

VERSICHERUNGEN

••• Achten Sie darauf, dass die Versicherung auch den Diebstahl von Lastwagen und anderen Fahrzeugen abdeckt. •••

Bestens geschützt

Einbruch, Feuer oder dumme Haftpflichtschäden passieren oft blitzschnell. Der nachträgliche Ärger zieht sich hingegen ewig hin. Mit dem richtigen Versicherungsschutz und der richtigen Beratung gehen Sie aber auf Nummer sicher.



Foto: www.polizei-beratung.de

Ist schon ein paar Jahre her – doch für Marco Pscherer, Inhaber des Pscherer Motorgeräte-Service-Teams in Bayreuth (www.motorgeraete-pscherer.de), ist es noch allgegenwärtig. „Bei uns wurde im Juni 2015 eingebrochen“, erklärt er, „es wurden damals 25 Benzinmotorsägen im Gesamtwert von 15.000 Euro gestohlen.“ Ein Einzelfall war dies damals aber nicht: Ein Trio aus Polen und Kroatien hat innerhalb eines Monats vier Stihl-Händler aus dem Raum Oberfranken bestohlen. „Nachdem bei uns eingebrochen wurde“, erklärt Marco Pscherer weiter, „hat ein Händlerkollege zusammen mit der Polizei eine professionelle Überwachungsanlage installiert. Doch auch diese konnten die technisch top ausgestatteten Einbrecher überlisten.“ Insgesamt wurden Motorsägen im Wert von etwa 40.000 Euro erbeutet. Die Diebe wurden dann zwar gefasst – aber von der Beute fehlt bis heute jede Spur.

RISIKO NUMMER EINS: EINBRUCHDIEBSTAHL

Was in Oberfranken passiert ist, kommt in vielen Ecken Deutschlands vor. „Für einen

Motoristen muss man als größtes Risiko auf jeden Fall Einbruchdiebstahl sehen“, erklärt Peter Wolfgang von der Hilsenbeck Versicherungsmakler GmbH (www.1918hilsenbeck.de). Aber auch das Risiko eines Feuerschadens dürfe nicht unterschätzt werden. „Unsere Erfahrungen in der Beratung von Motoristenbetrieben haben viele Lücken im bestehenden Versicherungsschutz offenbart“, so Wolfgang. Beispielsweise verfügen viele Motoristen über keine Feuer-Betriebsunterbrechnungsversicherung Handel-Handwerks-Versicherung. Auch ist Unterversicherung aufgrund nicht richtig ermittelter Lagerbestände ein häufiges Problem in der Branche.

Marco Pscherer hat sich ausreichend mit dem Thema Versicherung befasst. Und das vor gar nicht so langer Zeit: Erst Anfang 2015 übernahm er das Unternehmen. Damals hat er sich zum Glück rechtzeitig um einen ausreichenden Versicherungsschutz gekümmert, sonst wäre der Diebstahl ein halbes Jahr später katastrophal geendet. Und als nächstes steht 2018 eine neue Hallenfläche an – auch dafür kümmert sich Pscherer rechtzeitig um die Versicherung.

WOGEGEN VERSICHERN?

„Unsere Waren müssen im Geschäft und unterwegs optimal versichert sein“, sagt er, „auch eine mögliche Betriebsunterbrechung ist ein großes Thema“. Was er alles abgeschlossen hat? „Gefühlt alles. Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz, Geschäftsinhalt, Gebäude, Flotte, Maschinenbruch, Cyber und eine Warenversicherung. Alle Unternehmerrisiken, mit denen ich mich nicht aufhalten möchte, hab ich so abgegeben.“ Ihm ist es vor allem wichtig, dass alles so versichert ist, dass er im Fall der Fälle keinen Ärger hat. Er konzentriert sich lieber auf sein Geschäft. „Wer da risikobereiter ist, der muss nicht so viele Versicherungen haben oder kann auch billigere nehmen. Der darf sich dann aber auch im Schadenfall nicht beschweren, wenn der Service nicht passt und was nicht bezahlt wird.“

Das Fundament eines perfekten Schutzes wird vor allem durch eine persönliche Beratung gelegt. Mit Hilfe des Versicherungsmaklers des Vertrauens lässt sich so der individuelle Versicherungsbedarf des jeweiligen Betriebs ermitteln. Marco Pscherer arbeitet da beispielsweise mit Phillip Wenzel von der

Freche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG aus Kemnath zusammen (www.freche-versicherung.de). „Wichtig ist, dass der Versicherungsschutz zu mir passt“, erklärt Phillip Wenzel. „Ich muss aufgeklärt werden, welche meiner Unternehmensrisiken jetzt beim Versicherer liegen und welche ich noch selbst trage. Dann kann ich entscheiden, was mir was wert ist.“

DIE BETRIEBSHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

Gesetzliche Pflichtversicherungen gibt es für Unternehmen keine. Aber es sind doch ein paar überaus dringend erforderlich. Am wichtigsten ist eine Betriebshaftpflichtversicherung. „Die Haftpflichtversicherung dient der Absicherung von Personen- und Sachschäden, für die das Unternehmen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen privatrechtlichen Inhalts von einem Dritten, z. B. dem Kunden, auf Schadenersatz in Anspruch genommen wird“, erklärt Versicherungsexperte Peter Wolfgarten. Was dabei auf keinen Fall fehlen sollte: eine Umwelthaftpflicht-Basis sowie eine Umweltschaden-Haftpflichtdeckung – am besten mit einer Deckungssumme in Höhe von 3 Millionen Euro. Und betreiben Sie Ihre Geschäftsgebäude als Mieter? Dann sollten auch Mietsachschäden eingeschlossen sein. Und eine Haftpflichtdeckung für Bearbeitungsschäden (z. B. an zu reparierenden Geräten) ist auch nicht verkehrt. Worüber Sie sich bei der Suche nach der richtigen Haftpflichtpolice alles Gedanken machen sollten, zeigt Ihnen unsere „Checkliste für die Betriebshaftpflichtversicherung“.

DIE INHALTS-/SACHVERSICHERUNG

Mit Blick auf die bereits genannten, großen Gefahren – z. B. Einbruch oder Feuer – ist eine gute Inhalts-/Sachversicherung ebenfalls wichtig. Diese deckt das Risiko des Inhalts ab, also die Werte der gesamten Waren, Vorräte, der Büro-, Geschäfts- und Werkstattausrüstung sowie der Reparaturgeräte der Kunden. „Es kommt im Schadenfall entscheidend darauf an, dass die richtige Versicherungssumme ‚zum Neuwert‘ ermittelt wurde“, sagt Wolfgarten. „Da ist besondere Sorgfalt vonnöten, denn schwankende Jahresbestände bei den Verkaufsgeräten sind sinnvoll zu berücksichtigen. Darüber hinaus sollten Aufräum-, Feuerlösch- und Abbruchkosten separat mit 100 Prozent der Versicherungssumme versichert werden.“ Eine gute Höchstentschädigungssumme je Versicherungsfall beträgt für einen Motoristen in etwa 1,5 Millionen Euro. Für Aufräumungs- und Feuerlöschkosten

CHECKLISTE FÜR DIE BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Die folgenden Fragen rund um die Haftpflichtversicherung haben wir mit Hilfe von Versicherungsexperte Peter Wolfgarten zusammengestellt.

- ✓ Besteht eine ausreichende Höhe der Deckungssummen – z. B. mindesten fünf Millionen Euro (besser zehn Millionen Euro!) für Personen- und Sachschäden?
- ✓ Werden Arbeiten auf fremden Grundstücken durchgeführt (Lieferung von Geräten zu Kunden/ Probefahrten bei Kunden)?
- ✓ Werden Betriebsstoffe gelagert (Sonderkraftstoffe für Rasenmäher etc.)? Wenn ja, welche Mengen?
- ✓ Werden selbstfahrende Arbeitsmaschinen (z. B. Aufsitzmäher, Schlepper o.Ä.) verkauft/repariert? Ist dafür eine spezielle KFZ-Handels- und Handwerks-Versicherung erforderlich?
- ✓ Sind Gabelstapler vorhanden und mitversichert? Und sind auch Be- und Entladeschäden inklusive?
- ✓ Ist ein Öltank, Ölabscheider oder Ähnliches vorhanden und mitversichert?
- ✓ Besteht eine Umweltschadenversicherung?
- ✓ Werden Geräte von Herstellern außerhalb der EU verkauft?
- ✓ Sind Teile des Betriebsgrundstücks vermietet?
- ✓ Sind Sie Mieter des Betriebsgeländes und hat wer eine ausreichende Mietsachschadendeckung?

sollte die gleiche Summe eingeplant werden. Eine gute Starthilfe für die Versicherungssuche gibt Ihnen die „Checkliste für die Inhalts-/Sachversicherung“.

ERTRAGSAUSFALL-VERSICHERUNG

Die dritte wichtige Versicherung ist die Ertragsausfallversicherung. Wenn ein Schaden entstanden ist, kann eine gute Inhalts-/Sachversicherung dabei helfen, diesen zu „reparieren“. Dass aber weit mehr Kosten entstehen, wird

oft übersehen. „Nach einem Schadenereignis sind möglicherweise Ermittlungen der Kripo, erhebliche Aufräum- und Entsorgungsarbeiten sowie zahlreiche Gespräche mit Handwerkern, Mitarbeitern und Kunden erforderlich“, erklärt Peter Wolfgarten. „Darüber hinaus gibt es natürlich noch die eigentlichen Reparaturarbeiten. Dies alles kostet viel Zeit und Geld. Dabei stellt sich dann die Frage nach der Ertragsausfallversicherung, die die laufenden Kosten für einen bestimmten Zeitraum übernimmt.“ Standard ist ein Zeitraum von zwölf Monaten; in guten Policen sind sogar bis zu 24 Monate

CHECKLISTE FÜR DIE INHALTS-/SACHVERSICHERUNG

Mit Hilfe von Peter Wolfgarten haben wir folgende Checkliste für die Inhalts-/Sachversicherung zusammengestellt.

- ✓ Ist die letzte Summenermittlung länger als zwölf Monate her?
- ✓ Sind schwankende Lagerbestände berücksichtigt?
- ✓ Sind die Kundengeräte zum Neuwert versichert?
- ✓ Gibt es einen Unterversicherungsverzicht?
- ✓ Sind Aufräum-, Bewegungs- und Schutzkosten bis zur Höhe der Versicherungssumme gedeckt?
- ✓ Wird auch eine Deckung für Glasbruch (auch bei Werbeanlagen) benötigt?
- ✓ Sind alle wesentlichen Gefahren – wie Feuer, Blitzschlag, Leitungswasser, Sturm/Hagel, Einbruchdiebstahl, Raub/Vandalismus, innere Unruhen und böswillige Beschädigung – in der Police enthalten?
- ✓ Sind ggf. Elementarschäden wie z. B. Überschwemmung sowie Rückstau mitversichert?
- ✓ Wurden alle Betriebsstätten und Lager angegeben?
- ✓ Sind ausreichende Einbruchsicherungen vorhanden/nötig?



Foto: Pscherer Motorgeräte-Service-Team

Rundum mit der perfekten Versicherungspolice geschützt: Pscherer Motorgeräte-Service-Team in Bayreuth

abgedeckt. Auch dafür wären 1,5 Millionen Euro eine solide Höchstentschädigung. Mehr Input bietet die „Checkliste für die Ertragsausfallversicherung“.

WEITERE ABSICHERUNGEN

Neben diesen drei fundamentalen Versicherungen (Haftpflicht, Inhalt/Sach sowie Ertragsausfall) gibt es noch weitere Bereiche, die man schützen sollte. Je nachdem, wie stark Sie sich vor Risiken schützen wollen und müssen, sollten auch die folgenden Versicherungen abgeschlossen werden:

- **Elektronik-, Maschinen- und Cyberversicherung:** Im Rahmen einer Elektronikversicherung sollten Geräte und Maschinen der allgemeinen Bürotechnik und Datentechnik geschützt werden. Eine gute Versicherungssumme dürfte für die Hardware

bei etwa 50.000 Euro liegen. Ob Sie eine Maschinendeckung abschließen, hängt von Ihrem Betrieb ab. Eine Cyberdeckung dient zudem als Schutz vor möglichen Hackerangriffen und Cybererpressungen. Sollten Kundendaten gestohlen oder verschlüsselt sein, kommen ggf. hohe Lösegeldforderungen, behördliche Meldekosten sowie Werbekosten (um den Imageschaden wieder zu reparieren) auf einen zu. Dabei greift dann eine solche Cyberversicherung.

- **Werkverkehrs-, Transport- sowie ggf. spezielle Kfz-Handels-Versicherung:** Güter sollten natürlich auch dann versichert sein, wenn sie transportiert werden – vor allem dann, wenn Ihr Betrieb selbst die Produkte ausliefert. Schnell kann beim Aus- und Entladen etwas passieren. Das Transportgut ist aber auch bei Verkehrsunfällen geschützt oder auch bei Einbrüchen in die

Lieferwagen. Je nach Umfang und Anforderungen sind aber auch weitere spezielle Versicherungen rund um den Transport, aber auch rund um den Handel mit Fahrzeugen wie Aufsitzrasenmäher etc. erforderlich.

- **Gebäudeversicherung:** Sind Sie Eigentümer Ihrer Betriebsgebäude? Dann sollten diese ebenfalls geschützt werden. Und selbst für den Bau neuer Hallen und Werkstätten sind Zusätze wie Bauleistungsversicherung, Bauherrenhaftpflicht oder Bauhelfer-Unfallversicherung zu empfehlen. Sprechen Sie mit Ihrem Makler.
- **Rechtsschutz:** Auch der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung kann angebracht sein. „Die Notwendigkeit einer solchen Versicherung ist jedoch auch immer abhängig vom Betriebsumfeld“, erklärt Peter Wolfgarten, „wie Mitarbeiter oder vorhandenes Kfz“.

EINE KOSTENFRAGE?

Bei all diesen Versicherungen und Einschlüssen stellt sich natürlich die Frage: Sind die Kosten für all diesen Policen gerechtfertigt? Zum einen stellt sich auch da wieder die Frage, was man benötigt und was nicht und wie risikobereit man ist. Beispielsweise sparen können Sie sich eine Versicherung zur Vermögensschadenhaftpflicht: Ein Schutz vor Vermögensschäden, die man aus Versehen hervorruft, dürfte in der Motoristenbranche eigentlich unnötig sein. Da ist eine solide Personen- und Sachhaftpflicht weit wichtiger.

Doch wie viel Budget sollte man für die Absicherungen seines Betriebs einplanen? „Ich zahle verhältnismäßig viel für meine Versicherungen“, gesteht Motorist Marco Pscherer, „das mach ich aber gerne. Ich trage Verantwortung für meine Mitarbeiter, meine Kunden und – am allerwichtigsten – für meine Familie. Die Kosten für die Versicherung wiederum kann ich kalkulieren und absetzen.“ Wie hoch die Kosten sind, hängt natürlich von der Unternehmensgröße ab. „Geht man von einem Betrieb mit einem Jahresumsatz von 1,5 Millionen Euro aus, muss mit einem Beitragssatz von 2,25 % gerechnet werden“, sagt Peter Wolfgarten von der Hilsenbeck Versicherungsmakler GmbH. „Dies bedeutet eine Jahresprämie von etwa 3.375 Euro für einen umfassenden Versicherungsschutz.“

SCHNELLE HILFE

Wenn es nun wirklich zu einem Schaden kommt, bringt auch die beste Police nichts, wenn die Versicherungsgesellschaften sich

CHECKLISTE FÜR DIE ERTRAGSAUSFALLVERSICHERUNG

Folgende Fragen sollten Sie sich hinsichtlich der Absicherung gegen Ertragsausfall stellen.

- ✓ Ist die letzte Summenermittlung länger als zwölf Monate her?
- ✓ Wurden alle Betriebsstätten und Lager angegeben?
- ✓ Sind alle wesentlichen Gefahren – etwa Feuer, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Sturm/Hagel – in der Police enthalten?
- ✓ Sind ggf. Elementarschäden wie z. B. Überschwemmung mitversichert?
- ✓ Können Wechselwirkungsschäden auch Einfluss auf Ihren Betrieb haben? (Beispiel: Ein Brandschaden beim Hersteller verursacht Lieferengpässe bei Maschinen und/oder Ersatzteilen und verursacht dadurch bei Ihnen einen Betriebsunterbrechungsschaden.)



Foto: CC-Lizenz

Auch wenn die Feuerwehr sehr schnell anrückt – ohne gute Inhalts-/ Sachversicherung sowie Gebäudeversicherung bedeutet ein Brand das Ende für einen Betrieb.



Foto: www.polizei-beratung.de

Selbst wenn die Polizei nach einem Einbruchdiebstahl den Verbrechern auf die Spur kommt – ohne den richtigen Versicherungsschutz dürfte es Ewigkeiten dauern, bis der Schaden wieder behoben wird.

schwer damit tun, zu zahlen. Im Fall des Motorsägendiebstahls beim Pscherer Motorgeräte-Service-Team in Bayreuth ist es gut ausgegangen: Innerhalb von fünf Werktagen hat die Versicherung den Schaden bereits reguliert. Doch andere Motoristen in der Region mussten einige Wochen warten, bis sie endlich Geld sahen. Dass es bei Pscherer so schnell ging, war vor allem eine Frage des Service. „Im Schadenfall klappt bei uns alles wie am Schnürchen“, sagt Pscherers Makler Phillip Wenzel. „Unser Kunde braucht schnell Hilfe, um wieder arbeiten zu können. Da geht es um die Existenz. Der Versicherer wird dich nicht unterstützen. Das ist ein Wirtschaftsunternehmen, das lieber nicht zahlt. Ist ja auch logisch.“ Dies zeigt, wie wichtig es ist, einen Berater oder Makler außerhalb der Versicherung zu haben, jemanden, der das Versicherungswesen

verstehen und weiß, wie man im Schadenfall vorgehen muss.

Ein nicht selten vorgebrachtes Argument der Versicherer ist die Unterversicherung. „Häufiger Stolperstein ist die Unterversicherung“, erklärt Makler und Experte Peter Wolfgarten. „Vermeiden lässt sich dieses Risiko durch den Abschluss einer branchenspezifischen Rundumpolice auf der Basis der Jahresumsatzzahlen des jeweiligen Betriebs.“ Gerade bei schwankenden Lagerbeständen im Saisongeschäft ist ein Unterversicherungsverzicht sehr wertvoll.

Vor allem ist es die ewige Prüfung durch die Versicherungsunternehmen, die im Schadensfall fatal enden kann. „Wegen so etwas ging vorletztes Jahr ein Unternehmen mit 500 Mitarbeitern pleite“, erklärt Makler Phillip Wenzel. „Um das zu vermeiden, prüfen wir die Bedingungen dahin gehend, dass der

Versicherer im Schadenfall keine Möglichkeiten hat, abzulehnen oder die Prüfung hinauszuzögern, indem er beispielsweise prüft, ob behördliche Auflagen erfüllt werden“, so Wenzel. Dies ermöglichen er und seine Kollegen, indem sie in Vorfeld in den Bedingungen vereinbaren, dass bei behördlichen Verstößen maximal 20 % gekürzt werden dürfen. Das heißt also, dass der Versicherer sofort und ohne große Prüfung im Schadenfall direkt 80 % zur Verfügung stellt. „Dass er dann wegen der 20 % noch groß prüft, ist eher unwahrscheinlich“, sagt Wenzel.

Sie sehen also: Ohne gute Bedingungen und ohne vertrauensvolle Berater bringt eine gute Versicherung oft nur wenig. Unsere Empfehlung: Beraten Sie sich ausführlich mit dem Makler Ihres Vertrauens, bevor Sie Ihre Unterschrift unter eine Police setzen. ■

Marius von der Forst



Phillip Wenzel von der Freche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG aus Kemnath



Marco Pscherer, Inhaber von Pscherer Motorgeräte in Bayreuth

Fotos: Pscherer Motorgeräte-Service-Team