



**Krisen-Killer 1:**  
Buchholzer Familia punktet mit  
Schwerpunktsortimenten S. 16



**Krisen-Killer 2:**  
Marken-Süßwaren gewinnen  
in vielen Segmenten S. 32



**Krisen-Killer 3:**  
Till Schwegler dreht im  
Supermarkt S. 28

# LEBENSMITTEL PRAXIS

Ausgabe: 16 28. August 2009

**EINKAUF:  
DIE ZUKUNFT  
DER EMD S. 20**



➔ **TIPPS UND INFORMATIONEN  
ZUR ABSICHERUNG IHRES UNTERNEHMENS**

## Was Versicherungen mit dem Zuckerwürfel im Bodensee verbindet

Ralf Kammer ist Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Naber GmbH in Osnabrück. Er erläutert, welche Vorteile der Handel aus der Zusammenarbeit mit einem Vermittler ziehen kann.

### Was spricht für die Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler?

**Ralf Kammer:** Jeder Händler hat einen individuellen Versicherungsbedarf, weil Sortimente, Immobilien, Standorte, Warenbezugsquellen usw. differieren. Als Versicherungsmakler analysieren wir zunächst diese unterschiedlichen Risiken und durchforsten daraufhin den Versicherungsmarkt nach der optimalen Absicherung.



Ralf Kammer,  
Naber-Geschäftsführer

### Worauf ist bei der Auswahl eines Maklers zu achten?

Das Versicherungsmetier ist für uns tägliches Handwerk. Ein guter Makler zeichnet sich darüber hinaus durch seine Branchenkenntnisse im Handel aus. Er sollte etwa Lieferketten – auch auf internationalen Märkten –, gesetzliche Rahmenbedingungen, Verbraucheransprüche usw. einschätzen können, weil er genau das gegenüber Versicherern vertreten muss.

### Ist die Sorge von Kunden um eine unabhängige Beratungsleistung eines Maklers berechtigt?

Man kann das nicht ganz von der Hand weisen, denn die Kontrollinstrumente sind sehr beschränkt. Der Kaufmann ist auch beim Einkauf von solchen Dienstleistungen auf sein unternehmerisches Geschick angewiesen. Doch das Know-how eines Beraters wird beim Telefonat oder spätestens beim Erstgespräch schnell transparent.

### Welche Leistungen bietet die Naber GmbH?

Wie bereits gesagt, wir analysieren erst und schreiben dann aus, meistens auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Gemeinsam mit dem Händler suchen wir das optimale Kosten-Nutzen-Verhältnis. Schlussendlich aber reflektiert die Abwicklung im Schadensfall unsere Leistung. Dann übernimmt Naber die Regie, und wir stimmen uns mit unseren Kunden ab, um evtl. Institute, Sachverständige oder Fachanwälte aus unserem Netzwerk zu identifizieren. Wirtschaftliche Interessen wägen wir gegenüber rein rechtlichen Sachverhalten ab und setzen diese gegenüber den Versicherern durch.

### Gibt es Schwerpunkte bei Ihrer Beratungsfunktion?

Wir führen das Fachwissen unserer Kunden und unser Know-how in puncto versicherbare Risiken und Preistransparenz zusammen. Lebensmittelhändler bringen zum Beispiel Details zur Warenbeschaffung, Distribution oder veränderte Rechts- und Haftungsgrundlagen mit ein. Im Groß- und Einzelhandel setzen etwa Schadenhäufigkeit oder ihre Ausbreitung Schwerpunkte.

**Sie gehören zur Artus-Gruppe, einem Zusammenschluss von zehn Versicherungsmaklern unter einer Holding. Welche Vorteile ziehen Ihre Kunden daraus?**

Alle zehn Mitglieder arbeiten eigenverantwortlich. Es gibt individuelle Netzwerke mit Vertrags- und Schaden-erfahrungen. Durch fachlich definierte Kompetenzzentren wird der bundesweite Input gebündelt und unseren Kunden bei entsprechenden Anforderungen zur Verfügung gestellt. Des Weiteren hat die Artus-Gruppe in mehr als 30 Ländern Kooperationspartner, so dass jedes einzelne Maklerhaus seine Kunden auf internationalen Märkten begleiten kann.

### Können Ihre Kunden auch verschiedene Dienstleistungspakete schnüren?

Selbstverständlich. Ein mittelständischer Einzelhändler benötigt eine andere Dienstleistungspalette als ein Global Player. Bei besonders individuellen Anforderungen ziehen wir auch überregional tätige Rechtsanwaltskanzleien hinzu und bei diversen Risikobeurteilungen auch schon mal das eine oder andere Institut.

### Führen Sie turnusmäßig Versicherungs-Checks durch?

Das gehört zu unseren Schwerpunkten. Versicherungsprogramme sind den sich ändernden Risiken regemäßig anzupassen, auch wenn die Versicherungsverträge in den vergangenen Jahren flexibler geworden sind.

### Bekommt Ihre Dienstleistung in Krisenzeiten noch mehr Bedeutung?

Auf jeden Fall, weil die Anforderungen in Krisenzeiten tendenziell höher werden. Die Diskussionen über Zahlungsziele, Geschäftsführerhaftung usw. haben Einfluss auf Versicherungsverträge, die vor einigen Jahren vielleicht noch relativ unbedeutend waren. Heute ist man in der Lage, den viel zitierten „Zuckerwürfel im Bodensee“ aufzuspüren. Die Qualitätsanforderungen schrauben sich wie eine Spirale nach oben und haben Auswirkungen u.a. auf die Produkthaftpflicht und Rückrufkosten, und damit auch auf die entsprechenden Versicherungen.

### Welche Versicherungen sind aus Ihrer Sicht für Händler zwingend, welche sind überflüssig?

Wenn wir die Wahrscheinlichkeit möglicher Schäden und ihre Ausbreitung auf Grund von Erfahrungswerten beurteilen können, muss der Händler entscheiden, ob seine Liquidität oder Rücklagen das abdecken oder ob sie in kalkulierbare Versicherungsprämien umzuwandeln sind. Aus unserer Sicht muss aber auf jeden Fall das Haftungsrisiko für Betrieb und Produkte abgesichert werden. Außerdem raten wir zur Betriebsunterbrechungsversicherung, weil Störfälle durch Brand, Sturm oder Hochwasser sich im Geschäftsalltag fast gar nicht mehr aufholen lassen.