



**Allround-Absicherung von Risiken beim Energie-Contracting ...**

Seite 5

**Minderertrags- und Leistungsgarantieversicherungen ...**

Seite 6

**Brasilien – Schwieriger Markt im Zickzackkurs...**

Seite 8

Liebe Leser,

wir nähern uns wieder der Stunde der Wahrheit.

Die bevorstehende Verlängerung der Versicherungsverträge von Industrie, Dienstleistung und Handel wirft die Frage auf: Wird sich der seit Jahren weiche Markt wirklich drehen? Wir beobachten die aktuellen Entwicklungen für unsere Kunden sehr genau und versuchen schon jetzt darauf eine Antwort zu geben.

In dieser Ausgabe finden Sie neben diesem Thema und den spannenden Fragen zur IT-Sicherheit und zum Schutz vor Spionage wieder viele aktuelle Informationen zu einzelnen Wirtschaftsbranchen. Spannende Blickwinkel auf Risikosituationen, die unsere Kunden besonders beschäftigen, zeigen wie sehr es darauf ankommt, sich permanent mit dem Umfeld und den Besonderheiten dieser Branchen zu beschäftigen. In dieser Ausgabe stehen die Lebensmittel- und die Photovoltaik-Branche, Pharma- und Medizinprodukte, Sicherheitsdienstleister und Facilitymanager, Bodenabfertiger an Flughäfen, Unternehmen aus dem Bereich Energie-Contracting sowie der filialisierte Einzelhandel im Vordergrund.

Da die betriebliche und persönliche Altersversorgung immer mehr Beachtung benötigt und verdient, empfehlen wir Ihnen den Beitrag auf Seite 7.

Viel Spaß beim Lesen!

Robert von Bennigsen

Dr. Johann-Christian Paschen

## Weitere Themen:

Spionage im Mittelstand.....	2
Unternehmertag Lebensmittel in Köln .....	2
Industrieversicherung weiter preiswert.....	3
Black Box Vermögensschäden: Sicherheitsdienstleister schlecht beraten .....	3
Staub in der Orgel – ein Umweltschaden.....	4
Teurer und ungenügender BADV-Versicherungsschutz.....	4
Allround-Absicherung von Risiken beim Energie-Contracting .....	5
Sicherheit für Filialbetriebe und Einzelhandelsketten .....	5
Minderertrags- und Leistungsgarantieversicherungen.....	6
2011 aktuelle Vorteile der Betrieblichen Altersversorgung sichern .....	7
Neues aus der BDJ-Welt.....	7
Brasilien.....	8



## DATENDIEBSTAHL MIT VERHEERENDEN FINANZIELLEN FOLGEN

**In den 80er Jahren bestand der durchschnittliche Unternehmenswert zu rund 80 % aus materiellen und nur zu 20 % aus immateriellen Werten. In den letzten Jahren hat sich dieses Verhältnis umgekehrt. Der wesentliche Teil dieser heute maßgeblichen immateriellen Werte ist in Form elektronischer Daten gespeichert. Finanzielle Folgen von IT-Schäden rücken daher ins Blickfeld. Sinnvolle Versicherungslösungen sind noch Mangelware.**

2010 waren mehr als drei Viertel der deutschen Unternehmen von Datenverlusten betroffen. Dabei gingen am häufigsten Kundeninformationen, komplexe Verbraucherdaten, Mitarbeiterdaten sowie geistiges Eigentum, wie Source Codes, Geschäftspläne oder -strategien verloren. Während die meisten Unternehmen ihre technische IT-Sicherheit im Wettlauf mit der wachsenden Unternehmensgefährdung kontinuierlich verbessern, wird dem Risikofaktor Mitarbeiter immer noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Gut ein Drittel der Angestellten vernachlässigen die Datensicherheit. Das Risikomanagement zielt daher auf die Bewusstseinsentwicklung der Mitarbeiter. Völlig vernachlässigt ist schließlich auch die finanzielle Absicherung der möglicherweise erheblichen Schäden. Dies kann man den Unternehmern kaum vorwerfen, da die Versicherer keine attraktiven Lösungen geschaffen haben. Deckungen gibt es lediglich für Schäden, die als sogenannte Personen- oder Sachfolgeschäden auftreten. Diese werden auch regelmäßig abgeschlossen. Dass derartige Schäden späteren IT-Ausfällen oder Datenverlusten vorausgehen, ist aber die Ausnahme.

„Wer glaubt, seine Haftpflichtrisiken seien durch das von den meisten Versicherern verwendete GDV-Modell mit Bedingungen für Internetnutzer abgedeckt, irrt leider sehr, ist schlecht beraten und sollte sich das Kleingedruckte einmal genau durchlesen“, so Frederik Köncke, Mitglied der Geschäftsleitung von BDJ Versicherungsmakler. „Um unseren Kunden Lösungen zu bieten, haben wir – zusammen mit einem spezialisierten Versicherer – ein Konzept

entwickelt, das die finanziellen Folgen von IT-Schadensszenarien beherrschbar macht“, so Köncke. „Das Produkt hilft auch, wenn die IT an externe Dienstleister outgesourct wurde. Im Schadensfall droht unser Kunde mit leeren Händen dazustehen.“ Meistens greife die Haftpflichtversicherung des verantwortlichen IT-Serviceproviders nicht. Denn über 90 % der am deutschen Markt verfügbaren Spezial-Policen böten für diese finanziellen Schäden aus Outsourcing-Verträgen keinen oder nur unzureichenden Versicherungsschutz. Zudem würden diese Deckungen in unterschiedlichster Qualität und nur von wenigen Anbietern zur Verfügung gestellt. Köncke betont deshalb: „Wir kennen die unterschiedlichen Lösungen für diese besonderen Risiken und die für unsere Kunden individuell besten Konzepte. Mit „BDJ Data Protect Plus“ haben wir das erste umfassende Versicherungspaket entwickelt, das die finanziellen Risiken aus Datenverlusten wirkungsvoll abdeckt.

### Die Hauptursachen von Datenverlusten

- Verlust bzw. Diebstahl von IT-Equipment
- Angriffe auf das Unternehmensnetzwerk durch ungesicherte mobile Endgeräte, Web 2.0- und File-Sharing-Anwendungen
- Systemausfälle in Folge von fehlerhaften Updates oder Konfigurationspannen
- Fehlerhafte Datensicherungen
- Mangelnde Sicherheitsmaßnahmen
- Urheberrechtsverletzungen durch Inhalte der Unternehmenshomepage
- Simple Überspannungsschäden

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

## SPIONAGE IM MITTELSTAND

Deutschland ist das Land der „Hidden Champions“, mittelständischer Weltmarktführer mit großem technischen Know-how, das bei internationalen Konkurrenten extrem gefragt ist. Im Wettbewerb ist häufig jedes Mittel recht, wie eine Studie von Corporate Trust zeigt.

**BDJ:** In Ihrer Studie „Gefahrenbarometer 2010 – Sicherheitsrisiken für den deutschen Mittelstand“ betonen Sie, dass Industriespionage heute eine der Hauptbedrohungen für mittelständische Unternehmen darstellt. Welche Informationen sind für Spione besonders interessant?

**Christian Schaaf:** Das größte Interesse gilt Vertriebsinformationen. Vertriebswegen, Preiskalkulationen oder Kundenlisten werden am häufigsten ausspioniert. Wenn die Konkurrenz weiß, wie Sie kalkulieren, kann man Ihre Preise gut unterbieten. Wir haben festgestellt, dass in 60 bis 70 % der Fälle eigene Mitarbeiter am Betrug beteiligt sind. Wettbewerber interessieren sich sehr stark dafür, wer die erfolgreichsten Verkäufer eines Unternehmens sind. Diese werden gezielt abgeworben und kopieren sich vor dem Wechsel systematisch vertrauliche Daten. Firmen geben viel Geld für eine Firewall aus, vergessen aber, dass die Verbrecher häufig hinter der Firewall sitzen.

**BDJ:** Sind mittelständische Unternehmen besonders gefährdet?

**Christian Schaaf:** Ja, gerade diese. Meist verfügen sie über keine Sicherheitsorganisation, Verantwortlichkeiten sind nicht klar definiert und Informationsschutz wird als reines IT-Thema gesehen. Die IT-Abteilung ist eine häufige Einschneise.

**BDJ:** Sind denn „moderne Spione“ heute ohne IT in der Lage, Informationen zu beschaffen?

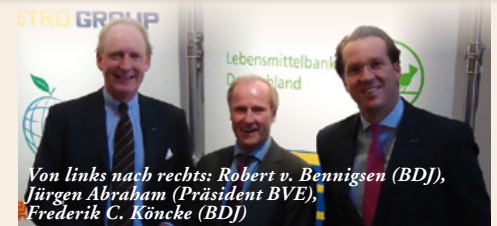
**Christian Schaaf:** Technisch gibt es eine ganze Reihe von Angriffsmöglichkeiten, die deutlich erfolgreicher sind; häufig ist das Abhören. Die Deutsche Telekom geht von ca. 1 Mio. Abhörwanzen in Deutschland aus. Auch „Social Engineering“ ist eine große Gefahr, also das gezielte Aushorchen von Mitarbeitern, zum Beispiel abends an der Hotelbar, bei einer Messe oder durch Telefonanrufe mit einer falschen Identität.

**BDJ:** Wie kann man sich am besten vor Angriffen schützen?

**Christian Schaaf:** Zuerst muss ein Unternehmen definieren, welche Informationen wirklich schützenswert sind. In der Regel sind nur rund 5 bis 10 % aller Firmen-Informationen wirklich wertvoll. Diese „Kronjuwelen“ sollten dann gezielt geschützt werden. Informationsschutz muss immer ganzheitlich betrachtet, technische, prozessuale und personelle Aspekte im Unternehmen berücksichtigt werden. Sensible Positionen wie in der Entwicklung oder im Management nur mit Kandidaten besetzt werden, bei denen zuvor eine Sicherheitsüberprüfung stattfand.

*Das Interview führte Frederik Köncke, BDJ Versicherungsmakler mit Christian Schaaf, Geschäftsführer und Mitgründer der Firma Corporate Trust in München. Das Beratungsunternehmen für Sicherheitsdienstleistungen ist spezialisiert auf Risiko- und Krisenmanagement für den Mittelstand und veröffentlicht regelmäßig Studien zu dem Thema Wirtschaftskriminalität.*

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



Von links nach rechts: Robert v. Bennigsen (BDJ), Jürgen Abraham (Präsident BVE), Frederik C. Köncke (BDJ)

## UNTERNEHMERTAG LEBENSMITTEL IN KÖLN

Gemeinsam Märkte bewegen – unter diesem Motto fand am 14. und 15. März 2011 in Köln der Unternehmertag Lebensmittel statt. Zum neunten Mal hatten der Handelsverband Deutschland – HDE e.V. und die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie die Entscheider der Lebensmittelwirtschaft zum Kongress-Ereignis der Branche eingeladen.

„Sie stehen für Vielfalt und Qualität und für Kundennähe“, attestierte Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner der Lebensmittelwirtschaft. Als Gastrednerin des Unternehmertages setzte sie sich für mehr Sicherheit und Transparenz bei Lebensmitteln ein: „Lebensmittel müssen immer sicher sein, völlig unabhängig vom Preis“, so Aigner. Zu dem geplanten Internetportal „Klarheit und Wahrheit“ sagte Aigner, es sei kein „Schnellschuss“. Mit dem Portal „soll ein Informations- und Meinungsforum entstehen, das einen fairen und sachlichen Austausch zwischen Verbrauchern und Wirtschaft ermöglicht.“ Aigner appellierte an die Lebensmittelwirtschaft, „die Chance zu ergreifen und sich konstruktiv an diesem Dialog zu beteiligen.“ Transparenz sei für den Handel wichtige Voraussetzung für das Kundenvertrauen, pflichtete ihr Handelspräsident Josef Sanktjohanser bei: „Die Handelsunternehmen tätigen immense Investitionen, um für die Kunden und ihre Probleme erreichbar zu sein. Mit Lebensmittelsicherheit, gesetzlichen Kennzeichnungsvorschriften und Grenzwerten gehen wir äußerst verantwortlich um.“ Das vom Bundesverbraucherministerium unterstützte Internetportal „Klarheit und Wahrheit“ trage allerdings nicht zu mehr Transparenz bei, kritisierte Sanktjohanser. „Ich schlage vor, dass die Plattform gegenüber den Unternehmen nur aktiv wird, wenn ein Produkt nicht mit dem Lebensmittelbuch vereinbar ist“, so der HDE-Präsident zu Bundesministerin Aigner.

Jürgen Abraham, Vorsitzender der BVE, wies darauf hin, dass die Lebensmittelwirtschaft eine Schlüsselbranche unserer Volkswirtschaft sei. Mit einer enormen Auswahl von 170 000 Produkten, die dem Verbraucher über den Handel angeboten würden, stelle sie täglich die Versorgung sicher. Ihrer Verantwortung für die Lebensmittelsicherheit komme sie unter strenger Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben nach – das habe gerade die jüngste Dioxin-Krise wieder gezeigt. Abraham erteilte daher Regulierungsvorschlägen der Politik, die kein Mehr an Sicherheit für den Verbraucher schafften, sondern lediglich der Wirtschaft neue Belastungen aufbürdeten, eine Absage. Von Bundesministerin Aigner forderte er einen vernünftigen Ausgleich zwischen Verbraucher- und Wirtschaftsinteressen ein. Als Mitglied des FDE war BDJ Versicherungsmakler Förderer des Unternehmertages. BDJ bietet branchenorientierte Dienstleistungen und Versicherungslösungen für die Lebensmittelwirtschaft.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



## INDUSTRIEVERSICHERUNG WEITER PREISWERT

**Das Beben in Japan ist der größte einer Reihe von Katastrophenschäden, die die Versicherer im ersten Halbjahr 2011 belastet haben. Zusammen mit den Beben vor Neuseeland und Australien stellt sich die Frage, wie sich die Prämien im kommenden Jahr entwickeln. Erst- und Rückversicherer bieten mit ihren Äußerungen Anlass für Spekulationen und lassen steigende Prämien erwarten. Aktuelle Verhandlungen der Industrieversicherungsmakler zeigen ein anderes Bild und einen weiter weichen Markt.**

Großschäden und Naturkatastrophen in Japan, in den USA, vor Australien und Neuseeland (siehe Infobox) belasten mit über 50 Mrd. US\$ die Bilanzen der Versicherungskonzerne. In der gefürchteten Hurrikan-Saison werden weitere Großschäden im Golf von Mexico erwartet. Diese Aussichten dürften die Vorstände der Versicherer nicht glücklich stimmen. Ein Ausweg wäre eine Prämienhöhung auf breiter Basis. In Neuseeland, Australien und Japan sollen bereits Prämienhöhungen zwischen 30 % und 200 % umgesetzt worden sein.

Ob diese Entwicklungen auf den deutschen Industrieversicherungsmarkt durchschlagen, ist nicht absehbar. Während Preiserhöhungen in der Elementarversicherung absehbar sind, dürfte das normale Versicherungsgeschäft von Industrieunternehmen nicht betroffen sein. Zum einen gibt es im deutschen und europäischen Markt nur ganz wenige Großschäden, zum anderen mahnen die 2005/2006 verhängten Kartellstrafen die Industrieversicherer zur Vorsicht. Eine marktweite und einheitliche Preissteigerung dürfte ausgeschlossen sein. Lediglich in der Kfz-Versicherung versuchen einige Versicherer seit Monaten mit teilweise unerfreulichen Druckszenarien erhebliche Prämienhöhungen durchzusetzen.

Gegen stark steigende Preise im reinen Industrieversicherungsgeschäft spricht auch, dass die Schaden-/Kostenquoten der Versicherer noch auskömmlich sind, dass ihre Kapazitäten im Eigenbehalt weiter groß sind, der Druck der Rückversicherer damit nicht durchschlägt und schließlich, dass der deutsche Industrieversicherungsmarkt für ausländische Gesellschaften weiterhin attraktiv zu sein scheint. Neue internationale Versicherer haben hier in den letzten 36 Monaten Fuß gefasst. Ihre Konditionen sind konkurrenzfähig, ihre Deckungskapazitäten vergrößern das Angebot. Der Kampf um Marktanteile ist weiter groß.

Aktuelle Ausschreibungsergebnisse von Industrierisiken zeigen daher, dass immer noch Prämienreduzierungen umgesetzt werden können. Allerdings sind immer stärker Risikofaktoren und Schäden der einzelnen Unternehmen ausschlaggebend. Daher kann die Empfehlung nur lauten, die Konditionen der bestehenden Verträge im Rahmen einer Ausschreibung regelmäßig zu überprüfen. Um sich das gute Preisniveau auch längerfristig zu sichern, sollte weiter auch der Abschluss von Mehrjahresverträgen in Erwägung gezogen werden.

### Die fünf größten Naturkatastrophen im 1. Halbjahr 2011

Land Ereignis	Volkswirtschaftlicher Schaden davon versichert in Mrd. US\$	
<b>Japan</b> Erdbeben, Tsunami	210,0 30,0	
<b>Neuseeland</b> Erdbeben	20,0 10,0	
<b>USA</b> Unwetter, Tornados	7,5 5,05	
<b>Australien</b> Überschwemmungen	7,3 2,55	
<b>USA</b> Unwetter, Tornados	7,0 4,9	

Infobox – Quelle: Munich Re

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

## BLACK BOX VERMÖGENSSCHÄDEN: SICHERHEITSDIENSTLEISTER SCHLECHT BERATEN!

**Reine Vermögensschäden sind die zweithäufigste Art von Betriebshaftpflichtschäden bei Sicherheitsdienstleistern. Hierunter fallen alle Vermögensschäden, denen kein Personen- oder Sachschaden vorweggeht. Gemeint sind Umsatzverluste, nutzlose Aufwendungen und Mehrkosten sowie entgangene Gewinne. Neben den Fällen von Telefonmissbrauch (siehe No. 1, Ausgabe 12) treten diese regelmäßig vor allem bei sogenannten Toraufschlussschäden und bei Fehlalarmen ein.**

Bei einem Unternehmen hat der Sicherheitsdienst vereinbarungsgemäß morgens um 05.30 Uhr das Werktor aufzuschließen, um die Arbeiter einzulassen. Der Mitarbeiter des Sicherheitsunternehmens verschläft aber und erscheint erst eine Stunde später. 150 Mitarbeiter stehen bis dahin unverrichteter Dinge vor dem Tor. In einem anderen produzierenden Unternehmen löst der Werkschutzmitarbeiter mitten im Produktionsablauf aus Versehen einen Fehlalarm aus. 1 000 Mitarbeiter verlassen ihre Arbeitsplätze und laufen zu den Sammelpunkten. Die Feuerwehr rückt unnötiger Weise an. In beiden Fällen haben die Betriebe längere Zeit nicht arbeiten können. In beiden Fällen reklamieren die Auftraggeber Schadenersatz in Höhe der Lohnfortzahlung für alle Arbeitnehmer, entgangenen Umsatz und Gewinn. Im zweiten Fall kommt noch einen Materialschaden hinzu, weil Rohmaterial, das sich bereits in der Produktion befand, unbrauchbar wurde. Außerdem hat der Auftraggeber den Ersatz der Aufwendungen für die Fehlalarmierung der Feuerwehr reklamiert.

Die bekannten und von Sicherheitsunternehmen abgeschlossenen Versicherungslösungen entsprechen meistens nicht den tatsächlichen Bedürfnissen. Entweder sind Vermögensschäden ganz ausgeschlossen oder nur mit unzureichenden Summen versichert. Spezialmakler kennen die speziellen Anforderungen des Auftraggebers genau und können sie mit ihren eigens dafür ausgehandelten Versicherungslösungen erfüllen.

Die Bedeutung der Betreuung durch einen Versicherungsmakler, der sich auf Sicherheitsdienstleister spezialisiert hat, zeigt sich auch in der Schadensregulierung. Hier kommt ihm, falls gewünscht, eine wichtige Vermittlerrolle zwischen dem Auftraggeber und dem Sicherheitsdienstleister zu. In der durch den Schadensfall ohnehin schon belasteten Beziehung gilt es jetzt Balance zu schaffen zwischen den berechtigten Ansprüchen des Auftraggebers und dem Schutz des Sicherheitsunternehmens vor überzogenen Forderungen, die anschließend seinen Versicherungsschutz unnötig verteuern würden.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

## STAUB IN DER ORGEL – EIN UMWELTSCHADEN

**Facilitymanagement- und Reinigungsunternehmen stehen selten vor unlösbaren Aufgaben. Für den Fall, dass einmal etwas schief geht, ist die Putzkolonnie ausreichend versichert. Aber: „Der Teufel ist ein Eichhörnchen“ oder „Was haben Schleifarbeiten am Parkett mit einem Umweltschaden zu tun?“**



Ein Reinigungsunternehmen ist beauftragt, einmal im Jahr eine große Konzerthalle mit einer fest eingebauten Orgel komplett zu reinigen. Dazu gehört, dass auch das Parkett abgeschliffen wird. Das beauftragte Unternehmen verwendet – wie in den Jahren zuvor – Schleifmaschinen ohne Filtersäcke. Der dabei erzeugte Holz-Feinstaub verteilte sich gleichmäßig im ganzen Saal, was wegen der anschließenden Reinigung kein Problem darstellen sollte. Dummerweise war nicht aufgefallen, dass entgegen den Jahren zuvor die Orgel nicht abgedeckt und damit vor dem Holzstaub geschützt war. Dem Besitzer der Konzerthalle drohte ein erheblicher Schaden, weil die Orgel für die Reinigung komplett hätte zerlegt werden müssen. Zur Prüfung des möglichen Schadens

reiste der Orgelbauer aus der Schweiz an. Am Ende hatten alle Beteiligten Glück im Unglück, da eine einfache Reinigung von außen genügte.

Zwei Dinge sind bei diesem Fall interessant. Erstens, es handelt sich um einen Umweltschaden. Die Ausbreitung des Staubs erfolgt über das Medium Luft, womit die Voraussetzung für einen Umwelthaftpflichtschaden erfüllt ist. Für die Schadensregulierung hätte eine Umwelthaftpflichtversicherung bestehen müssen. Zweitens hätte das Reinigungsunternehmen wegen der unterlassenen Abdeckung der Orgel und der fehlenden Information durch den Hallenbetreiber mangels Verschulden nicht gehaftet. Wäre das Reinigungsunternehmen allerdings informiert

gewesen und hätte das Parkett trotzdem ohne Filtersäcke geschliffen, wäre der Schaden vom Umwelthaftpflichtversicherer zu ersetzen gewesen.

Die Moral von dieser Geschichte ist, dass Facility-Management-Unternehmen eine ausreichend bemessene Umwelthaftpflicht-Versicherungssumme in der Betriebshaftpflichtversicherung benötigen. Ähnliche Umweltschäden können zum Beispiel beim Einsatz von Sprühmitteln zur Schädlingsbekämpfung in Gebäuden (Kammerjäger) oder zum Pflanzenschutz (Vegetationsdienste) eintreten.

**📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de**

## TEURER UND UNGENÜGENDER BADV-VERSICHERUNGSSCHUTZ

**Jedes Jahr hat der BADV-Dienstleister seinen Versicherungsschutz zu überprüfen. Meist liegt trotz der klaren Regelungen in der Verordnung über die Bodenabfertigungsdienste auf Flugplätzen (BADV) die Tücke im unerwarteten Detail.**

Dienstleister an Flughäfen, wie vor allem Bodenabfertigungsdienste, Betanker und andere im Vorfeld tätige Unternehmen, haben jeweils bis zum 15. Januar jeden Jahres ihren Haftpflichtversicherungsschutz gegenüber dem Flughafenbetreiber nachzuweisen. Häufig entspricht der beantragte und dokumentierte Versicherungsschutz nicht den Anforderungen der Verordnung über Bodenabfertigungsdienste auf Flugplätzen (Bodenabfertigungsdienst-Verordnung – BADV). Da es sich um keinen standardisierten Versicherungsschutz handelt, bleibt dies Flughäfen und BADV-Dienstleistern verborgen. Die Höhe der Mindestversicherungssumme beträgt gemäß der BADV zwischen 5 und 375 Mio. €. Welche Summe der Dienstleister nachzuweisen hat, ist davon

abhängig, welche Tätigkeit in welchem Bereich des Flughafens ausgeführt wird. Aus Anlage 3 zu § 8 BADV (Teil B, Absatz 7) ergibt sich die Zuweisung der Deckungssummen. Die jeweilige Flughafenbenutzungsordnung oder der Luftsicherheitsplan sind dabei zu berücksichtigen. Unternehmen mit mehreren BADV-relevanten Tätigkeiten haben ein Problem, wenn der sensibelste Bereich mit der höchsten Deckungssumme die restlichen Tätigkeiten infiziert. Hier ist mit Hilfe des Versicherungsmaklers entsprechend zu differenzieren, um die Kosten für diesen Versicherungsschutz im Rahmen zu halten. Eine weitere besondere Problematik ergibt sich aus der Nutzung von zugelassenen Kraftfahrzeugen auf dem Flughafenvorfeld. In der Regel ist die Deckungssumme für Personenschäden im Rah-

men der Kraftfahrthaftpflichtversicherung auf 10 oder 15 Mio. € begrenzt. Diese Deckung genügt den Vorgaben der BADV nicht. Es ist zwingend darauf zu achten, dass der BADV-Dienstleister den notwendigen Versicherungsschutz über seine Luftfahrthaftpflichtversicherung sicherstellt. In der dem Flughafen vorzulegenden Versicherungsbestätigung muss die Aufstockung der Versicherungssumme im Anschluss an die Kraftfahrtversicherung bestätigt sein. BDJ Versicherungsmakler hat sich auf die Zielbranche Aviation spezialisiert und prüft gerne, ob Ihr Unternehmen richtig und zu marktgerechten Konditionen versichert ist.

**📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de**

# ALLROUND-ABSICHERUNG VON RISIKEN BEIM ENERGIE-CONTRACTING

In den frühen 90er-Jahren hat sich das Energie-Contracting in Deutschland endgültig etabliert. Da stets eine Fremdfinanzierung erfolgt, ist eine umfassende Versicherung der Objekte unerlässlich. BDJ Versicherungsmakler hat mit BDJ MPlus ein spezielles Versicherungsprodukt entwickelt, mit dem sämtliche Risiken in einer Police abgesichert werden. Diese Versicherung hilft, Deckungslücken oder Doppelversicherungen im Rahmen der notwendigen Versicherungen zu vermeiden.

Beim Contracting übernimmt ein Energielieferant die Versorgung mit der benötigten Energie. Hierbei kann es sich um die Lieferung von Kälte, Wärme, Strom, Druckluft oder anderen Formen von Energie handeln. Der Bezug dieser Energie über einen Dritten hat für den Endkunden eine Reihe von Vorteilen. So muss er selbst zum Beispiel keine Investitionen in die Energieanlage tätigen. Dies übernimmt in aller Regel eine Bank oder Leasinggesellschaft in Zusammenarbeit mit dem Contracting-Unternehmen. Seitens dieser Institute besteht ein großes Interesse daran, den Sachsubstanzwert umfassend abzusichern. Der Abschluss jeweils einer Feuer-, Extended-Coverage- und Maschinenversicherungen ist Standard. Hierbei wird klassischerweise in Kauf genommen, dass im Schadensfall Deckungslücken auftreten oder Abgrenzungsprobleme zwischen den einzelnen Versicherungen entstehen. Nicht selten werden die Versicherungen aus Gründen der Kostenoptimierung auch noch bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften abgeschlossen. In diesen Fällen darf bei übergreifenden Schäden eine zü-

gige und komplikationsfreie Schadensabwicklung nicht mehr erwartet werden. BDJ hat mit BDJ MPlus eine Spezialversicherung entwickelt, die bei Energieversorgungsanlagen alle Nachteile der klassischen Absicherung beseitigt. Gleichzeitig ist diese Lösung normalerweise preiswerter und die Handhabung ist erheblich vereinfacht. Zusätzlich gewinnt die Absicherung des Betriebsunterbrechungsrisikos beim Energie-Contracting an Bedeutung: Im Fall eines Schadens an der versicherten Anlage besteht das Risiko, dass für die Sicherstellung der Wärme- oder Energieversorgung erhebliche Mehrkosten für anderweitige Energiebeschaffung aufgewendet werden müssen. Außerdem können gegebenenfalls Einnahmen aus der Einspeisung von Strom ausfallen, die zum Beispiel nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) erzielt werden. BDJ MPlus bietet auch für diese Situation eine Lösung an, die im Bedarfsfall zusätzlich vereinbart werden kann.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: [pfaff@bdj.de](mailto:pfaff@bdj.de)



## SICHERHEIT FÜR FILIALBETRIEBE UND EINZELHANDELSKETTEN

**Einzelhandelsketten haben viele besondere Risiken. Deshalb sind Schäden an der Tagesordnung. Einzelhandelsketten lassen sich bei diesen Schäden von Versicherungsmaklern und deren spezialisierten Schadenbetreuern begleiten. Die Vermeidung derartiger Schäden steht bei Versicherungsmaklern, die auf Filialketten spezialisiert sind, aber im Fokus. Mit ihrer Expertise analysieren sie Risiken sicher und verhüten Schäden effizient.**

Die Konjunktur hat sich erholt und die Nachfrage zieht nach dem Krisenjahr 2009 wieder deutlich an. Die EuroShop-Messe im März in Düsseldorf war ein voller Erfolg. Die Retail-Branche expandiert. Dabei wollen aber auch die Risiken bedacht sein.

Liegt der Schwerpunkt der Risiken eines Zentrallagers wegen der hohen Wertkonzentration bei Feuer, so haben die Filialen das Risiko eher bei Einbruch-Diebstahl und Bargeldentsorgung. Gerade auch deswegen liegt ein aktueller Schwerpunkt der Retail-Branche bei „modernen Zahlungsmitteln“ und beim „Cash Management“, also dem möglichst bargeldlosen Zahlungsverkehr bzw. der möglichst risikolosen Bargeldentsorgung. Einen passenden Versicherungsschutz für diese Risiken zu besorgen ist genauso wichtig wie die Vermeidung solcher Risiken.

Ein kompetenter Versicherungsmakler begleitet seine Filialkette nicht nur bei den anlagentechnischen Lösungen, wie Einbruch- und Brandmeldesystemen sowie Brandbekämpfungsanlagen. Vielmehr schafft er auch – über den reinen Versicherungsschutz hinaus – innovative Lösungen, wie zum Beispiel die Verwahrung des Bargeldes in intelligenten Tresorsystemen und die Entsorgung des Bargeldes durch spezialisierte Geld- und Werttransportdienstleister. Nebeneffekt: Mit dem Einwurf geht nicht nur das Bargeldrisiko auf den Betreiber der Tresore über, sondern gleichzeitig erfolgt die Wertstellung auf dem Konto des Filialunternehmens.

Die Bedeutung einer fachkundigen Begleitung zeigt sich auch im Schadensfall. Ein großer Filialist aus dem Lebensmittelbereich litt unter einer Einbruchserie in einer Vielzahl seiner Shops. Ziel war immer nur Bargeld. Der Versicherungsmakler konnte auch bei den noch nicht betroffenen Filialen die Bargeldmengen erkennbar verkleinern. Und nachdem es ihm auch noch gelungen war – für eine Übergangszeit – Bargeld in unverschlossenen Behältnissen mitzuversichern, gab es keine größeren Schäden mehr an Kassen und Geldschränken.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: [pfaff@bdj.de](mailto:pfaff@bdj.de)

## MINDERERTRAGS- UND LEISTUNGSGARANTIEVERSICHERUNGEN

**Mit der vom Hersteller Siemens vor Jahren in den Markt eingeführten, freiwilligen Leistungsgarantie auf die Watt-Leistung von Photovoltaikmodulen, wurde ein Grundbedürfnis von PV-Anlagenbetreibern gestillt: Die Erklärung des Herstellers, dass die Leistung der Module über die geplante Laufzeit von mindestens 20 Jahren nicht unter einen bestimmten Wert fällt. Heute bietet selbstverständlich jeder Hersteller diese Leistungsgarantie, ohne dass deren Werthaltigkeit wirklich geprüft werden kann. Darüber hinaus kann diese nochmal „rückversichert“ werden, aber auch Mindererträge von PV-Anlagen sind versicherbar. Was ergibt wirklich Sinn?**

Betreiber von PV-Anlagen haben nach Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) § 438 nur zeitlich begrenzte Ansprüche gegen den Hersteller, wenn es um die Mängelfreiheit der gelieferten Anlage geht. In dieser Zeit kann er vom Hersteller der Anlage, hier der Installateur, Ansprüche auf Nachbesserung, Minderung des Kaufpreises, Schadensersatz oder den Ersatz von vergeblichen Aufwendungen verlangen. Nach diesem, im Verhältnis zur geplanten Lebensdauer der PV-Anlage kurzen Zeitraum, bleibt nur noch der Gang zum Hersteller der Module, wenn die versprochene Leistung unterschritten ist.

Die freiwillige Leistungsgarantie ist also kein gesetzlich einklagbarer Anspruch. Der Inhalt der Garantie wird von jedem Hersteller frei bestimmt, auch wenn diese oft identisch aussehen (maximal 10 % Leistungsverlust in den ersten 10 Jahren, max. 20 % in den nächsten 10 Jahren – jeweils ausgehend von der Nennleistung des Moduls bei Auslieferung). Die Ansprüche aus der Garantie und die Bedingungen, wie diese Ansprüche vorgebracht werden müssen, ergeben sich aus der Garantiekündigung. Ein Blick in dieses Papier ist lohnenswert, wird doch schnell klar, dass den Betreiber die volle Nachweispflicht für die Leistungsminderung trifft,

er gegebenenfalls Sachverständige einschalten oder auf seine Kosten die betroffenen Module an den Hersteller senden muss. Oftmals ist dabei der entstandene Ertragsausfall nicht Bestandteil der Leistungsgarantie.

Aus diesem Grund ist es seit langem der Wunsch von Betreibern, aber auch Banken und anderen Investoren, diese eher schwer durchsetzbaren Ansprüche zusätzlich zu versichern. Eine Leistungsgarantie-Versicherung übernimmt dann quasi das Garantieverprechen eines Unternehmens oder anders ausgedrückt: Der Versicherer übernimmt das unternehmerische Risiko des Modul-Herstellers. Schon vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass es sich um ein schweres Risiko handelt und nur der Hersteller selbst als möglicher Risikoträger in Frage kommt. Entsprechend wenige Hersteller bieten daher diese zusätzliche Absicherung; wenn, dann meist zurzeit über die Münchner Rückversicherung. Nach Kenntnis von BDJ arbeitet der Rückversicherer gemeinsam mit einem deutschen Erstversicherer an einer Versicherungslösung, die dann auch vom Betreiber abgeschlossen werden kann. Bedingungen und Konditionen sind noch ein gut gehütetes Geheimnis – im

Spätsommer 2011 wissen wir mehr und werden berichten. Aber auch aus anderem Grund ist der geplante Ertrag der PV-Anlage in Gefahr. Scheint die Sonne nicht wie prognostiziert, wird weniger Strom produziert. Für diesen Fall der geringeren Globaleinstrahlung bieten Versicherer die sogenannte Minderertragsversicherung. Der Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull auf Island hat das Szenario deutlich gemacht.

Wo ist der Haken? Ganz einfach: Für die Geltendmachung des Versicherungsfalles ist der Betrachtungszeitraum für den Minderertrag entscheidend. In den meisten Policen wird von einem Betrachtungszeitraum von drei Jahren ausgegangen. Das heißt, die im Ertragsgutachten zugrunde gelegten Einstrahlungswerte müssen über drei Jahre in der Summe um mehr als 10 % unterschritten werden, bevor der Versicherer leistet. Die Wahrscheinlichkeit des Schadeneintritts ist sehr gering und der Husten des Eyjafjallajökull dagegen eher ein Schluckauf. BDJ empfiehlt daher, zurzeit auf den Abschluss dieser Police zu verzichten.

**📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de**



1666 Meter hohe Eyjafjallajökull – 2010 zuletzt aktiv

# 2011 AKTUELLE VORTEILE DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG SICHERN



**Erhebliche Veränderungen werfen ihre Schatten voraus. Interessierte Unternehmen sollten sich die gegenwärtigen Möglichkeiten für die Betriebliche Altersversorgung (BAV) noch in diesem Jahr sichern.**

Für Neuverträge in der Altersversorgung gilt ab 2012 nur noch der garantierte Rechnungszins von 1,75 % (zurzeit 2,25 %). Trotzdem lässt sich bei leistungsstarken Anbietern, inklusive variabler Verzinsung, immer noch eine Gesamtverzinsung von knapp 5 % erzielen. Ferner hat der Gesetzgeber die Altersuntergrenze für den frühestmöglichen Leistungsbezug von bisher 60 auf 62 Jahre angehoben.

Bestehende oder im Jahr 2011 neu abgeschlossene Verträge behalten jedoch den höheren Garantiezins sowie die bisherige Altersuntergrenze für die gesamte Laufzeit. Beide Änderungen gelten auch für sogenannte Riester- und Rürup-Renten.

Unternehmen, die ihre BAV erweitern wollen oder eine solche erst planen, sollten dies noch im Jahr 2011 tun, um dafür den noch ca. 30 % höheren Garantiezins und die vorteilhaftere Altersuntergrenze zu nutzen (Alternativen sind weiterhin aktienorientierte Anlageformen oder Platzierungen bei britischen Versicherern).

Tipps und Tricks zur BAV sind dem nebenstehenden Infokasten zu entnehmen. Diese Aufzählung ist nur ein Teil der Möglichkeiten und Vorteile der vielseitigen BAV-Lösungen.

☎ **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

## TIPPS UND TRICKS ZUR BAV

### *Pensionszusagen/Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)*

Bestehende Pensionszusagen und Absicherungsinstrumente sollten vor dem BilMoG-Hintergrund auf Ausfinanzierung und/oder Ablösung überprüft werden. Neben einer verbesserten Bilanzoptik können auch erhebliche Ersparnisse für die Abgaben zum Pensionssicherungsverein realisiert werden.

### *Findung und Bindung von Fach- und Führungskräften*

Gute Fachkräfte sind begehrt. Zunehmend ist eine Betriebliche Altersversorgung ein Entscheidungskriterium für einen Arbeitgeber. Durch zu erfüllende Wartezeiten beziehungsweise Unverfallbarkeitsfristen wird zusätzlich eine Bindung an das Unternehmen unterstützt.

### *BAV anstatt Gehaltserhöhung oder VWL*

Bei nicht tarifgebundenen Arbeitnehmern bietet sich die Betriebliche Altersversorgung anstelle von Gehaltserhöhung oder Vermögenswirksamen Leistungen an. Diese aufwandsneutrale Umwidmung führt oftmals zu Sozialversicherungskostenersparnissen sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer.

### *400-€-Minijobber*

Es kann eine erhebliche Ausweitung der Arbeitszeit mittels Direktversicherung erreicht werden. Voraussetzung: Arbeitnehmer müssen im 1. Arbeitsverhältnis dauerhaft tätig sein.

### *„Dauerbrenner“ Entgeltumwandlung*

Mit einer BAV in diesem Jahr könnte die Verbreitung der Entgeltumwandlung in der Belegschaft verbessert werden. Hierzu bieten wir verschiedene bewährte Instrumentarien an.

## BDJ-LESERSERVICE

### RATINGS FÜHRENDER INDUSTRIE- SACHVERSICHERER

Quelle: Standard and Poor's, Stand: Juli 2011

Versicherer / Rückversicherer	Rating Juli 2011	Outlook
ACE	AA-	stable
Allianz	AA	stable
AXA	AA-	stable
Basler	A-	stable
Chartis	A	stable
Chubb	AA	stable
ERGO	AA-	stable
Euler Hermes	AA-	stable
Gothaer	A-	stable
HDI-Gerling	A+	stable
Mapfre	A+	negative
Mitsui Sumitomo	AA-	stable
QBE	A+	stable
R+V	A+	stable
VHV	A	stable
XL	A	stable
Zurich	AA-	stable
Hannover Rück	AA-	stable
Münchener Rück	AA-	stable
Swiss Re	A+	positive

#### Finanzielle Stabilität

AAA = herausragend	BBB = gut	CCC = sehr schwach
AA = ausgezeichnet	BB = marginal	CC = extrem schwach
A = sehr gut	B = schwach	NR = not rated
+ = leichte Aufwertung	- = leichte Abwertung	pi = public information

#### IMPRESSUM

No 1 – BDJ-Newsletter • Informationsdienst für Kunden, Interessenten, Kooperationspartner und Freunde

Verantwortlich: Robert v. Bennigsen, bennigsen@bdj.de  
Redaktion: Hendrik Bockelmann, bockelmann@bdj.de,  
Andreas Lietz, lietz@bdj.de, Judith Pfaff, pfaff@bdj.de,  
Michael Stavenhagen, stavenhagen@bdj.de,  
Frederik Köncke, koencke@bdj.de

Herausgeber: BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG  
Trostbrücke 1, 20457 Hamburg  
Telefon: +49(0)40-37603-0, Telefax: +49(0)40-37603-144  
E-Mail: info@bdj.de  
Internet: www.bdj.de; Portal: www.bdj.info

© Bildrechte: Lubos Chlubny (istockphoto.com), PN\_Photo (istockphoto.com), Joselito Briones (istockphoto.com), sgorozlu (istockphoto.com), Lauri Wiberg (istockphoto.com), Dmitry Kalinovsky (istockphoto.com), Johann Helgason (istockphoto.com), bluesign (Fotolia.com), wsfurlan (istockphoto.com)

Sitz: Hamburg  
Registrierter Versicherungsmakler gemäß § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung unter der Nummer D-7XB9-LCTFO-58, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRA 102706  
Komplementär: BDJ Beteiligungsgesellschaft mbH  
Geschäftsführer: Dr. Johann-Christian Paschen, Robert v. Bennigsen  
Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRB 87823

Wir bitten um Verständnis, dass trotz sorgfältigster Prüfung der Angaben und des Inhalts dieses Newsletters keine Garantie für die Richtigkeit übernommen werden kann.

## NEUES AUS DER BDJ-WELT

### Wohlverdienter Ruhestand

Zwei unserer langjährigen Mitarbeiter haben das Rentenalter erreicht und verabschieden sich jetzt zur Mitte des Jahres in den wohlverdienten Ruhestand. **Silke Palm** (Sachbearbeiterin in der Filmabteilung) und **Lothar Schaller** (Sachbearbeiter in der Schadenabteilung) waren 30 bzw. fast 25 Jahre für die BDJ Gruppe tätig.

### Frederik C. Köncke,

Mitglied der BDJ-Geschäftsleitung, wurde auf der Mitgliederversammlung des Fördervereins der Deutschen Ernährungsindustrie (FDE) in den Vorstand berufen und mit dem Posten des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden betraut. BDJ Versicherungsmakler verstärkt mit diesem Engagement seine Aktivitäten innerhalb der Lebensmittelbranche.

