

„Zurück auf Wachstumskurs!“

Wolfgang Riecke trat in diesem Sommer als Vertriebsvorstand in die Geschäftsführung der SHB Versicherungen ein. Der von der DEVK kommende Bankkaufmann gibt klare Ziele vor, die mit neuen Produkten, Prozessen und Anpassungen an die Marktveränderungen erreicht werden sollen, wie er im Interview erläutert.

Welche Bilanz zieht die handwerksnahe Versicherungsbranche nach einem halben Jahr Corona-Krise?

Die Corona-Krise hat in unserer Branche für wirtschaftliche Überraschungen gesorgt. Kein Versicherer konnte das Ausmaß und deren Folgewirkungen absehen. Der Leistungsumfang und auch die Leistungsverpflichtung wurden in der Presse und seitens Gerichten durchleuchtet und bewertet. Daraufhin haben einige Versicherer Lösungen auf Kulanzbasis für ihre Kunden gefunden und angeboten, einige haben gar nicht geleistet und vieles ist noch in Abwicklung. Wirtschaftliche Verluste aus Schadensregulierungen sind und werden noch die Folge sein, und das in nicht unerheblichem Ausmaß!

Welche Folgen hat das für Ihr Unternehmen?

Die SHB hat sich Ende Februar dieses Jahres dazu entschieden, ihren Kunden eine Lösung in Anlehnung an die bayerische DEHOGA anzubieten, obwohl sich aus dem Bedingungswerk nach unserer Rechtsauffassung keine Leistungsverpflichtung ableiten lässt. Wir haben unseren Kunden 30% Entschädigung von Umsatzeinbußen zum Vorjahr auf den Café-Anteil (19%-Anteil) unter Berücksichtigung des Wareneinsatzes angeboten. Voraussetzung für jegliche Leistungen ist natürlich, dass es im Betrieb auch zu Schließungen kam/kommt. Ziel war und ist es, dem Kunden möglichst seinen Rohertragsverlust auszugleichen. Aktuell wurden uns rund 320 coronabedingte Betriebsschließungsschäden gemeldet; hiervon sind rund 50% reguliert und geschlossen. Ich bin zu-

» Um mittel- und langfristig im Wettbewerb bestehen zu können, bedarf es einer Marktöffnung.«

versichtlich, dass wir in den nächsten Wochen auch die offenen Schäden im Interesse des Kunden und des Unternehmens schließen werden. In Abstimmung mit unserem Rückversicherer, der E+S aus Hannover, werden wir nach jetzigem Stand im einstelligen Millionenbereich bei dem Gesamtregulierungsvolumen auslaufen. Und somit mit einem „blauen Auge“ davonkommen.



Nach einem schwierigen Jahr wieder durchstarten: Wolfgang Riecke legt Konzepte dafür vor.

Angesichts personeller Veränderungen in der SHB und hoher Kostenbelastungen gab es Spekulationen über eine „Schieflage“. Können Sie diese entkräften?

Ja, das kann ich! Die SHB steht auch in diesen schwierigen Zeiten finanziell gut da. Wir haben für unsere Unternehmensgröße eine hervorragende Eigenkapitalausstattung, welche uns auch in der aktuellen Marktsituation ausreichend Sicherheit gibt, uneingeschränkt und unabhängig zu agieren. Die häufigen Personalveränderungen, gerade im Geschäftsleitungsbereich sind leider noch Nachwirkungen der von den Mitgliedern abgelehnten Fusion bzw. Kooperation mit der Signal Iduna. Das ist auch einer der Gründe für die Kostensteigerungen. Personelle Veränderungen kosten Geld – das weiß jeder Unternehmer. Und mit Blick nach vorne benötigen wir auch für 2021 weiteres Investitionskapital für Personalgewinnung, neue IT-Lösungen und Produktlösungen.

Sie sind als Vertriebsvorstand angetreten mit dem Versprechen „unternehmens-, kunden- und mitarbeiterorientierter Lösungen“. Wie bringt man das ganzheitlich auf einen Nenner?

Mit neuen Prozessen, schnellerer Verarbeitung und Dokumentierung, leistungsbesseren Produkten und verbraucherfreundlichen Prämien! Es gilt, die Vorteile einer kleinen Gesellschaft in Nutzenversprechen umzumünzen: Kurze Wege bei Entscheidungen, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten ausbauen und leben, Ideen aus dem Markt – also von Kunden und Maklern – einbringen, was Führen durch Vertrauen impliziert ... Fehler dürfen gemacht werden!

Produktseitig gehen Sie mit der neuen „SBS Top-Police“ neue Wege. Was versprechen Sie sich von der Einführung?

Auch zukünftig ist die Sicherheit der Bäcker unser Handwerk und wird es bleiben. Mit der neuen „SBS Top-Police“ haben den Leistungsumfang des Vorgängermodells „SBS-Plus-Police“ nochmals erheblich erweitert. Wir bieten unseren Kunden weiterhin Schutz gegen Betriebsschließungen an! In Anlehnung an die GDV-Empfehlungen haben wir für unseren Kunden eine dynamische Variante im Angebot. Was bedeutet das konkret? Zukünftig sind alle bekannten und unbekannt Erreger versichert, sofern der benannte Betrieb durch Einzelverfügung geschlossen wird. Sofern seitens der WHO der Pandemiestatus oder durch die Regierung der Epidemiestatus ausgerufen wird, gilt ab dem Zeitpunkt kein Versicherungsschutz mehr, genauso bei Schließungen durch Allgemeinverfügungen. Die Risikoeinschätzung, welche Situationen zukünftig noch oder wieder eintreffen können, werden in der Öffentlichkeit aktuell unterschiedlich bewertet. Unser Umstellungsangebot wird nach aktuellem Stand sehr gut von unseren Mitgliedern angenommen – das zeigt uns, das man auch zukünftig vertrauensvoll auf die SHB setzt.

Ein „heißes“ Thema ist die Cyberkriminalität, sind doch die Hacker den Datenschützern oft einen Schritt voraus. Wie lässt sich das versichern?

Ein sehr wichtiges Thema, welches aktuell und in der Zukunft ein wesentlicher Bestandteil eines jeden Versicherungspakets sein muss. Wir können hier schon heute helfen und unseren Bäckern in der Kooperation mit Element Insurance ein tolles Leistungspaket anbieten. Schadensminderungs- und -feststellungskosten, Kosten aufgrund angedrohter Cyberangriffe (Erpressung), Schadenersatzansprüche Dritter, Betriebsunterbrechung, Datenwiederherstellungskosten etc. – alles das lässt sich bereits versichern. Klare Empfehlung!

Die SHB hat in den vergangenen Monaten sowohl ihr Maklernetz erweitert als auch neue Zielgruppen im Lebensmittelhandwerk in den Fokus genommen. Welche strategische Idee steckt dahinter?

Das ist richtig. Wir haben unser Maklernetz erweitert und werden regional gezielt expandieren. Unsere Fokusbranche bleibt das Bäckereihandwerk, dennoch ist es für uns wichtig, weitere Standbeine aufzubauen. Zielfelder könnten Kaffeeröstereien, kleinere Brauereien und auch Fruchtsafthersteller sein. Parallel wollen wir uns auch im Beteiligungsgeschäft intensiver positionieren, sprich uns mit anderen Versicherern an großvolumigen Geschäften beteiligen. Hintergrund ist natürlich, das wir den Marktveränderungen und der Konzentration im Bäckereihandwerk entgegenwirken wollen und müssen. Um mittel- und langfristig im Wettbewerb bestehen zu können, bedarf es einer Marktöffnung.

Wo sehen Sie vor dem Hintergrund des Strukturwandels im Bäckereihandwerk die SHB und ihre Mitglieder in fünf, zehn Jahren?

Wir werden und wollen mittel- und langfristig weiter als Spezialversicherer im Bäckerei- und Lebensmittelhandwerk aktiv sein. Das wird unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur funktionieren, wenn wir zur Erschließung neuer Geschäftsfelder kooperativ mit einem oder mehreren anderen Versicherer(n) für bestimmte Produktlinien zusammenarbeiten. Hier gilt es, Synergien zu nutzen und Konzeptlösungen zu liefern. Für 2021 ist geplant, das Privatkundengeschäft mit Produkten für Privathaftpflicht, Hausrat und ggf. Unfall zu forcieren. Bedeutet: günstigere Prämienstruktur, verbesserte Leistungen. Ziel ist es, unter die Top 5 im Anbietermarkt zu kommen. Damit haben wir eine gute Chance, über die Maklerpools hohen Absatz zu generieren und in dem Segment zu wachsen. Die Sparte Wohngebäude wird diesen Bereich später komplementieren. Gelingt uns das, bin ich zuversichtlich, die SHB in den nächsten Jahren wieder auf Wachstumskurs zu bringen, und somit können auch unsere Mitglieder weiter auf uns setzen. Das Ziel ist Wachstum!

Interview: sts



next generation cooling technologies

LILLNORD

PG1000

unsere über 40-jährige Erfahrung, tausendfach bewährt.

Nur die richtige Gerätmosphäre bringt eine optimale Backwarenqualität.

- mit dem bewährten **LILLNORD** Dampferzeugungssystem
- mit individueller Temperatur- und Luftfeuchtigkeitsregelung durch getrennte Schaltung
- mit elektronisch gesteuerter Wasserzufuhr ohne Schwimmer und ohne Dampfdüsen
- mit abnehmbarer Bedienung für Montage außerhalb des Gärträumes
- für jeden Gärraum geeignet
- anschlussfertiges Gerät

(vorausgesetzt, Elektro- und Wasserleitungen sind vorhanden)

LILLNORD GmbH · Tel. 04109 2134181 · www.lillnord.de · info@lillnord.de



SANOMAT

SCHLAGSAEHNE-AUTOMATEN

Tradition & Innovation seit 1954

www.sanomat.com info@sanomat.com