

ARTUS NEWS

Kundeninformation 3/2011

Leitartikel

ARTUS GRUPPE sichert den Nachwuchs

Auch in diesem Jahr hat sich die ARTUS GRUPPE auf der Jobmesse TALENTS mit einer Unternehmenspräsentation sowie einem Messestand präsentiert.

Gute Fachleute werden rar und die Ansprüche der Kandidaten an den zukünftigen Arbeitgeber steigen. Wir wollen dem vorbeugen und gute, talentierte Nachwuchskräfte frühzeitig rekrutieren und an uns binden.

Die anspruchsvollen und vielfältigen Aufgaben eines Versicherungsmaklers sind jungen Hochschulabsolventen meist gar nicht bewusst. Deshalb sind diese umso überraschter und interessierter, wenn sie in das persönliche



Gespräch mit uns einsteigen und mehr über die Branche und das Berufsbild erfahren.

Die exzellente Beratung unserer Kunden, professioneller Service und schnelle Hilfe im Schadenfall sind drei essenzielle Bestandteile unserer täglichen Arbeit. Hierzu sind kompetente und engagierte Mitarbeiter unser wichtigstes Gut. Diese gilt es zu rekrutieren, zu fördern, zu entwickeln.

Die TALENTS legt hierfür den Grundstein und bietet eine optimale Plattform, um mit potenziellen Nachwuchskräften ins Gespräch über eine perspektivische und abwechslungsreiche Zukunft zu kommen.

Carmen Ganz
Vorstandsreferentin
ARTUS AG
cg.artus@artus-gruppe.com
Telefon: 07221 9526-50

Allgemein

AKO und ARTUS AG in neuem Gewand

Zum 01.07.2011 hat die AKO Versicherungsmakler GmbH & Co. KG ihre neuen Büroräume in 81829 München, Stahlgruberring 54 bezogen.

Gemeinsam mit der ARTUS AG, der ARTUS Versicherungsagentur GmbH und der ARTUS IT-Services oHG wurde auf rund 900 qm ein völlig neues Büro geplant und umgesetzt. Transparenz, Offenheit und Kommunikation standen im Mittelpunkt der Planung und konnten durch die Zusammenfassung der Innendienstbereiche in größere Teambüros erreicht wer-

den. Trotzdem bietet das neue Raumkonzept genug Freiraum für jeden einzelnen Mitarbeiter.

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit den neuen Räumlichkeiten die Grundlage für einen noch besseren Service und schnellere Arbeitsabläufe schaffen konnten“ beschreibt Johannes Holzinger, Geschäftsführer der AKO, die neuen Räumlichkeiten. Gerade aufgrund des Schwerpunktes der AKO auf internationale Kunden ist eine offene und schnelle Kommunikation hilfreich und wichtig.

Mit dem Umzug hat die AKO einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft gemacht und ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld geschaffen.



Carmen Ganz
Vorstandsreferentin
ARTUS AG
cg.artus@artus-gruppe.com
Telefon: 07221 9526-50

Themen

Leitartikel ARTUS Gruppe sichert den Nachwuchs	Seite 1
Allgemein AKO und ARTUS AG in neuem Gewand	Seite 1
Risikomanagement Management der Lieferkette und des Risikopotenzials	Seite 2
Die Haftung des Händlers für Aus- und Einbaukosten – Neuigkeiten aus Luxemburg	Seite 3
Wenn einer eine Reise tut ...	Seite 3
Aus den Versicherungssparten Schwer erkrankt und kein Geld	Seite 4

Management der Lieferkette und des Risikopotenzials

Produktivität und Wachstum sind maßgebliche Ziele im Unternehmertum.

Dies auf internationalen Märkten zu erreichen, erfordert eine filigrane Arbeitsteilung:

- Outsourcing
- Just-In-Time-Prozesse
- Globale Lieferketten
- Dezentrale Wertschöpfung

Ein hoher Anspruch, um Qualität und Kontinuität aufrechtzuerhalten. Hinzu kommt noch die **Schadeneintrittswahrscheinlichkeit** eines Störfalls. Nicht die „eigenen vier Wände“ sind der Maßstab sondern:

- Standorte
- Transportwege
- Wirtschafts- und Rechtssysteme

aller vernetzten Unternehmen.

Die **Schadenausbreitungswahrscheinlichkeit** multipliziert sich ebenfalls, Engpässe führen zu Verzug und eventuell auch zur Auslistung.

Die Risikofaktoren am eigenen Produktionsstandort einzuschätzen ist schon eine Herausforderung, gleiches allerdings auch auf der Zulieferer- und Absatzseite zu praktizieren, fordert einen unternehmerischen Fokus auf Geschäftsleitungsebene.

Beispiel: Ein Kunde unseres Hauses wurde von seinem Vorlieferanten informiert, dass durch höhere Gewalt (Brandschaden) keine Lieferung erfolgen kann und der Zulieferer frei ist von Vertragsverpflichtungen. Dieser Kunde



musste Deckungskäufe am Markt vornehmen, die aufgrund der reduzierten Kapazität deutlich teurer waren.

Ein zweites **Beispiel** bezieht sich auf einen Zulieferer aus Südafrika. Die Ware wurde falsch verschifft, als die Retouren identifiziert waren, hatte der Kunde des deutschen Unternehmens die Aufträge für ein weiter zu verarbeitendes Produkt längst gekündigt.



Die folgenden Fragestellungen sollten auf Geschäftsleitungsebene erörtert werden:

Wer identifiziert im Unternehmen folgende Risiken:

- Forderungsausfälle
- Verstöße gegen Sicherheitsvorschriften, Wartungsintervalle
- Vertragliche Haftungspotenziale beim Einkauf oder Verkauf
- Preisschwankungen

Wer kennt den Beschaffungsmarkt und wer den Kundenkreis?

Wer führt im Versicherungsprogramm Regie und hat Transparenz? Ist diese Person die Sammel- und Koordinationsstelle?

Die Kfz-Industrie führt hierzu eigene Beurteilungen vor Ort durch.

Im Mittelstand lässt sich die Erfahrung mit dem Branchen-Know-how über den Versicherungsmakler mit dem vernetzten Versicherer-Know-how national und international kombinieren durch z. B.:

- Bonitätsprüfung der Hauptlieferanten
- Kenntnis des Naturkatastrophenpotenzials direkter Zulieferer
- Versicherungsbestätigungen - Sachversicherungen belegen Versicherbarkeit
- Deckungssummen - Personen-, Sach- und Vermögensschäden reflektieren eine gewisse Risikosensibilität

Mit gesteuerten Prozessen im Unternehmen werden Risiken transparent und Maßnahmen eingeleitet.

Das Ergebnis verbessert die Risikosituation.

Ralf Kammer
Geschäftsführer
NABER GmbH Versicherungsmakler
rk.naber@artus-gruppe.com
Telefon: 0541 94000-31



Die Haftung des Händlers für Aus- und Einbaukosten – Neuigkeiten aus Luxemburg

Nachdem sich der BGH zuletzt in zwei praxisrelevanten Entscheidungen mit der Frage beschäftigt hat, inwieweit ein Händler bei mangelhafter Lieferung auch für die Aus- und Einbaukosten der von ihm gelieferten Ware aufzukommen hat, wurden die Karten nun durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 16.06.2011 völlig neu gemischt.

Die bisherige Rechtslage

Der sog. „Parkettstäbe-Entscheidung“ lag folgender Sachverhalt zugrunde: Der private Käufer erwarb von einem Holzhändler Parkettstäbe und ließ diese anschließend durch einen Parkettleger verlegen. Aufgrund eines Produktionsfehlers – der also vom Händler nicht zu vertreten war – lösten sich später große Teile der Parkett-Lamellen ab. Der Käufer verlangte vom Händler nicht nur die Nachlieferung einwandfreien Parketts, sondern machte außerdem noch Ersatz der Kosten für die Verlegung des neuen Parketts geltend. Der BGH vertrat mit überzeugender Begründung die Auffassung, dass der Händler nicht verpflichtet sei, neben den Kosten für die Lieferung mangelfreier Parkettstäbe, noch zusätzlich die Kosten für deren Verlegung zu übernehmen. Dem Händler könne im Wege der Nacherfüllung nicht mehr zugemutet werden, als er ursprünglich im Wege der Erfüllung geschuldet habe. Eine Pflicht zum Verlegen bestand bei der ursprünglichen Lieferung nicht, also umfasse auch der Nacherfüllungsanspruch keine Verpflichtung

zum Wiedereinbau. Ein Schadensersatzanspruch des Käufers schließlich scheiterte am Erfordernis des Verschuldens: der Händler hatte den Mangel der Parkettstäbe nicht zu vertreten.

Die aktuelle Rechtslage

Die skizzierte, durchaus schlüssige und nachvollziehbare Rechtsprechung des BGH, wurde nun durch das Urteil des



EuGH kassiert. Ohne größeren argumentativen Aufwand und alleine unter Verweis auf die Verbrauchsgüter-Kaufrichtlinie, setzt sich der EuGH über die Auffassung des BGH hinweg und bejaht eine Verpflichtung des Verkäufers, die mangelhafte und eingebaute Sache auszubauen und die nachgelieferte Sache einzubauen oder die entsprechenden Kosten zu tragen.

Aus guten Gründen wird das Urteil des EuGH daher als „Paukenschlag“ empfunden. Erhebliche Auswirkungen für den Handel sowie für die Versichertengemeinschaft sind abzusehen.

Die Konsequenzen

Konnte sich der Händler bisher relativ sicher sein, über die Kosten der Nacherfüllung hinaus – also Reparatur der mangelhaften Sache oder Nachlieferung einer mangelfreien Sache – nicht mit weiteren Aufwendungen belastet zu werden, sieht er sich nun mit einer neuen Haftungsdimension konfrontiert: der Geltendmachung von Kosten für den Ausbau der mangelhaften und dem Einbau einer mangelfreien Sache. **Diese Kosten können leicht ein Vielfaches des ursprünglichen Warenwerts betragen.** Ob und ggf. ab welcher Grenze diese Kosten vom Händler als unverhältnismäßig abgelehnt werden können, ist noch offen. Denn die Regelung des § 439 Abs. 3 BGB, die ein solches Verweigerungsrecht bei einer Unverhältnismäßigkeit der beim Verkäufer anfallenden Kosten vorsieht, ist nach Auffassung des EuGH mit der Verbrauchsgüter-Kaufrichtlinie ebenfalls nicht vereinbar.

Die Absicherung Ihrer finanziellen Risiken aus der skizzierten Rechtsprechung hat für uns oberste Priorität. Falls Sie unsicher sind, ob Ihr Versicherungsvertrag die Aus- und Einbaukosten umfasst, sprechen Sie uns an. Wir ermitteln Ihr Risikopotenzial und prüfen, ob und ggf. welche Anpassungen Ihres Versicherungsschutzes im Rahmen unserer ARTUS-Bedingungen notwendig sind.

Markus Hardenack

Stellv. Leiter Haftpflicht
FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
mha.ganz@artus-gruppe.com
Telefon: 07221 9526-240

Risikomanagement

Wenn einer eine Reise tut ...

Versicherung eines (Päpstlichen) Staatsbesuches

Nach seinen beiden Deutschlandbesuchen 2005 und 2006 kommt Papst Benedikt XVI. im September 2011 auf Einladung vom Bundespräsidenten zu seinem ersten offiziellen Staatsbesuch nach Berlin.

Grundsätzlich gilt, dass ein Staatsbesuch nicht versicherbar ist, weil der Staat grundsätzlich für alle im staatlichen Teil des Besuches möglichen Schadenfälle unbegrenzt haftet. Hintergrund dafür ist, dass der Staat nach § 839 BGB i.V.m. Art 34 Abs I GG die Haftung für die von einem staatlichen Organ verursachten Schäden übernimmt (Amtshaftung).

Der Schutz des Staates und seiner Einrichtungen umfasst nicht nur die Freiheit des Staates und dessen territoriale Inte-

grität, sondern auch die auf dem Grundgesetz beruhende verfassungsmäßige Ordnung. Von diesem Schutz werden alle



Rechtssubjekte des öffentlichen Rechts erfasst. Geschützt werden ferner auch staatliche Veranstaltungen, wie sie Staatsbesuche darstellen.

Etwas anderes ergibt sich für den als religiös gekennzeichneten Besuchsteil, wie etwa die großen Gottesdienste in Berlin, in Erfurt, in Eichsfeld sowie in Freiburg. Diese Großveranstaltungen sind über die jeweiligen Haftpflicht-Rahmenverträge der Bistümer versichert.

Versicherungstechnisch relevant sind darüber hinaus die Fragen nach einer Veranstaltungsausfallversicherung sowie der Reisekrankenversicherung der ausländischen Gäste.

Versichert sind im Rahmen der Veranstaltungsausfallversicherung Vermögensschäden, die dem Versicherungsnehmer (Veranstalter) dadurch entstehen, dass eine Veranstaltung abgesagt, abgebrochen, unterbrochen, verlegt, verschoben oder in der Durchführung geändert wird. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn die Veranstaltungsstätte unbenutzbar ist

oder der Papst krankheitsbedingt die Reise nicht antreten kann oder abbrechen muss.

Versichert wird hier der mögliche Verlust des Veranstalters, der sich aus aufgewendeten Kosten, entgangenem Gewinn (kommt bei einer Papstreise nicht zum Tragen), Mehrkosten oder Schadenminderungskosten individuell zusammensetzt. Abhängig von der gewünschten Deckungsvariante (Grunddeckung / Nicht-

auftritt von Personen / Wetterrisiko), der Veranstaltungsart und der Versicherungssumme, erfolgt dann die Prämienermittlung.

Bei einer Papstreise sind darüber hinaus alle ausländischen Gäste im Rahmen einer Incoming-Versicherung gegen unvorhersehbare ärztliche Behandlungskosten abzusichern. Damit wurde HVM als betreuender Makler beauftragt.

Dr. Peter Marx
Geschäftsführer
HVM-Hamburger Versicherungsmakler GmbH
peter.marx@hvm-hh.de
Telefon: 040 411115-43

Aus den Versicherungssparten

Schwer erkrankt und kein Geld!

Für die eigene Altersversorgung gibt es Rentenversicherungen, für den Schutz der Hinterbliebenen Lebensversicherungen und vor den finanziellen Folgen einer dauernden Arbeitsunfähigkeit, schützt man sich mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung.

Aber für ca. 1 Million Menschen pro Jahr ändert sich das eigene Leben auf eine andere Art. Registrierte „Krankheiten“, wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose sind keine Seltenheit mehr. Das Fatale: Es kann jeden und vor allem in jedem Alter treffen. Am meisten betroffen ist die Altersgruppe zwischen 31 und 50 Jahren. Bei einer solchen Diagnose ändert sich nicht nur das eigene Leben von der einen auf die andere Sekunde, sondern auch das der Angehörigen.

Alltägliche Dinge sind oft nicht mehr zu schaffen. Krankenhausaufenthalte und Arztbesuche bestimmen nun das Leben. Oft entsteht zusätzlicher Kapitalbedarf, z.B. für Umbauten im Haus, Einkommensausfall oder medizinische Therapien, die die Krankenkasse nicht übernehmen will. Für solche Fälle gibt es Lösungen, z.B. die „Schwere Krankheitsvorsorge – Dread

Disease“. Diese Police stellt bereits kurz nach der Diagnose einer Krankheit Kapital zur Verfügung, um eine „sorgenfreie“ Genesung zu garantieren. Was leistet die „Schwere Krankheitsvorsorge – Dread Disease“?

- 43 Krankheiten sind versichert
- Einmalzahlung nach Diagnose einer Krankheit
- Klare Definition wann gezahlt wird
- Nicht berufsbezogen

Zudem kann eine „Schwere Krankheitsvorsorge“ – Police auch vom Unternehmen, z.B. für Geschäftsführer oder Führungskräfte, abgeschlossen werden. Im Privatvertrag lassen sich Kinder bis zum 18. Lebensjahr beitragsfrei mitversichern.

Beispiel:

Geschäftsführer / Selbstständiger,
männlich, 40 Jahre, Nichtraucher
Versicherungssumme: 100.000,00 EUR
Absicherung bis Endalter 65
Jahresprämie
Monatsbeitrag: 80,00 EUR

Die häufigste Ursache für finanzielle Engpässe sind die aus einer diagnostizierten Krankheit entstehenden Heilmaßnahmen. „Denn krank sein heißt nicht automatisch berufsunfähig sein“.

Sprechen Sie uns gerne an!



Stefan Bald
Kundenbetreuung / Vertrieb
NÜRAS Versicherungsmakler GmbH
sba.nueras@artus-gruppe.com
Telefon: 0911 20642-42

FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
Karlsruher Straße 57 - 59
76532 Baden-Baden

Telefon: +49 (0)7221 9526-0
Telefax: +49 (0)7221 9526-22
E-Mail: ganz@artus-gruppe.com

NABER GmbH Versicherungsmakler
Wittekindstraße 9-10
49074 Osnabrück

Telefon: +49 (0)541 94000-0
Telefax: +49 (0)541 94000-94
E-Mail: naber@artus-gruppe.com

HVM - Hamburger Versicherungsmakler GmbH
Neuer Wall 72
20354 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 411 115-0
Telefax: +49 (0)40 411 115-55
E-Mail: hvm@artus-gruppe.com

Wolfgang OTT Freies Versicherungsbüro GmbH
Stuttgarter Straße 23
70469 Stuttgart / Feuerbach

Telefon: +49 (0)711 896657-0
Telefax: +49 (0)711 896657-10
E-Mail: ott@artus-gruppe.com

COMPAC VOSS & SCHILD
Assekuranzmakler GmbH
Uhlandstr. 97 • 10715 Berlin

Telefon: +49 (0)30 7790772-0
Telefax: +49 (0)30 7790772-61
E-Mail: cvs@artus-gruppe.com

Lohse & Heiler Assekuranzmakler GmbH
Gewerbestraße 36
70565 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 78064-0
Telefax: +49 (0)711 78064-64
E-Mail: lohse@artus-gruppe.com

NÜRAS Versicherungsmakler GmbH
Lina-Ammon-Str. 9
90471 Nürnberg

Telefon: +49 (0)911 20642-0
Telefax: +49 (0)911 20642-88
E-Mail: nueras@artus-gruppe.com

AKO Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Stahlgruberring 54
81829 München

Telefon: +49 (0) 89 641899-0
Telefax: +49 (0) 89 641899-50
E-Mail: ako@artus-gruppe.com

Meißener Assekuranz
Zwst. der FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
Neugasse 26 • 01662 Meißen

Telefon: +49 (0)3521 4795-0
Telefax: +49 (0)3521 4795-11
E-Mail: meissener@artus-gruppe.com

TREU ASS Assekuranzmakler GmbH
Hans-Böckler-Str. 10
40764 Langenfeld

Telefon: +49 (0)2173 39997-0
Telefax: +49 (0)2173 39997-30
E-Mail: treuass@artus-gruppe.com

Impressum

Herausgeber
ARTUS AG
Stahlgruberring 54
81829 München
Telefon: +49 (0)89 211228-0
Telefax: +49 (0)89 211228-30