

März 2010

„Unergründliches Fremdmaterial“ – oder: Wenn nicht Glauben, sondern Papier auf die Wirklichkeit trifft ...

von Christine Reitberger

Rechnungen, Policen, AGBs... liegen diese bei Ihnen auch oft auf einem Stapel, nennen wir ihn mal: Unergründliches Fremdmaterial? Und Sie sagen sich wieder mal „das wird so schon alles stimmen“! Die Rechnungen werden zeitnah an die Buchhaltung gegeben, damit kein Mahnverfahren eingeleitet wird. Aber: Sie haben dabei ein komisches Bauchgefühl?

Sie sind Unternehmer. Und Unternehmer leben immer mit dem Risiko. Sie müssen es tagtäglich einschätzen und oft sehr spontan Korrekturen wegen ungeplanter Ereignisse vornehmen! Im Kerngeschäft klappt das oft „wie im Schlaf“! Da weicht dann auch das unangenehme Bauchgefühl recht schnell – nämlich dann, wenn Sie die Anpassung an die veränderte Situation mit einem modifizierten Plan wieder in den Griff bekommen.

Nun aber zurück zu unserem „unergründlichen Fremdmaterial“. Bei diesem geht das unangenehme Bauchgefühl einfach nicht ganz weg...! Sie haben sicher schon eine erste Vermutung, um was es geht! Wie schon erwähnt, Rechnungen gehen zeitnah an die Buchhaltung, denn das ist der fassbare Teil von Versicherungsverträgen. Der Rest (sieht eigentlich harmlos aus, nur Papier zur Ablage im Versicherungsordner) ist nicht wirklich zu ergründen – außer, Sie mussten schon mal einen

Schaden anmelden. Entweder lief dann alles reibungslos, alternativ gab es vielleicht auch kleinere Differenzen (zeitlicher Art oder wegen der Höhe der angebotenen Entschädigung) oder Sie stellten bei dieser Gelegenheit fest, dass entweder der entsprechende Versicherungsschutz fehlt oder so falsch ist (z.B. nicht mehr „up to date“), dass der Versicherer Sie bei dieser Gelegenheit freundlich aber bestimmt darüber informiert, dass er den Ihnen nachweislich entstandenen Schaden unter diesen ihm bis dato unbekannt Umständen auch nicht zahlen möchte und muss!

Das ist der Moment, wenn nicht Glauben, sondern „Papier auf die Wirklichkeit trifft“!

Ein kleines, mittelständisches Unternehmen hat selten eine Versicherungsabteilung! Aber selbst bei größeren Unternehmen mit einer solchen Abteilung sind die Mitarbeiter – wenn Sie auf sich alleine

gestellt sind – oftmals hoffnungslos überfordert. Und genau darum haben Sie auch zu Recht das dem Unternehmer eigene, „ungute Bauchgefühl“ bei der Weitergabe des „unergründlichen Fremdmaterials“ in die Hände des Buchhalters. Der Buchhalter ist möglicherweise gleichzeitig der von Ihnen bestimmte Verantwortliche dafür, die mit der Rechnung übermittelten Fragebögen intern weiterzuleiten oder gar selbst zu beantworten und an den Versicherer zurückzusenden.

Ihr Buchhalter ist also Ihr Risikomanager!

Oder – und auch das kommt häufig vor – Sie leiten die Risikofragebögen, die eben gerne gleichzeitig mit den Rechnungen ins Haus flattern, zusammen mit der Rechnung gleich direkt an den Steuerberater weiter, der sich extern um Ihre Finanzbuchhaltung kümmert. Und Ihr Steuerberater beantwortet entgegenkommenderweise für Sie auch gleich die Fragen des Versi-

cherers, denn betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind dort ja bekannt und

Ihr Steuerberater als Ihr Risikomanager?

Es gibt auch noch weitere Alternativen: Ihre sehr gute Auszubildende, nennen wir sie „Fr. Fröhlich“, stellt Ihnen eine aktuelle Übersicht der Versicherungskosten und auch der jeweiligen Fälligkeitstermine zusammen! Sie sind schon richtig zufrieden, da Sie nun Zahlen der Vorjahre mit dem aktuellen Jahr vergleichen können. Erstmals können Sie also dank Frau Fröhlich feststellen, ob die Beiträge teurer oder billiger wurden. Denn in Zeiten der Finanzkrise ist jedes Einsparpotenzial willkommen. Da kommen alle Kostenpositionen auf den Prüfstand und damit auch die Versicherungskosten! Und wenn Ihnen die Prämienbelastung zu hoch erscheint, dann ...

Ja, wen beauftragen Sie dann mit der weiteren Bearbeitung?

Den Buchhalter, die Versicherungsabteilung? Frau Fröhlich könnte ja zumindest mal einige Versicherer anschreiben...? Gehen wir mal davon aus, dass irgendjemand für Sie tatsächlich alternative Angebote anfordert!

Man vergleicht dann die Angebote und dabei insbesondere die Prämien. Und freut sich, denn es geht anscheinend auch billiger! Und man wechselt daraufhin zur nächstmöglichen Fälligkeit (wann ist die eigentlich genau?) den Anbieter! Aber da war doch noch etwas...! Was unterscheidet eigentlich die eine „Betriebshaftpflichtversicherung, von der anderen, mal vom Preis abgesehen? Da gibt es doch diese „Zielgruppenprodukte“ und auch evtl. notwendige Bausteine wie z.B. die Produkthaftung, die Umwelthaftung, Sonderdeckungen für bestimmte Tätigkeitsbereiche (z.B. Forschung, Pharmarisiken, Gentechnik, Ex-

portrisiken, KfZ-Zuliefererindustrie, Vermögensschäden bei beratenden Berufen...). Ihnen fällt auch wieder ein, dass die Absicherung von Schäden, die Dritten zugefügt werden, für Sie ein existenziell bedrohendes Risiko darstellen könnte! Als Unternehmer wissen Sie, dass nie alle Risiken vermieden und erst recht nicht alle abgesichert werden können, aber wie setzen Sie am besten Ihre Prioritäten bei der Auswahl eines Versicherungsproduktes? Und jetzt ist das unangenehme Bauchgefühl plötzlich wieder deutlich zu spüren, denn das in Form von Angeboten angelieferte „Fachchinesisch“ der Versicherer versteht ja kein Mensch!

Unsere Empfehlung:

Prüfen Sie Ihre unternehmerischen Tätigkeiten und die daraus entstehenden Risiken regelmäßig! Sie sollten dabei den Inhalt, die Grenzen und auch die Kosten für eine externe Absicherung der nicht vermeidbaren Risiken (durch Transfer in einen Versicherungsvertrag) kennenlernen und sich dabei fachkundig helfen lassen! Eine erste Hilfestellung zur Orientierung bieten die nachfolgenden Fragen:

- Kennen Sie alle Versicherungen, die Sie jährlich bezahlen und wissen auch, für was diese Verträge notwendig sind (besteht der Anlass überhaupt noch)?
- Wann wurde die letzte umfassende Risikoanalyse für Ihr Unternehmen erstellt? (Je länger dieser Zeitpunkt zurückliegt, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Prämien „umsonst“ zahlen.)
- Wer kann Ihr Kerngeschäft und die damit verbundenen Risiken am besten beschreiben?
- Wer soll die gesammelten Informationen Ihrem oder diversen Versicherer(n) „übersetzen“, damit der Deckungsumfang möglichst gut

darauf angepasst werden kann?

- Welche Erwartungen haben Sie an Ihren „Risikomanager“?
- Und wen rufen Sie eigentlich an, wenn dann doch mal ein Schaden entstanden ist?
- Echte Kaufleute stellen sich dann noch die Frage: Welcher zusätzliche Umsatz müsste generiert werden, um Kosten eines nicht versicherten Schadens in Höhe von z.B. 10.000 € oder z.B. 100.000 € zu kompensieren?

Zwei Beispiele sollen die Berechtigung dieser Fragen illustrieren:

Fallbeispiel 1: Diebstahl von Rohmaterialien und Messgeräten

Diebe stahlen sehr professionell Lagerwaren im Wert von 25.000 €, zusätzlich 75.000 € betrug der Schaden durch Diebstahl von Messgeräten, teilweise auch noch wg. Vandalismus in der Werkstatt (= technische Betriebseinrichtung).

Die vier wichtigsten Folgeprobleme:

1. der laufende Betrieb ist kurzfristig nicht sicher gestellt,
2. der Schadensgutachter analysiert, dass lt. Versicherungsvertrag nur Schäden an der Betriebseinrichtung, nicht jedoch für Waren/Vorräte versichert waren!!! Die Höhe der versicherten Werte war zudem komplett falsch!
3. Der Unternehmer musste sich um die Zwischenfinanzierung neuer Ware und neuer Gerätschaften bemühen,
4. Kunden waren wegen verzögerter Lieferung unzufrieden, einige davon wanderten zu einem Wettbewerber ab!

Die Konsequenzen 1:

Im vorliegenden Fall wurden vom Versicherer wegen einer erst im Zusammenhang mit

der Schadenbearbeitung festgestellten „Unterversicherung“ nur rd. 31.500 € für den Schaden an der Betriebseinrichtung bezahlt. Lösungen für Probleme 1-4 (insbesondere die Beschaffung der zusätzlichen Liquidität in Höhe von ca. 70.000 € für den Ausgleich des Eigenschadens) wäre somit Ihre unerfreuliche und sicherlich auch anspruchsvolle Aufgabe.

Fallbeispiel 2: Feuerschaden in den Werksräumen

Durch die Überhitzung einer Maschine gab es einen Feuerschaden in Höhe von 300.000 €. Die Werksräume waren durch Löscharbeiten und der Brandschäden vorübergehend nicht zu nutzen, Messgeräte nicht funktionsfähig!!

Die Probleme:

1. der laufende Betrieb ist mittelfristig gestört bzw. nicht möglich,

2. der Feuerschaden ist zwar versichert, es greift jedoch ein Selbstbehalt von 10 % (vertraglich ohne Limitierung nach oben vereinbart) = 30.000 €,
3. die Lieferzeit neuer Geräte beträgt ca. fünf Monate, die Wiederaufnahme der Arbeit konnte erst nach etwa 6 Monaten erfolgen,
4. die Betriebsfortführung für sechs Monate - ohne laufende Betriebseinnahmen - erfordert etwa 380.000 € (= Fixkosten, u.a. für Löhne + Gehälter sowie entgangenem Gewinn), die durch keine Versicherung gedeckt waren,
5. Lieferausfälle, Kundenzufriedenheit, Kurzarbeit, Bankennervosität, Liquiditätsknappheit sind die Folgen.

Die Konsequenzen 2:

Die „Eigenbeteiligung“ aus dem Sachschaden beträgt 30.000 € (= Selbstbehalt aus dem Feuerschaden in Höhe

von 300.000 €); dem Unternehmer war nicht mehr geläufig, dass er lt. Deklaration des aktuell gültigen Versicherungsvertrages einen Selbstbehalt von 10 % selbst zu tragen hat), die rd. 380.000 € aus dem nicht versicherten Betriebsunterbrechungsschaden kommen noch hinzu! Dazu noch die restlichen Probleme ...

Fragen Sie Ihren Buchhalter, Ihren Risikomanager, Ihren Steuerberater oder Ihre Auszubildende, ob bzw. welche Risiken über die bestehenden Verträge abgesichert sind, die Antworten werden Sie möglicherweise verblüffen. Und das Bauchgefühl ist dann vielleicht auch weg. Falls nicht, stelle ich mich gerne der Herausforderung, gemeinsam mit Ihnen das „unergründliche Fremdmaterial“ zu durchleuchten!

Christine Reitberger

Christine Reitberger (Versicherungsbetriebswirtin DVA) und geschäftsführende Gesellschafterin der **Risk & Budget Versicherungsmakler GmbH** unterstützt, als langjährige Partnerin des BVMW, mittelständische Unternehmen im süddeutschen Raum (Bayern/Baden Württemberg) bei Fragestellungen rund um die betrieblichen Versicherungen.

Wenn Sie ein erstes unverbindliches und kostenfreies Gespräch führen wollen, schreiben Sie eine Nachricht an: reitberger@riskundbudget.de oder rufen Sie an: +49 8131 906700.

Gerne bestätige ich Frau Reitberger von Risk & Budget, dass Ihre professionelle und engagierte Vorgehensweise bei betrieblichen Versicherungen, schon für viele Unternehmer, eine sinnvolle Risikoabdeckung, eine hilfreiche Verträge-Transparenz und zum Teil sogar attraktive Einsparpotenziale erzielen konnte.

Volker Knittel, Landesbeauftragter des BVMW Bayern.