

Die GBH MedienPolice bietet spezielle Feuerversicherungs-Konzepte für die Druck- und Medienbranche an.

# PRÄMIEN BEI DER FEUERVERSICHERUNG SPAREN

In der Druck- und Medienbranche zählen Brände immer noch zu den spektakulären und vor allem kostenintensiven Schadensfällen. Wie sich Druckunternehmen gegen die damit verbundenen Kostenrisiken wappnen, lesen Sie hier.

Von Jürgen Rönsch

Immer mehr Versicherer tendieren dazu, im Zusammenhang mit Feuerschäden die Anforderungen an ihre Kunden zu erhöhen: Die Prüfung der baulichen und infrastrukturellen Gegebenheiten wird verschärft, Prämien werden angehoben und/oder es wird mit hohen prozentualen Selbstbeteiligungen gearbeitet. Eine adäquate Lösung, dem Druck der Versicherer und der steigenden Kostenbelastung zu begegnen, sind spezielle Branchen – oder Bündelkonzepte, wie sie zum Beispiel von Verbänden oder Spezialmaklern angeboten werden. Eine der wichtigsten Branchenlösungen dieser Art ist die GBH MedienPolice.

## Druckerei in Hamburg brannte

Ein Szenario, das ein Unternehmer nicht einmal im Albtraum erleben möchte: Das Telefon klingelt und der Anrufer teilt aufgeregt mit: „Kommen Sie schnell, in Ihrer Druckerei brennt

es“. Wer glaubt, das kommt eher selten vor, hat sicherlich nicht unrecht. Tatsächlich ist die Zahl der größeren und damit öffentlich bekannten Brände in Druckereien und Medienbetrieben im Verhältnis zur Anzahl der Unternehmen und der täglich produzierten Ware überschaubar. Wenn es allerdings zum Fall der Fälle kommt, kann daraus schnell ein Großeinsatz für die Feuerwehr werden. Beleg dafür ist ein Fall aus Hamburg, über den verschiedene Medien, darunter das Nachrichtenportal n-tv, am 08.10.2019 ausführlich berichteten. In der Schilderung des Reporters hieß es wörtlich: „Teile der Stadt waren durch den Brand in Rauch gehüllt. Meterhohe Flammen schlugen am späten Montagabend aus dem Gebäude. Anwohner in sieben Stadtteilen sollten Fenster und Türen geschlossen halten“.

## Anrufer in Klinik

„Ein Mann erlitt bei dem Versuch das Feuer in der Druckerei zu löschen, eine Rauchgasvergiftung“, so der Bericht weiter. Er musste in einer Klinik behandelt werden. Die Löscharbeiten gestalteten sich laut Feuerwehr für die mehr als 130 Einsatzkräfte schwierig. Das Gebäude sei verwinkelt... Zudem lagerten in der Druckerei hochbrennbare Lösungsmittel, Papier und Farben.“ Was das Beispiel zeigt: Wenn es in einer Druckerei zu einem Brand kommt, ist das keine Bagatelle, sondern für alle Beteiligten mit hohen emotionalen, vor allem aber finanziellen Belastungen verbunden. Dies gilt auch, weil in Druck- und Medienbetrieben in der Regel sehr hohe Werte an Maschinen und Ausrüstung stehen und potentiell auch Einnahmeausfälle und Löhne der Mitarbeiter ausgeglichen werden müssen. Der Gesamtschaden kann sich somit leicht auf eine sechs- oder siebenstellige Summe addieren. Die Kompensationen,

Ein Szenario, das ein Unternehmer nicht einmal im Albtraum erleben möchte: Das Telefon klingelt und der Anrufer teilt aufgeregt mit: „Kommen Sie schnell, in Ihrer Druckerei brennt es“.



die die Versicherer im Brandfall in einer Druckerei leisten müssen, haben damit einen großen Einfluss auf die Bilanzen und Return on investment-Rechnungen. Und das bei generell sinkenden Einnahmen aufgrund großer Konkurrenz und neuer Vertriebsformen, wie zum Beispiel das Internet. Kein Wunder also, dass – um dieser neuen Gesamtlage zu begegnen und die eigenen Risiken zu minimieren – die vorhandenen Verträge mit den Versicherungsnehmern sukzessive verändert und konsequent an die Risiken angepasst werden sollten.

### Mögliche Reaktionen der Versicherer

Ergebnis der Erhebungen ist ein individuelles Leistungs- und Kostenangebot für das jeweilige Unternehmen. Je nachdem, wie der Versicherer die Ist-Situation vor Ort einschätzt, kann das vier unterschiedliche Vorgehensweisen zur Folge haben: *Variante 1:* Es wird gar kein Versicherungsschutz mehr angeboten oder das bestehende Vertragsverhältnis wird einseitig gekündigt. Das kommt besonders häufig bei einer sehr schlechten Schadensquote, also einer Vorbelastung zum Tragen. *Variante 2:* Um das Risiko für den Versicherer zu minimieren und die Prämie für den Versicherungsnehmer im Rahmen zu halten, wird der Unternehmer aufgefordert, den Brandschutz mit Hilfe von baulichen Maßnahmen oder der Anbringung von feuerschutz-technischen Elementen zu erweitern. *Variante 3:* Es werden bestimmte Absicherungsbestandteile aus der Police herausgenommen. *Variante 4:* Deckungen werden über hohe Selbstbeteiligungen in das Konzept einbezogen. Beeinflusst wird die Herangehensweise der Versicherer dabei von ihrer Branchenpräsenz, ihren Erfahrungen und den Kenntnissen der Mitarbeiter.

### Wie gehen Unternehmen mit den Herausforderungen um?

Die Folgen, die sich aus den beschriebenen Szenarien ergeben können, sind für den Versicherungsnehmer zum Teil gravierend. Im schlimmsten Fall erhält der Betrieb im Bereich Brandschutz gar keinen Versicherungsschutz mehr und muss seine Produktion auf komplett eigenes Risiko umsetzen. Doch auch wenn eine Abdeckung vorhanden ist, können die finanziellen Belastungen das Unternehmen vor große Herausforderungen stellen, sowohl im Nicht- vor allem aber im Schadensfall schwerwiegend sein. Aufgrund der Komplexität der Materie und der individuellen Voraussetzungen ist einem Unternehmer davon abzuraten, sich selbst der Thematik anzunehmen. Er sollte generell einen Versicherungsfachmann zu Rate ziehen, vorzugsweise jemanden, der sich in der Druck- und Medienbranche umfassend auskennt.

### Status des Dienstleisters ist entscheidend

Wichtig ist der Status des Dienstleisters, der das Unternehmen berät und betreut. Handelt es sich um den alleinigen Vertreter eines Versicherers, so gilt: Er kann und darf nur die Angebote eines einzigen Anbieters anbieten und auch nur dessen Politik vertreten. Das Problem dabei: Es gibt dort in der Regel gute und weniger gute Produkte, auch aufgrund der Fokussierung der Risikoträger. Ist der Partner ein so genannter Mehrfachvertreter gilt das Konzept analog: Er kann die Produkte verschiedener Gesellschaften anbieten und umsetzen. Die weitreichendste und auch besonders bei schwierigen Fällen beste Lösung ist jedoch die Beauftragung eines Versicherungsmaklers. Nicht nur, dass dieser wirklich alle im Markt verfügbaren Produkte nutzen und auch bündeln darf, durch die Beziehungen zu vielen Anbietern lassen sich oftmals auch kostengüns-



tere Risikokonzepte bei besseren Deckungen erzielen. Weitere Vorteile eines Spezialmaklers sind in der Regel die erheblich besseren Kenntnisse über die technischen Prozesse in einer Druckerei sowie die deutlich höhere rechtliche Verantwortung gegenüber dem Versicherungsnehmer.

### Bündel- oder Branchenlösungen senken Kosten

Kann die Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler schon die Situation des eigenen Betriebs im Bereich Feuerversicherung verbessern, so gilt dies erst recht, wenn dieser auch noch eine spezielle Branchen- oder Bündellösung anbietet. Immer mehr Versicherer streben solche Branchenlösungen an, da sie damit ein möglicherweise schon vorhandenes Konzept nutzen und anpassen können. Das gezielte Marketing in einer Branche und die Risikostreuung sind weitere Argumente für die Etablierung einer Branchenlösung. Dadurch werden Prämienmodelle geboten, die deutlich bessere Konditionen als Einzelofferten bieten. Nicht selten werden im Rahmen von Bündel- oder Branchenlösungen aber auch pauschale Zusagen gemacht, die eine Vorabprüfung beim Unternehmen weniger stark berücksichtigen und auch die Selbstbeteiligungen einschränken. Ist ein Spezialmakler oder ein Verband vorhanden, der eine Unterstützung bei der Ausarbeitung und Weiterentwicklung des Konzepts bietet, ist die Bereitschaft nochmals größer. Gleiches gilt, wenn der Partner zusätzlich den Vertrieb und das Marketing für die Lösung übernimmt. Von der Win-win-Situation, die zwischen dem Versicherer und dem Makler hieraus resultiert, profitiert letztendlich der Versicherungsnehmer: Durch gute Konzepte, überschaubare Prämien und in manchen Fällen auch von einem Versicherungsschutz, den es aus den zuvor benannten Punkten gar nicht gegeben hätte.

**Die beste Lösung ist die Beauftragung eines Versicherungsmaklers, denn dieser darf wirklich alle im Markt verfügbaren Produkte nutzen und auch bündeln. Durch die Beziehungen zu vielen Anbietern lassen sich oftmals auch kostengünstigere Risikokonzepte bei besseren Deckungen erzielen.**

#### GBH MedienPolice

Für die Druck- und Medienbranche bietet die GBH MedienPolice ein solches Branchen- und Bündel-Konzept. Nicht nur, dass in dem Konzept in einer Police bereits sämtliche relevanten Versicherungen für ein Druck- und Medienunternehmen enthalten sind, das Vertragswerk bietet auch eine Vielzahl an Spezialmodulen, zum Beispiel für Buchbinder oder Verpackungsdruckunternehmen, die problemlos integriert werden können. Von Bedeutung ist auch, dass bei dem Modell, das heute bereits von mehreren hundert Druck- und Medienunternehmen eingesetzt wird, als Versicherungspartner ein namhafter Industrierversicherer zur Verfügung steht.

Es lohnt sich auf jeden Fall, die Konditionen bei GBH abzufragen. Wer zunächst eine anonyme Anfrage stellen möchte, kann online unter [www.druckerei-versicherungen.de](http://www.druckerei-versicherungen.de) seine mögliche Prämie berechnen und anschließend Kontakt mit den Fachleuten aufnehmen.