten – Gesprächen muss man sich ganz und gar auf das Klientel einlassen. Ein Anzug und eine Krawatte sind fehl am Platz, lieber sollte auf Gummistiefel zurückgegriffen werden. Ein lockerer, aber zwingend verbindlicher Umgang ist unumgänglich. Viele Geschäfte werden noch immer per Handschlag besiegelt, sodass sich der Betreiber sehr gut an alles Zugesagte erinnern kann und darauf beharrt. Ein Vertrauensverhältnis ist elementar.

In diesem Bereich bedarf es flexibler Lösungen. Jeder Kunde und jede Anlage sind anders und es muss auf das jeweilige Risiko richtig eingegangen werden. Das setzt auch flexible Versicherungspartner voraus. Auch zu diesen ist ein enger Austausch sehr wichtig.

Zudem sollte jeder, der sich mit Biogasanlagen und deren Versicherung auseinandersetzt, in der Branche immer auf dem neusten Stand bleiben.

Es ist nicht verkehrt, die aktuellen Schadenproblematiken, wichtige Leute der Branche, die EEG-Neuerungen und on top den aktuellen Milchpreis zu wissen, um ein gutes Verhältnis zu den Kunden aufbauen zu können. Nach wie vor ist die Branche eine Männerdomäne und als Frau muss man sich oft behaupten. Hier ist es wichtig, mit Know-how und technischem Verständnis zu überzeugen, um eventuell bestehenden Vorurteilen entgegenzuwirken.

Häufig bestehen die Unterlagen aus umfangreichen Fragebögen. Mit den 20 Seiten werden die Kunden oft verschreckt. Dieser Prozess lässt sich z. B. mit Hilfe einer Checkliste deutlich verschlanken. Diese ergibt, ergänzt durch Fotos, ein sehr gutes Bild der Anlage und kann als Risikobewertung für den Versicherer dienen.

Neue Energie braucht neue Lösungen.

In der Checkliste können im Rahmen einer Begehung Bewertungen von „sehr gut“ über „ausreichend“ bis hin zu „schlecht“ vergeben werden. Es wird z. B. die allgemeine Sauberkeit, das Vorhandensein von Rauchmeldern, Feuerlöschern und Warnschildern sowie der Zustand elementarer Anlagenteile begutachtet. Außerdem sollten Störmeldungen, Wartungsbelege und Ölanalysen eingesehen werden. Wichtig ist, dass während der Besichtigung auf Schwachstellen hingewiesen wird und Empfehlungen ausgesprochen werden. Die Erfahrung hat gezeigt, dass diese dankbar angenommen werden und die Betreiber froh sind, dass sie auf gewisse Punkte hingewiesen wurden.

Die Kunden weisen anschließend nach, dass die aufgezeigten Optimierungen umgesetzt wurden. Wenn von dem Kunden hierzu keine Rückmeldung kommt, sollte eine gewisse Hartnäckigkeit gezeigt werden.

Weiterhin gibt es die Möglichkeit, mit Marketingaktionen die ausgesprochenen Empfehlungen zu untermauern. Rauchverbotsaufkleber zum Beispiel, die gern an die Raucher verteilt werden können, um klarzustellen, dass eine Zigarette in der Nähe der Biogasanlage nichts verloren hat.

Einmal pro Jahr sollten den Kunden Jahresgespräche angeboten werden. In der Regel wurden innerhalb eines Jahres Erweiterungen getätigt, die es zu berücksichtigen gilt.

Manchmal möchte der Betreiber aber auch einfach nur ein nettes Gespräch führen und sich mit uns austauschen. All dies dient der Kundenbindung. Eine Betreuung der Kunden von der Errichtungsphase an ist das Ziel. In Schadenfällen ist die Präsenz vor Ort unabdingbar, um den Anlagenbetreiber bestmöglich zu unterstützen. Ein bestehendes Netzwerk, um Sachverständige heranzuziehen oder um zu wissen, wo Ersatzteile schnell verfügbar sind, ist zudem sehr hilfreich.

Mit welchen Mitteln kann man den Kunden überzeugen und langfristig binden? Nachfolgend zählen wir noch einmal kompakt die Mehrwerte auf, die einem Biogasbetreiber geboten werden sollten:

- Erfahrung & Know-how
- Spezialisierung auf die Versicherungen erneuerbarer Energien
- spezielle Versicherungslösungen für Altanlagen / schadenbelastete Anlagen
- Besichtigung der Biogasanlage sowie eine Risikoanalyse persönlich vor Ort
- Risikomanagement
- Aufzeigen von Deckungslücken, Doppelversicherungen sowie vor allem von Einsparpotenzialen
- speziell auf das individuelle Risiko zugeschnittene Konzepte
- regelmäßige Jahresgespräche
- Schadenmanagement (Präsenz vor Ort)
- feste Ansprechpartner
- Flexibilität
- ständige Erreichbarkeit
- Zusagen werden stets eingehalten (Verlässlichkeit)
- Expertennetzwerk (Sachverständige, Fachfirmen, Rechtsanwälte)
- Rabattmöglichkeiten für die Betreiber aufgrund der Teilnahme an Weiterbildungen / Seminaren
- persönlicher, guter Kontakt

Janine Witzendorf – TEMAKO GmbH

GESCHÜTZT VOR FORDERUNGSAUSFÄLLEN UND GESTÄRKT DURCH MEHR LIQUIDITÄT

Fast jeder Unternehmer hat schon mal Ähnliches erlebt: Jahrelang besteht guter Kontakt zu einem Kunden. Doch plötzlich bleiben Zahlungen aus. Und der Ansprechpartner? Versucht anfangs noch, Optimismus zu verbreiten.

Wenn es gut läuft, kommt die Zahlung nur verspätet und der Kunde fängt sich wieder. Wenn es schlecht läuft, ist der Ansprechpartner plötzlich nicht mehr zu erreichen, die Forderungen bleiben unbezahlt.

Nach einigen guten Jahren warnen Risikoanalytiker vor einem Anstieg an Insolvenzen in den kommenden Jahren – auch in Deutschland. Weltweit sind bereits jetzt insbesondere Pleiten großer Unternehmen mit einem Umsatz >100 Mio.€ zu beobachten. Im vergangenen Jahr waren 60 % der Insolvenzen auf solche Giganten zurückzuführen. Man muss kein Wirtschaftsexperte sein, um zu erkennen, dass solche Pleiten einen Dominoeffekt auf einige andere Unternehmen haben werden.

Um das Risiko von Forderungsausfällen durch Insolvenzen von Kunden zu minimieren, können sich Produzenten und Händler mit sogenannten Kreditversicherungen dagegen absichern. Entsprechende Versicherungsverträge können entweder den gesamten Umsatz oder einen Ausschnitt (z. B. definierte Abnehmerbranchen oder nur Großkunden) versichern. Alleinstehend oder an eine Kreditversicherung gekoppelt ist außerdem Factoring, also die Finanzierung von Forderungen, inzwischen eine beliebte Option, um bankenunabhängig Liquidität und somit Investitionsspielräume zu gewinnen.

Solche Verträge müssen individuell gestaltet und auf die Bedürfnisse und Besonderheiten des Versicherungsnehmers zugeschnitten sein, damit größtmöglicher Schutz gewährleistet werden kann. Neben der Absicherung und Finanzierung von Forderungen liefern die Anbieter zusätzlich für das Debitorenmanagement relevante Bonitätsinformationen über die eigenen Kunden.

Lisa Steffens – Hansekontor Hamburg

IMPRESSUM

Herausgeber:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 · 23558 Lübeck

Redaktion:
Chefredakteurin: Alexandra Jung
Autoren: Thomas Bär, Peter Blatter, René Fichtner, Lisa Steffens, Annekatrin Winkler, Janine Witzendorf

Kontakt:
E-Mail: holding@martens-prahl.de
Telefon: 0451 88 18 0

Konzeption, Realisation:
Gley Rissom Thieme & Co.
Agentur für Kommunikation Hamburg GmbH

Druckerei:
Tapper GmbH

Bildnachweis:
Shutterstock, S. 6–7 Shutterstock, MT Energie

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

www.martens-prahl.de

MIT SICHERHEIT AUF DEN PUNKT GEDACHT.

DIE FACHLEUTE FÜR KOMPLEXE THEMEN
MIT GANZ EINFACHEN GRUNDSÄTZEN

Unser Ziel heißt Sicherheit. Die Sicherheit, für jeden Bedarf die beste Versicherungslösung zu bekommen. Dafür arbeiten über 80 Makler als Partner der MARTENS & PRAHL Gruppe. Eigenverantwortlich, leidenschaftlich und kompetent. Experten, die vom Windkraftwerk bis zur Industrieanlage für jeden Bedarf die Lösung nach Maß entwickeln. Nach Werten, die seit über 100 Jahren unser Handeln bestimmen: Vertrauen, Respekt und Verantwortungsbewusstsein. So wie Sie es von einem hanseatischen Familienunternehmen erwarten dürfen. Hand drauf.

Erfahren Sie mehr über die Versicherungsmakler-Gruppe, die anders denkt: www.martens-prahl.de

Der Film zu uns.

MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN
EINE GRUPPE, 80 MAKLER, ALLE KOMPETENZEN