

GUT & SICHER

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER



AUSGABE 001

UNTERNEHMENSVERSICHERUNGEN

SCHOLL



UNTERNEHMENSVERSICHERUNGEN
SCHOLL

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Bei dem Wort „Versicherung“ denken die meisten von uns entweder an undurchdringliche Vertragswerke oder das übliche Spiel mit der Angst. Im schlimmsten Fall sogar an Beides. Das Schöne an Versicherungen ist aber, dass es keines von Beidem sein muss, sondern uns ganz im Gegenteil sogar Ruhe und Sicherheit verschaffen kann. Wenn Sie mich fragen, wichtige Voraussetzungen, um den Kopf frei zu haben für den unternehmerischen Alltag, der - wie wir alle wissen - schon anstrengend genug sein kann.

Lassen Sie sich mit dieser Broschüre inspirieren, informieren und vielleicht sogar etwas unterhalten. Bestimmt ist auch für Sie die eine oder andere interessante Information dabei.

Herzlichst,
Ihr



KEVIN SCHOLL

Inhaber Unternehmensversicherungen Scholl

UNTERNEHMENSVERSICHERUNGEN
SCHOLL

INHALT

UNTERNEHMERBLICK

Vom Startup zur Nachfolge:	4
Entwicklungsphasen und deren Versicherungsbedarf	
Trends im Unternehmertum	6
Fehler, die man nur einmal macht - und Aha-Momente, die bleiben	7

VERSICHERUNG NEU GEDACHT

Was ist ein freier Makler?	8
Was passiert im Schadensfall tatsächlich?	9
Die 7 häufigsten Fehlannahmen bei Firmenversicherungen	10
Bedeutung von Versicherungen für Unternehmerfamilien	12
Versicherungen: Was ist Pflicht und was „good to have“?	13
Mitarbeitergesundheitreloaded – dank betrieblicher Krankenversicherung	14

VON RISIKO ZU „RICHTIG SO“

Die Risikoanalyse: Gefahren erkennen und richtig absichern	18
Gewerbliche Risiken für moderne Unternehmer	20
Checkliste: Bin ich richtig abgesichert?	21

PRAXISBEISPIELE

Fallbeispiel	22
Makler vs. Vertreter vs. Vergleichsportal:	24
Drei Wege zur Versicherungsberatung	

IMPULSE

Weshalb uns Steuerberater, Anwälte und andere Unternehmer empfehlen	26
Ein Netzwerk sichert Entscheidungen ab	28
Versicherungen im Mittelstand sollten individuell sein	30
Der Unternehmer im Fokus	31
Die Unternehmerfamilie als Teil des Unternehmens	32

ÜBER UNS

Wofür steht Unternehmensversicherungen Scholl?	33
Unser Beratungsansatz	34
Kontakt und nächste Schritte	35

VOM STARTUP ZUR NACHFOLGE

Entwicklungsphasen des Unternehmens und deren Versicherungsbedarf

Im Lebenszyklus des Unternehmens gilt es je nach aktueller Entwicklungsphase unterschiedliche Bereiche besonders zu schützen.

Die Gründungsphase

Die Geschäftsidee ist geboren, das Unternehmen gegründet. Sie stecken viel Zeit und Energie in den Aufbau Ihres künftigen Imperiums. Gerade jetzt müssen Sie noch besonders konservativ mit Ihren Mitteln haushalten und abwägen, welche Optionen am ehesten finanziell machbar sind. Dabei kommt es vor allem auf diese drei Versicherungen an:

- Betriebshaftpflicht: Sie ist nicht nur eine Pflichtversicherung, sondern schützt auch vor den Schäden die besonders schnell passiert sind - Haftpflichtschäden.
- Berufsunfähigkeitsversicherung (BU): Bevor Sie erstes Personal einstellen können, hängt alles an Ihnen als Gründer. Damit ist Ihre Arbeitskraft essenziell wertvoll – nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für Ihre persönliche finanzielle Zukunft.
- Schutz Ihres Startkapitals: Soll aus dem Samenkorn des eingesetzten Privatvermögens einmal eine kräftige Eiche wachsen, muss es besonders zu Beginn gut geschützt werden.

Die Zeichen stehen auf Wachstum

Ihre Geschäftsidee fällt auf fruchtbaren Boden und Ihr Unternehmen wächst rasant. Alles, was nun neu hinzukommt und für die Entwicklung Ihres Geschäfts wichtig ist, sollte gut bewahrt werden.

- Betriebliche Krankenversicherung (bKV): Sie sorgt unter Anderem für geringere Ausfallquoten Ihrer Mitarbeiter und kann damit helfen, Ihre betrieblichen Abläufe zuverlässiger zu planen.
- Maschinenversicherung: Läuft der Betrieb gerade so richtig an, müssen die Schlüsselemente in Ihren Prozessen zuverlässig funktionieren.
- Betriebsunterbrechungsversicherung: Unabhängig von der Ursache kann eine Unterbrechung des Tagesgeschäfts beenden, was noch gar nicht richtig begonnen hat.

Am Höhepunkt angelangt

Sie haben sich inzwischen erfolgreich auf dem Markt positioniert und können verdient die Früchte Ihrer Arbeit ernten. Damit geht es nun verstärkt darum, zu bewahren, was Sie aufgebaut haben.

- Schlüsselkraftversicherung: Ihre langjährigen Fachkräfte haben sich zu unverzichtbaren Säulen des Unternehmens entwickelt.
- Elementargefahrenversicherung: Wetterextreme häufen sich zunehmend und können Ihre Immobilie beschädigen oder zerstören.
- Elektronikversicherung: Ob produzierendes Gewerbe oder beratender Dienstleister - sie alle sind von gut laufender EDV abhängig.

Umbruchphase: Nachfolge oder Verkauf

- D&O-Versicherung: Selbst als Geschäftsführer einer GmbH haften Sie bei grober Fahrlässigkeit persönlich und unbegrenzt mit dem Privatvermögen. Daher schützt diese Versicherung Ihren Wohlstand und den Ihrer Nachkommen.
- Steuerliche Optimierung der Nachfolgeplanung: Zeichnen sich konkrete Pläne zur Nachfolgeregelung ab, sollten Sie die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten möglichst früh mit Ihrem Steuerberater besprechen. Je länger der verfügbare Zeitraum ist, umso größer sind Ihre Möglichkeiten.
- Garantie- und Entschädigungsversicherung (W&I): Sie schützt sowohl Verkäufer als auch Käufer vor den Folgen unbekannter Risiken aus Garantien und Freistellungen im Kaufvertrag.



**IN WELCHEM ABSCHNITT
SEHEN SIE SICH MIT
IHREM BETRIEB?**

TRENDS IM UNTERNEHMERTUM

Und wie Sie sinnvoll damit umgehen

ESG

Environmental, Social und Governance: Schlüsselworte für Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialfragen, die aus dem unternehmerischen Alltag nicht mehr wegzudenken sind. Diese Kriterien sind nicht nur Maßstäbe, an denen Sie (zukünftige) Mitarbeiter und die Gesellschaft messen, sondern können langfristig helfen, Kosten einzusparen und sich vorteilhaft gegenüber dem Wettbewerb zu positionieren. Ganz konkret müssen Sie je nach Branchenzugehörigkeit möglicherweise aber auch bestimmte Umweltauflagen erfüllen. Die damit einhergehenden finanziellen Risiken können Sie mit einer Umwelthaftpflichtversicherung minimieren.

Digitalisierung

Die Pandemie hat gerade kleine Unternehmen mit einem knallharten Realitätscheck konfrontiert: wie hoch ist unser Digitalisierungsgrad tatsächlich? Was funktioniert virtuell und automatisiert, was wird immer noch kleinschrittig, in Papierform und möglicherweise ohne gut geölte Prozesse bearbeitet? Innerhalb kürzester Zeit haben Unternehmen hier viel Liegegebliebenes aufgeholt und merken trotzdem, dass mit künstlicher Intelligenz, Robotik und Automatisierung täglich neue Entwicklungen stattfinden. Es lohnt sich also, am Ball zu bleiben und unternehmerisch von den Früchten der Digitalisierungsarbeit zu profitieren.

Inflation

Auch wenn wir die extremen Teuerungsraten aus 2022 mit 8,8 Prozent hinter uns gelassen und auf einem Niveau von um die 2 Prozent eingependelt haben, sind die Folgen der Preissteigerung stark spürbar. Statt jedoch Preise einfach nur anzupassen ist es umso wichtiger, in den direkten Austausch mit Kunden zu gehen und die Hintergründe von Preiserhöhungen zu erklären. Das schafft nicht nur mehr Akzeptanz, sondern sorgt auch für bessere Kundenbindung.

FEHLER, DIE MAN NUR EINMAL MACHT – UND AHA-MOMENTE, DIE BLEIBEN

Vielleicht werden Sie sich bei dem einen oder anderen Punkt ertappt fühlen - und vermutlich wird es vielen anderen Unternehmern genauso gehen. Das ist auf jeden Fall Ihr Zeichen, diese Themen anzugehen und Ihr Unternehmen voranzubringen.

Gen Z abstempeln, statt sie ins Boot zu holen

Jede Arbeitnehmergeneration bringt ihre ganz individuellen Stärken ins Unternehmen ein. Insbesondere die Generation Z für ihren Fokus auf eine gesunde Work/Life-Balance abzustrafen bedeutet allerdings nur, ungenutzte Potenziale zu verschenken. Der Arbeitsmarkt entwickelt sich nun einmal demografisch gesehen zu einem Arbeitnehmermarkt, nutzen Sie also die Gelegenheit und blicken Sie gemeinsam mit ihren (potenziellen) Mitarbeitern in die gleiche Richtung. Schaffen Sie beispielsweise Anreize mit einer betrieblichen Krankenversicherung oder einer Unfallversicherung, von der Ihre Mitarbeiter auch privat profitieren und freuen Sie sich über loyale Mitarbeiter, die für Sie durchs Feuer gehen.

„Das haben wir schon immer so gemacht“

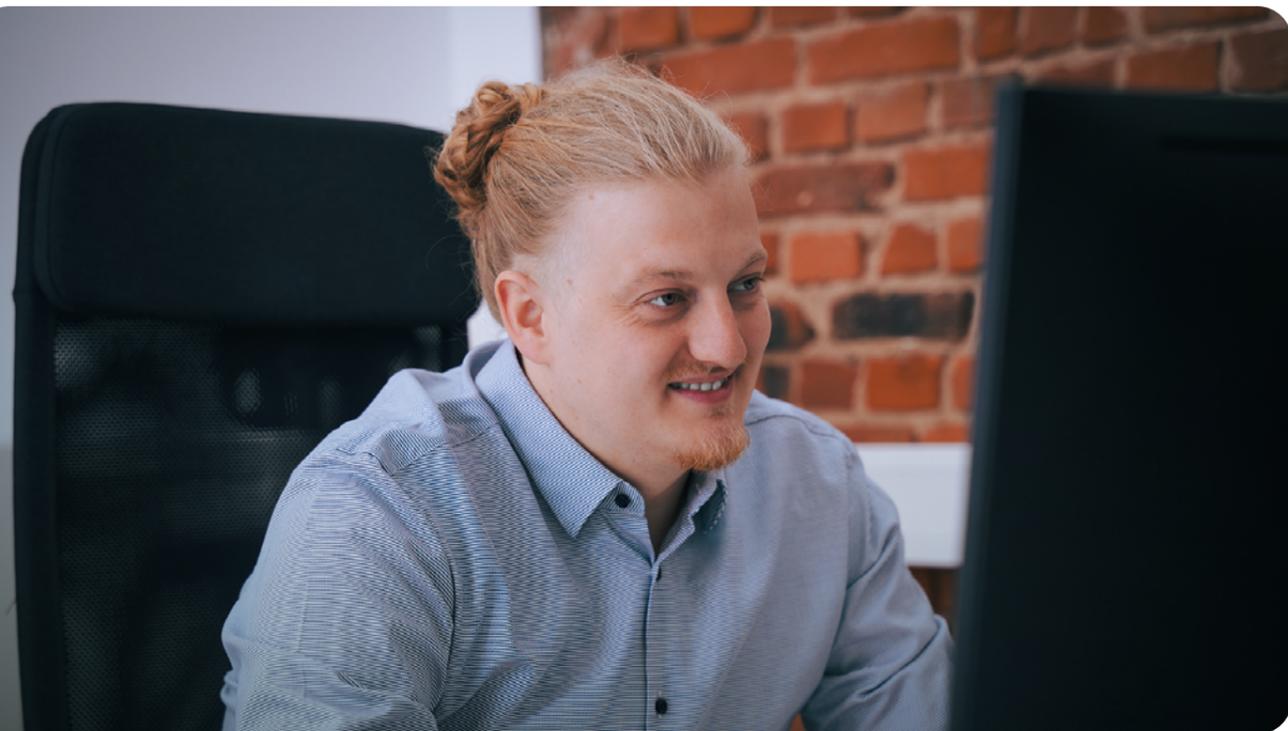
Festhalten am status quo geht eine Weile lang gut, doch die Konkurrenz schläft nicht und entwickelt sich weiter, während das eigene Unternehmen abgehängt wird. Am Ball zu bleiben ist hier der Schlüssel, um gut für morgen aufgestellt zu sein. Manche Veränderungen sind bei genauerem Hinsehen längst überfällig und erleichtern Ihren Arbeitsalltag wesentlich, sobald sie nur umgesetzt sind.

Nachfolgeplanung schleifen lassen

Früher oder später betrifft es jeden Unternehmer, trotzdem vernachlässigen viele das Thema. Gehen Sie das Thema rechtzeitig und konsequent an und nehmen Sie dabei die Wünsche und Sorgen aller Beteiligten ernst. Eine Schlüsselpersonenversicherung kann hier unnötigen Druck nehmen und Sie in dem Prozess sinnvoll unterstützen.

Entwicklungspotenzial verschenken

Sie haben gute Ideen und große Pläne, in welche Richtung sich Ihr Unternehmen entwickeln soll. Vielleicht haben Sie sogar ein Brainstorming mit Ihrem Team oder einen Workshop zu dem Thema absolviert. Alle Ergebnisse werden ordentlich notiert, doch dann kommt das Tagesgeschäft dazwischen – und Ihre Pläne stauben in der Schublade ein. So wichtig das Alltagsgeschäft auch sein mag, formulieren Sie klare Ziele mit Deadlines und Verantwortlichen, um Ihr Unternehmen tatsächlich voranzutreiben. Denn: Stillstand ist Rückschritt.



WAS IST EIN FREIER MAKLER?

Der freie Makler vermittelt Versicherungen zwischen zwei Parteien: Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmern. Da er nicht vertraglich an eine Versicherung gebunden ist, kann er für den Kunden zu einem Thema eine Vielzahl an Angeboten verschiedener Versicherungen vorlegen und damit die Option empfehlen, die am besten für den Kunden geeignet ist.

Freier Makler: Robin Hood des Kunden

Im Gegensatz zum Versicherungsvertreter agiert er ausschließlich im Interesse der Kunden. Nach §59 VVG ist der Makler übrigens auch gesetzlich dazu verpflichtet, im Sinne des Versicherungsnehmers zu handeln und seine Empfehlungen im Beratungsprozess zu dokumentieren.

Mit der Beratung und dem Versicherungsabschluss endet allerdings die Arbeit des Maklers noch lange nicht: er prüft fortlaufend bestehende Verträge und hilft seinen Mandanten auch bei administrativen Vorgängen. Kommt es zum Schadensfall, steht er auf der Seite des Kunden und versucht - anders als der Versicherungsvertreter - die Forderungen gegenüber dem Versicherungsunternehmen durchzusetzen.

Gut gerüstet

Freie Makler müssen eine Sachkundeprüfung bei der Industrie- und Handelskammer ablegen, benötigen eine Erlaubnis nach §34d Gewerbeordnung und sind zu regelmäßigen Weiterbildungen verpflichtet.

WAS PASSIERT IM SCHADENSFALL TATSÄCHLICH?

Wie bei kaum einem anderen Thema halten sich gerade hier hartnäckige Halbwahrheiten. Was in welcher Reihenfolge passiert und wo ihr schnelles Handeln erforderlich ist, lesen Sie hier.

Schritt 1: Dokumentation

Je nach Schadensfall benötigt die Versicherung später eine detaillierte Dokumentation anhand von Fotos (beispielsweise bei Schäden am Gebäude, Inventar oder Fuhrpark), für Haftpflichtfälle sind Unterlagen und Belege wichtig.

Schritt 2: Schadensmeldung

Hier ist Schnelligkeit gefragt. Je nach Vertragswerk haben Sie in der Regel drei bis sieben Tage Zeit, steht im Vertrag die „unverzügliche Meldung“, wird Ihre Mitteilung am Werktag nach dem Schadensfall erwartet.

Schritt 3: Prüfung durch die Versicherung

Während die Versicherung den Fall prüft, haben Sie bestimmte Mitwirkungspflichten, Fragen zu beantworten oder nachgeforderte Unterlagen einzureichen. Je nach Sachlage kann in dieser Phase auch ein Gutachter eingeschaltet werden.

Schritt 4: Regulierung

Im besten Fall wird nun der Schaden durch die Versicherung beglichen. Je nach Vertrag und Schadensfall kann das der Neuwert, Zeitwert oder Wiederbeschaffungswert sein.

PRAKTISCH:

Sollten Sie einen Versicherungsmakler haben, wenden Sie sich mit dem Hinweis auf einen Schadensfall direkt an ihn. Er meldet den Schaden für Sie und weiß genau, was im konkreten Fall zu tun ist.

DIE 7 HÄUFIGSTEN FEHLANNAHMEN BEI FIRMENVERSICHERUNGEN

1

Fehler 1 „Einmal abgeschlossen und fertig“

Tatsächlich können veraltete Policen nicht mehr greifen, weil sich die Rahmenbedingungen des Unternehmens geändert haben.

- ▶ Eine regelmäßige Überprüfung des status quo ist Pflicht.

2

Fehler 2 „Wenn etwas passiert, wird sich die Versicherung schon kümmern“

Als Unternehmer haben Sie verschiedene Mitwirkungspflichten (Präventionsmaßnahmen, Fristenhaltung bei Schadensmeldung).

- ▶ Im worst case gefährden Sie Ihren Versicherungsschutz.

3

Fehler 3 „Eine Onlineversicherung reicht, und der Preis war unschlagbar“

Da Vergleichsportale wenig bis keine Beratung bieten, kann die Versicherung im Schadensfall unter Umständen nur teilweise greifen oder sogar nutzlos sein.

- ▶ Menschliche Beratung mit Know-How schützt Sie und Ihr Unternehmen nachhaltig.

4

Fehler 4 „Wir haben eine Betriebshaftpflicht, das reicht“

Während die Betriebshaftpflicht nur Schäden an Dritten absichert, werden für viele andere Ereignisse zusätzliche Versicherungen benötigt.

- ▶ Eine Risikoanalyse der eigenen Situation lohnt sich.

5

Fehler 5 „Wir sind ein kleines Unternehmen, wir brauchen nicht viel“

Gerade für kleine Unternehmen kann beispielsweise eine D&O-Versicherung (Vermögensschadenhaftpflicht) für den Unternehmer existenziell sein.

- ▶ Wahre Größe kommt von Innen.

6

Fehler 6 „Je höher die Versicherungssumme, desto besser die Absicherung“

Falls der tatsächliche Schaden nicht in der Police mitversichert ist, nützt auch die höchste Deckungssumme nichts.

- ▶ Eine gute Beratung oder der genaue Blick ins Vertragswerk ist unumgänglich.

7

Fehler 7 „Die Kosten spare ich mir, das Risiko gehe ich ein“

...sind die berühmten letzten Worte des Unternehmers, der es anschließend mit einem womöglich existenziellen Schaden zu tun hat. So schwer greifbar manche Szenarien auch wirken, hier und da kommen sie eben doch vor.

- ▶ Mit einem klaren Blick aufs Ganze gilt es, den Mittelweg zwischen „überversichert“ und „an der falschen Stelle gespart“ zu wählen.

BEDEUTUNG VON VERSICHERUNGEN FÜR UNTERNEHMERFAMILIEN

Als Inhaber eines KMUs haben Sie sich im Laufe der Zeit vermutlich zweierlei aufgebaut: Eine Familie und ein Unternehmen. Wie es oft bei inhaber- und familiengeführten Unternehmen der Fall ist, sind beide Bereiche eng miteinander verzahnt und das Wohlergehen des einen funktioniert ohne das Wohl des anderen nicht. Daher ist es so wichtig, bei der Versicherungsauswahl nicht nur auf die Anforderungen des Unternehmens zu achten, sondern das Wohlergehen aller involvierten Familienmitglieder zu berücksichtigen.



Folgende Fragen sollten Sie sich stellen:

- Was passiert, wenn ich als Unternehmer krankheitsbedingt länger ausfalle?
- Wie sind wir im Falle eines Unfalls abgesichert?
- Ist im Haftungsfall unser Privatvermögen geschützt?
- Wie ist meine Familie abgesichert, sollte mir etwas zustoßen?
- Was passiert, sollte ich berufsunfähig werden?

FAZIT

Krisensituationen können für Unternehmerfamilien schnell zur menschlichen wie beruflichen Zerreißprobe werden. Umso wichtiger ist es, alle Beteiligten und (un)mittelbar Betroffenen in solchen Situationen vor unnötigem Stress und finanziellen Risiken zu bewahren. Im besten Fall gehen Sie als Familie gestärkt aus herausfordernden Zeiten heraus und stehen enger zusammen als zuvor.

PFLICHT ODER „GOOD TO HAVE“? – WELCHE VERSICHERUNGEN UNTERNEHMEN WIRKLICH BRAUCHEN

„Wat mutt, dat mutt“ heißt es so schön in einer plattdeutschen Redensart. Je nach Branche kommen Sie um bestimmte Versicherungen nicht herum. Welche zusätzlichen Versicherungen sollten Sie nun aber abschließen - und welche können Sie sich sparen? Eine individuelle Risiko-/Nutzenabwägung macht hier auf jeden Fall Sinn.

Pflichtversicherungen – gesetzlich vorgeschrieben

Umwelthaftpflicht (für bestimmte Branchen)

Betrifft beispielsweise Unternehmen der Chemieindustrie, deren Tätigkeit das Risiko von Umweltschäden birgt.

Kfz-Haftpflichtversicherung

Schützt Sie vor Haftungsansprüchen und kann gleichzeitig an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden.

Berufsgenossenschaftliche Unfallversicherung

Deckt Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten von Mitarbeitern ab.

Berufshaftpflicht (für bestimmte freie Berufe)

Unter anderem freiberufliche Mediziner, Rechtsanwälte, Steuerberater und Bauingenieure sind zum Abschluss verpflichtet.

Optionale Versicherungen

Inhaltsversicherung

Wenn Sie als Handwerksbetrieb in Ihren Fahrzeugen Sonderanfertigungen bestimmter Maschinen transportieren, ist der Schaden des transportierten Inventars schnell höher als der des Fahrzeugs selbst.

Firmenrechtsschutzversicherung

Selbst wer keine amerikanische Sammelklage am Hals hat, weiß, wie teuer Rechtsstreitigkeiten werden können.

Betriebliche Krankenversicherung (bKV)

Bietet Mitarbeitern Zusatzleistungen gegenüber der gesetzlichen Krankenversicherung, was die Attraktivität des Unternehmens steigert.

Wie Sie sich denken können, sind diese Beispiele nur ein kleiner Ausschnitt aus dem schier unerschöpflichen Versicherungsangebot. Wir beraten Sie gerne zu einer Absicherung, die für Ihre Situation tatsächlich sinnvoll ist.

MITARBEITER- GESUNDHEIT RELOADED

dank betrieblicher Krankenversicherung

In Zeiten des Fachkräftemangels kommt der Absicherung Ihrer Mitarbeitenden eine zunehmend große Bedeutung zu.

Die betriebliche Krankenversicherung ist ein nützliches Tool, um präventiv die Gesundheit Ihres Teams zu stärken und im Krankheitsfall mit starken Zusatzleistungen schnell Abhilfe zu schaffen.



WICHTIGE ECKDATEN FÜR UNTERNEHMER:

- Wird ergänzend zur bestehenden Krankenversicherung abgeschlossen – ob gesetzlich oder privat
- Tarife sind schon ab fünf Mitarbeitenden verfügbar
- keine Gesundheitsfragen
- Mitversicherung der Familienmitglieder möglich
- Leistungen wie Facharztvermittlungsservice auch für andere Angehörige wie Eltern, Tante und Onkel nutzbar
- keine Altersbegrenzung
- einfach verwaltet in einem Onlinetool

NÜTZLICHE LEISTUNGEN FÜR IHR TEAM

Richtig geplant profitieren Sie und Ihre Angestellten durch die bKV von einer ganzen Reihe wertvoller Leistungen. Dazu zählen unter Anderem:



NÜTZLICHE LEISTUNGEN FÜR IHR TEAM



Soforthilfe bei Schmerz

zum Beispiel bei Rücken-, Knie-, Hüft- und Schulterbeschwerden



Fitness-training

Workouts, Yoga und mehr – professionelle Online-Fitnessvideos für zu Hause



Eltern-coach

Unterstützung für Familien in jeder Lebensphase der Kinder



Gesundheits-App

Rechnungseinreichung und Kommunikation – schnell, sicher, kostensparend und umweltfreundlich



Pflege-Assistance 24/7

Umfassende Unterstützung im Pflegefall eines Familienangehörigen – jederzeit und auch vor Ort

BKV – MEHRWERT IN JEDERLEI HINSICHT

„Die bKV-Bausteine haben nicht nur unsere Ausfallquoten deutlich verringert, sondern auch die Begeisterung der Mitarbeiter für unser Unternehmen gesteigert. Und alle unsere Familien profitieren auch davon.“

- Jonas Zeiser, JJ Zeiser GmbH

Umfassende Zusatzleistungen fördern nicht nur die körperliche Gesundheit, sondern verringern auch psychische Belastung und den Mental Load Ihrer Mitarbeiter. Damit sorgen gesunde und glückliche Mitarbeiterfamilien auch für zufriedene und loyale Angestellte.



DIE RISIKOANALYSE: GEFAHREN ERKENNEN UND RICHTIG ABSICHERN

Je strukturierter Sie mit der Abwägung von potenziellen Gefahren umgehen, umso umfassender und sinnvoller ist Ihr Unternehmen geschützt. Diese strategische Herangehensweise navigiert Sie genau durch den Absicherungsprozess.

1

Risikoanalyse:

Was in unserem Betrieb ist besonders gefährdet?

Welche wichtigsten Abläufe können Sie in Ihrem Unternehmen benennen, die unbedingt geschützt werden müssen?

Welche externen Risikofaktoren können wir identifizieren und welche Gefahrenquellen bestehen innerhalb des Unternehmens? Schadenshöhe, -auswirkungen und die Eintrittswahrscheinlichkeit: Können Sie Risiken mit sehr hoher Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit identifizieren, besteht in diesem Bereich der dringendste Handlungsbedarf.

2

Vorsorge:

Welche Präventivmaßnahmen können wir ergreifen?

Haben wir ein funktionierendes Brandschutzkonzept?

Ist die Ausstattung dafür auf dem aktuellen Stand?

Wie sind wir vor Einbruch/Diebstahl geschützt?

Haben wir ausreichende Maßnahmen zum Schutz vor Cyberangriffen getroffen? Sind unsere Mitarbeiter dazu geschult?

Erfordert unser Tätigkeitsfeld bestimmte Schutzmaßnahmen oder Gesundheitsprävention für unsere Mitarbeiter?

3

Priorisierung:

Was muss in welcher Reihenfolge abgesichert werden?

Welche Risiken sind für uns existenzbedrohend?

Welche Risiken sind vertretbar bzw. gehen wir bewusst ein?

In welchen Bereichen machen besonders hohe Absicherungssummen für uns Sinn?

Welche Pflichtversicherungen gibt es für uns und unsere Branche?

Welche optionalen Policen können und wollen wir uns leisten?

GEWERBLICHE RISIKEN FÜR MODERNE UNTERNEHMER

So gut Sie sich auch gegen den Fall der Fälle rüsten - manche Risiken lassen sich nicht eliminieren.

Betriebsunterbrechung

Die Corona-Pandemie hat gezeigt: längere Betriebsunterbrechungen können praktisch jede Branche und jedes Unternehmen treffen. Das kann auch nach einem Sturm-schaden oder versehentlich heruntergeladenen Virus aus dem Netz, der die IT lahm-legt, der Fall sein. Eine Betriebsunterbrechungsversicherung gleicht entgangene Einnahmen in einer solchen Zeit aus.

Beschädigungen beim Warenversand

Während sich der Handel immer mehr in den digitalen Raum verschiebt, nimmt der Warenversand für Unternehmen Jahr für Jahr weiter stark zu. Eine Transportversi-cherung schützt für den Fall, dass eine Sendung beschädigt wird oder verloren geht.

Zahlungsausfälle

Sie kennen das Szenario: der Kunde begleicht trotz Mahnungen seine Rechnung nicht oder erst mit einiger Verspätung. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen kann das vor große Herausforderungen stellen, denn auf einmal ist die Liquidität ge-fährdet. Mit einer Kreditversicherung können Sie Zahlungsausfälle absichern, sie greift übrigens auch bei offenen Rechnungen zahlungsunfähiger Kunden.

Rechtsstreit

Er kann ein Unternehmen schneller treffen als gedacht: der Rechtsstreit. Ob eine Kün-digungsschutzklage, ein Verstoß gegen rechtliche Vorgaben oder eine Schadens-ersatzforderung - die Liste möglicher Konfliktsituationen ist lang. Mit einer Firmen-rechtsschutzversicherung (im besten Fall zugeschnitten auf Ihr Gewerbe) sichern Sie finanzielle Risiken in diesem Bereich ab.

Extremwetterereignisse

Jahr für Jahr nehmen klimabedingte Wetterereignisse zu, die vom Handwerksbetrieb bis zum Steuerberater Jedes Unternehmen empfindlich treffen können. Eine Geb-äudeversicherung trägt im Fall der Fälle die Reparatur- bzw. Wiederaufbaukosten, die Eigentümer sonst aus eigener Tasche zahlen.



CHECKLISTE: BIN ICH RICHTIG ABGESICHERT?

Die Frage nach dem besten Versicherungsumfang für Unternehmen lässt sich nicht pauschal beantworten. Diese Überlegungen bringen Sie dem Ziel aber schon einmal ein gutes Stück näher.

- 1. Können durch unser Handeln Schäden an Dritten bzw. deren Eigentum oder Vermögen entstehen?**
 - ▶ Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung
- 2. Haben wir Maschinen, die beschädigt oder zerstört werden können?**
 - ▶ Inventarversicherung
- 3. Sind wir branchenbedingt einem höheren Risiko für Cyberangriffe ausgesetzt oder arbeiten wir mit sensiblen Daten?**
 - ▶ Cyberversicherung
- 4. Kann ein größerer Schaden an unserer EDV entstehen?**
 - ▶ Elektronikversicherung
- 5. Kann es zu Bränden oder Explosionen in meinem Betrieb kommen?**
 - ▶ Gebäudeversicherung
- 6. Kann Leitungswasser größere Schäden in meinem Betrieb verursachen (z.B. an Inventar oder EDV)?**
 - ▶ Gebäudeversicherung
- 7. Sind wir branchenbedingt einem höheren Risiko für Rechtsstreite ausgesetzt?**
 - ▶ Rechtsschutzversicherung
- 8. Können Forderungsausfälle unsere Liquidität gefährden?**
 - ▶ Kreditversicherung
- 9. Können uns Fehlentscheidungen unserer Führungskräfte teuer zu stehen kommen?**
 - ▶ D&O-Versicherung
- 10. Können durch unsere Tätigkeit Umweltschäden entstehen?**
 - ▶ Umwelthaftpflichtversicherung

Eine individuelle Risikoanalyse ist bei der Auswahl passgenauer Versicherungen der Schlüssel zum Erfolg. Dabei wird unter anderem ermittelt, wie hoch die Ein-trittswahrscheinlichkeit eines Schadens und dessen voraussichtliche Höhe ist und ob Gegenmaßnahmen ausreichend sind, um den Schaden abzuwehren.

FALLBEISPIEL: MICHAEL WAGNER, OBERBAYERISCHER FAMILIENUNTERNEHMER IN DER ZWEITEN GENERATION

2024 erreichte uns die Anfrage: Wagner hatte den Betrieb mit 25 Mitarbeitern nach über 30 Jahren im vergangenen Herbst von seinem Vater übernommen. Er hatte in der Zwischenzeit bereits die EDV modernisiert und neue Geschäftsbeziehungen mit Abnehmern in Osteuropa angebahnt. Mehrere langjährige Mitarbeiter standen kurz vor der Rente, die Maschinen in der Produktion waren veraltet und ineffizient und mussten nach und nach ausgetauscht werden.

In detektivischer Sucharbeit gingen wir den Bestand an Policen des Unternehmens durch und stellten fest, dass sie lange nicht mehr angepasst waren. Selbst vor Beginn der Modernisierungsmaßnahmen war das Unternehmen hoffnungslos aus den Verträgen herausgewachsen.

„So wie Herr Scholl die Lage geschildert hat, sind wir, was die Versicherungen angeht, wohl als gestandene Männer immer noch mit Lauflernschuhen durch die Werkshalle gelaufen.“

- Michael Wagner

Die Policen waren auf eine viel geringere Mitarbeiterzahl ausgelegt, hatten vom Internet noch nichts gehört und wurden dem mittlerweile wesentlich höheren Umsatzvolumen längst nicht mehr gerecht. Auch der mittelfristig absehbare Wert des neuen Betriebsinventars passte nicht ansatzweise zur Deckungssumme der Verträge. Nach so vielen Jahren hatten sich auch Ausfallrisiken von Zulieferern und dem gewachsenen Kundenstamm erhöht. Kurzum - es fehlte praktisch an allen Ecken und Enden und wurde Zeit für einen gründlichen Neustart.

Nachdem wir uns vor Ort ein Bild von der Lage gemacht und mit dem Kunden alle Unterlagen durchgegangen waren, ermittelten wir in einer detaillierten Risikoanalyse den erforderlichen Versicherungsumfang:

- **Neue Betriebshaftpflichtversicherung, die auch den Export ins Ausland berücksichtigt**
- **Neue Elektronikversicherung zum Schutz der neuen EDV-Ausstattung**
- **Angepasste Maschinenversicherung für das erneuerte Betriebsinventar**
- **Neue D&O-Versicherung zum Schutz des Inhabers**
- **Neue Inhaberausfallversicherung für Krankheits- oder unfallbedingte Ausfall**
- **Neue Betriebliche Krankenversicherung, um Arbeitgebermarke für Bewerber attraktiver zu machen und pensionierte Kollegen möglichst schnell zu ersetzen**
- **Neue Betriebsunterbrechungsversicherung, die mögliche Lieferausfälle und dadurch stillstehende Produktion abfedert**

Zusätzlich vereinbarten wir mit Herrn Wagner einen jährlichen Checkup seiner Verträge, um den Wachstumsplänen des Unternehmens und allen zukünftigen Entwicklungen gerecht zu werden.

„Was Herr Scholl da für uns zusammengebaut hat, kann sich wirklich sehen lassen. Man kann eigentlich sagen: ein Glück, dass bisher nichts Größeres passiert ist, da hätte es uns ganz kalt erwischt. Wir sind froh, dass jetzt alle Verträge zeitgemäß sind und zusammenpassen. Ein großes Dankeschön!“

MAKLER VS. VERTRETER VS. VERGLEICHSPORTAL:

UNTERSCHIEDE UND VORTEILE IM ÜBERBLICK

	Freier Makler	Versicherungsvertreter	Vergleichsportal
Neutralität	Vertritt die Interessen des Kunden	Vertritt die Interessen der Versicherung	Vertritt die eigenen Interessen
Beratung	Persönlich und ganzheitlich	Persönlich, aber beschränkt auf Produktangebot der Versicherung	Fehlt häufig komplett
Vergütung	Erhält eine Provision von der Versicherung	Erhält eine Provision von der Versicherung	Erhält im Vergleich wesentlich höhere Provisionen von der Versicherung
Ansprechpartner im Schadensfall	Fester Ansprechpartner im Schadensfall	Fester Ansprechpartner im Schadensfall	Kein bekannter Ansprechpartner im Schadensfall
Haftung	Liegt bei Falschberatung beim Makler	Liegt bei Falschberatung bei Versicherung oder Vertreter	Liegt bei Fehlern in Beantragung oder bei Abschluss beim Kunden
Konfliktfall	Makler handeln im Interesse des Kunden	Vertreter sind hier den Interessen der Versicherungsgesellschaft verpflichtet	Portale handeln im eigenen wirtschaftlichen Interesse
Betreuung Verträge	Erhält in der Regel eine Vollmacht für Betreuung aller Versicherungsverträge des Kunden	Betreut die Verträge, die bei der „eigenen“ Versicherungsgesellschaft abgeschlossen wurden	Keine aktive oder individuelle Betreuung der Verträge

WESHALB UNS STEUERBERATER, ANWÄLTE UND ANDERE UNTERNEHMER EMPFEHLEN

Vor allem eine Sache haben wir mit unseren Kunden gemeinsam: genau wie sie sind wir ein inhabergeführtes Unternehmen. Deshalb fühlen sich Unternehmer mit ihren KMUs bei uns so gut aufgehoben, denn wir wissen aus eigener Erfahrung, worauf es am Ende des Tages ankommt - die Familie und der Schutz dessen, was man sich mit viel Arbeit aufgebaut hat.

Branchenspezifische Bedürfnisse kennen

Für Kanzleien kommt noch ein anderer wichtiger Aspekt dazu: der tägliche Umgang mit sensiblen Mandantendaten. Sie sind dadurch einem besonders hohen Risiko für Hackerangriffe ausgesetzt. Wir können dieses Risiko beispielsweise in eine Cyberversicherung übersetzen, die mögliche Schäden für die Kanzlei abfängt. Zusätzlich tragen Kanzleien große Verantwortung durch die Beratungstätigkeit an sich, weshalb sie ein erhöhtes Haftungsrisiko tragen.

Da wir als Makler die gesamte Absicherung der Kanzlei übernehmen und nicht nur einzelne Risiken versichern, können wir die genau passenden Unterversicherungen und zugehörigen Deckungssummen der einzelnen Policen aufeinander abstimmen. So kann kein Risiko durchs Sicherheitsnetz fallen. Wie auch immer die Situation aussieht – wir kennen uns aus mit branchenspezifischen Risiken und welche Vorkehrungen im jeweiligen Fall vorgeschrieben oder dringend empfehlenswert sind.

„Im Ernstfall stellt sich heraus, wer an deiner Seite steht. Kevin Scholl hat uns vor Kurzem so perfekt durch einen Schadenfall begleitet, dass die Versicherung nichts beanstanden konnte und ohne zu murren gezahlt hat. Damit hat er uns nicht nur Geld, sondern auch eine Menge Zeit und Ärger erspart.“

- Leonard Löffler, Inhaber Löwe Fenster Löffler GmbH

„Kevin Scholl hat durch genaues Hinsehen und die Optimierung unserer Verträge bares Geld gespart.“

- Jonas Zeiser, Geschäftsführer JJ Zeiser GmbH



„Wir sind dank Kevin Scholl wesentlich besser mit unseren Versicherungen aufgestellt als vorher. Das ist für mich unbezahlbar.“

- Bircan Bal, Geschäftsführer Ecowatt GmbH

Zeit ist Geld

Unternehmer schätzen besonders die Zeitersparnis, die wir ihnen durch einen Vergleich der verfügbaren Angebote auf dem Markt bieten. Statt auf eigene Faust zu recherchieren und sich durch Vertragswerke zu graben, nehmen wir ihnen die Arbeit komplett ab und stellen unsere Empfehlungen einfach und bequem zusammen.

Im Westen nichts Neues?

Was viele Betriebe ebenfalls zu schätzen wissen ist die laufende Optimierung der Verträge. Kommen neue Mitarbeiter hinzu, erweitert sich das Tätigkeitsfeld - wir haken regelmäßig proaktiv nach und stellen sicher, dass geschäftliche Rahmenbedingungen und die zugehörigen Verträge zusammenpassen wie zwei Puzzlesteine.

EIN NETZWERK SICHERT ENTSCHEIDUNGEN AB

Bei steuerlichen Fragen hilft der Steuerberater, bei rechtlichen Fragen Ihr Anwalt des Vertrauens. Doch was ist mit all den sonstigen betrieblichen Herausforderungen, die Sie sonst allein lösen würden? Nutzen Sie die Synergieeffekte, die die Vernetzung mit anderen Unternehmern bietet.

„Früher haben wir gemeinsam Mammuts erlegt, heute lösen wir verzwickte Situationen durch kooperative Brainpower“

Die Einzelkämpfer-Mentalität

Wir alle neigen dazu, uns mit den Herausforderungen des Alltagsgeschäfts allein zu fühlen. Dabei lohnt sich der Blick über den Tellerrand, denn viele Unternehmer stecken mit dieser Wahrnehmung in derselben Situation wie Sie.

Warum also nicht von unterschiedlichen Perspektiven profitieren und Andere um Rat fragen? Tatsächlich ist es kein Eingeständnis von Schwäche, sich Hilfe zu holen. Im Gegenteil – es beweist, dass Sie es verstehen, sich klug an nützlichen Ressourcen zu bedienen. Umgekehrt können Sie anderen Unternehmern mit Ihrer Sicht auf die Dinge den möglicherweise entscheidenden Impuls zur Lösung liefern. Eine Win-Win-Situation, aus der die Beteiligten in jeder Hinsicht gestärkt hervorgehen.

Zusammenarbeit liegt in unserer DNA

Historisch betrachtet haben wir uns als Spezies vor allem durch Zusammenarbeit erfolgreich durchgesetzt; auf dieses Erfolgsrezept sollten wir uns in der heutigen Zeit viel öfter zurückbesinnen. Statt wie damals gemeinsam Mammuts zu erlegen, bezwingen wir heute im Austausch verzwickte Situationen durch gemeinsame Brainpower.



Gemeinsam stark sein

Sehen Sie sich einmal um: gibt es in Ihrem Umfeld möglicherweise schon Netzwerke, denen Sie sich anschließen können? Oder gibt es anderenfalls gleichgesinnte Unternehmer, mit denen Sie ein eigenes Netzwerk aufbauen können? Das klingt im ersten Moment umständlicher, als es eigentlich ist. Fangen Sie klein an, schaffen Sie einen Rahmen für regelmäßigen Austausch und laden Sie Ihre Kontakte dazu ein – der Rest ergibt sich im Laufe der Zeit.

Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht nutzt

Dieses bekannte Sprichwort trifft den Kern der Sache: Denn wie immer schläft die Konkurrenz auch in dieser Hinsicht nicht. Während Andere unternehmerische Hürden durch die Hilfe Dritter schneller meistern und entscheidend vorankommen, sind Sie schon abgehängt.

Fachliche Kompetenzen

Im besten Fall vernetzen Sie sich mit Unternehmern ganz unterschiedlicher Branchen und Fachrichtungen, so helfen Sie sich nicht nur mit unterschiedlichen Blickwinkeln, sondern auch mit Ihrer jeweiligen Expertise weiter.

Selbst wenn Ihre Entscheidung zu einem Thema schon steht, kann die Rückversicherung Gleichgesinnter sehr wertvoll sein. Möglicherweise ergeben sich im Austausch auch ganz neue Geschäftsideen oder es bahnen sich untereinander neue Geschäftsbeziehungen an, die anderenfalls nicht zustande gekommen wären.



VERSICHERUNGEN IM MITTELSTAND SOLLTEN INDIVIDUELL SEIN

Die Investition in die neue IT-Infrastruktur war teuer, die Personalkosten steigen: Da liegt es nahe, Einsparpotenziale im Unternehmen zu finden und den wachsenden Ausgaben etwas entgegenzusetzen. Immer mehr Unternehmer wählen deshalb preislich attraktive und bequeme Absicherungspakete, die auf die eigene Branche zugeschnitten sind.

Während diese Bündelpolicen mehrere Vorteile in sich vereinen (teils niedrigerer Gesamtpreis gegenüber einzelnen Versicherungen und nur ein Vertragspartner) passen sie doch niemals genau zu den Anforderungen des Unternehmens. Schlussendlich ist der Betrieb auf diese Weise gleichzeitig in einem Bereich über- und im anderen unterversichert.

Nur vermeintliches Einsparpotenzial

Der günstige Paketpreis lässt sich bei genauem Vergleich des Angebots auf dem Markt nicht immer bestätigen, denn bei genauer Betrachtung stellen sich Einzelpolicen oft tatsächlich doch als günstiger heraus.

KMUs brauchen maximale Flexibilität

Gerade weil sich Geschäftsmodell oder Unternehmensgröße bei mittelständischen Unternehmen schnell ändern kann, sind flexible Versicherungen so wichtig, die sich unkompliziert an die neue Situation anpassen lassen. Lassen Sie uns hier über Ihre

DER UNTERNEHMER IM FOKUS

Er leitet, plant, organisiert und meistert kleine und große Krisen. Immer erreichbar und immer mit ganzem Einsatz bei der Sache. Als Inhaber tragen Sie eine ganz besondere Verantwortung, die auch besonders gut abgesichert sein will.

Inhaber-Ausfallversicherung

Sollten Sie aufgrund von Unfall oder Krankheit ausfallen, sind alle laufenden Kosten des Betriebs über die Versicherung gedeckt und Sie können sich in Ruhe darauf konzentrieren, wieder gesund zu werden.

Schutz des Privatvermögens

Kein Mensch ist fehlerfrei. Kommt es zur Durchgriffshaftung bei (fahrlässigen) Fehlentscheidungen, ist Ihr Privatvermögen durch die D&O-Versicherung gut geschützt.

Altersvorsorge

Als Unternehmer tragen Sie selbst die Verantwortung für Ihre finanzielle Absicherung. In guten Zeiten gelingt das leichter als in schlechten, dennoch sind Rücklagen, von denen Sie später noch gut leben können, ein wichtiges langfristiges Ziel.

Lebensversicherung

Sollte Ihnen etwas zustoßen, gibt es verschiedene Möglichkeiten, Ihre Familie finanziell abzusichern. Dazu zählen unter anderem Sparpläne oder Immobilienerwerb. Welche Option für Sie am sinnvollsten ist, lässt sich einfach in einem gemeinsamen Gespräch ermitteln.

DIE UNTERNEHMERFAMILIE ALS TEIL DES UNTERNEHMENS

Innerhalb des Unternehmens spielt die Unternehmerfamilie eine ganz besondere Rolle. Die familiären Beziehungen haben eine ganz eigene Dynamik, auch Werte und Vorstellungen der Familienmitglieder spielen eine wichtige Rolle. Steile Hierarchien wie in anderen Wirtschaftsunternehmen gibt es in Familienunternehmen (zum Glück) nicht, dafür sind auch Familienmitglieder an Entscheidungsprozessen beteiligt, die nicht im Unternehmen beschäftigt sind.

Rollenaufteilung und -abgrenzung

Je klarer Zuständigkeitsbereiche voneinander abgegrenzt sind, umso geringer ist das Konfliktpotenzial. Wer ist für welchen Bereich zuständig und kann die jeweilige Person auch autonom über diesen Bereich bestimmen? An welcher Stelle spielt auch die Meinung der Ehepartner eine Rolle, die indirekt von den Auswirkungen der Entscheidung betroffen sind?

Wertegerüst

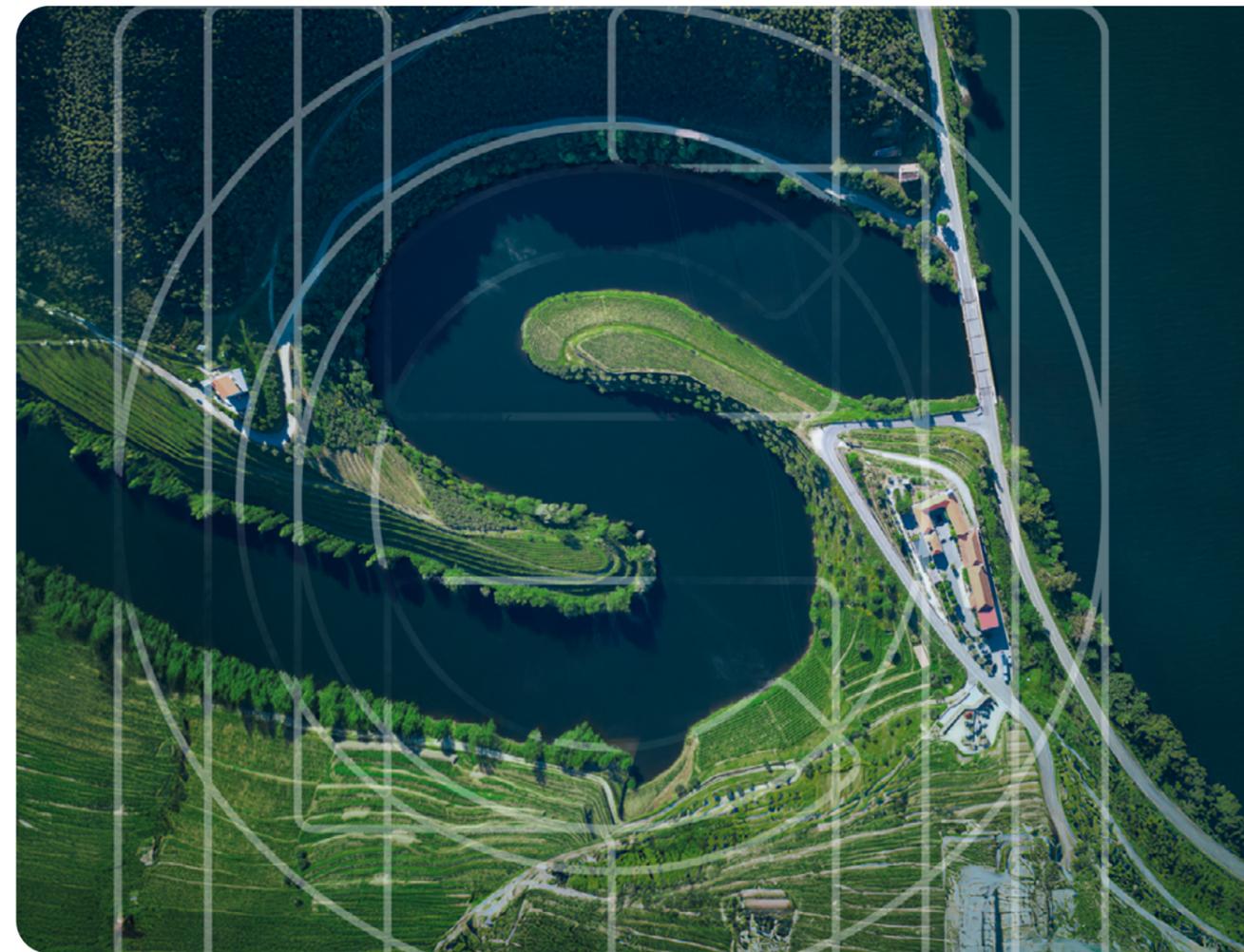
Immer neue geschäftliche Herausforderungen erfordern tagtäglich neue Lösungen für neue Probleme. Wie ist das mit den Wertvorstellungen der Familienmitglieder und dem Selbstbild des Unternehmens vereinbar?

Regelungen bei Entscheidungsfindung

Gibt es klare Regeln, wie gemeinsam Entscheidungen getroffen werden? Wer hat bei Uneinigkeit in einer Situation die Entscheidungshoheit?

Nachfolgeregelung

Früher oder später steht die Übergabe von einer Generation zur nächsten an. Nicht nur die Beteiligten selbst, sondern auch Mitarbeiter und das gesamte Unternehmen profitiert davon, das Thema frühzeitig und ernsthaft in Angriff zu nehmen und mit maximaler Ehrlichkeit und Offenheit über wichtige Details zu sprechen. Dabei sollte man auch unerwartete Ereignisse wie Krankheit oder Unfall berücksichtigen, um für alle Eventualitäten gewappnet zu sein:



WOFÜR STEHT UNTERNEHMENS- VERSICHERUNGEN SCHOLL?

Der schmale Grat zwischen über- und unterversichert ist unser Zuhause. Willkommen bei Unternehmensversicherungen Scholl.

Wir sind der Partner, der große Unwägbarkeiten in (vergleichsweise) kleinen Policen handzahn verstaubt. Der mit Herzblut bei der Sache ist, um an Ihrer Seite langfristig für Sicherheit zu sorgen. Wir gehen auch noch die zweite und dritte Extrameile, damit Sie so beraten sind, wie wir es selbst auch sein wollen. Ehrlich, transparent und auf Augenhöhe.

Das gute Gefühl, richtig abgesichert zu sein, ist unbezahlbar.

Wir brennen für inhaber- und familiengeführte Unternehmen und wissen aus eigener Erfahrung, dass es dabei um mehr geht als nur das Geschäft. Lassen Sie uns bewahren, was Sie sich aufgebaut haben. Für sich, für Ihre Familie, für die Zukunft.

Wir freuen uns auf Sie.

UNSER BERATUNGSANSATZ

Wir wollen Ihre Situation verstehen. Gemeinsam erörtern wir, was an Ihrem Unternehmen besonders wertvoll und schützenswert ist und was es fernzuhalten gilt. Dabei wollen wir wissen: Was wünschen Sie sich? Was ist Ihnen besonders wichtig? Und wie können wir Sie dabei am besten unterstützen?

Unsere Beratung: keine Eintagsfliege, sondern eine langfristige Partnerschaft

Mit der Vermittlung Ihrer Unternehmensabsicherung ist es für uns nicht getan. Wir sind am Puls der Zeit, was neue rechtliche Rahmenbedingungen angeht, haken regelmäßig nach, was sich in Ihrem Unternehmen verändert hat, und beraten Sie fortlaufend zu sinnvollen Anpassungen Ihrer Policen. Im Schadensfall rufen Sie uns einfach an, wir navigieren Sie durch die Situation und sorgen dafür, dass Sie alles Richtige zur richtigen Zeit tun und das erhalten, was Ihnen zusteht. Kurzum: eine Partnerschaft, die Ihnen das Gefühl gibt, gut aufgehoben zu sein.



KONTAKT UND NÄCHSTE SCHRITTE

Nur einen Anruf entfernt

Was können wir für Sie tun? Lassen Sie es uns gemeinsam herausfinden.

Jetzt Kontakt aufnehmen



Unternehmensversicherungen Scholl

0 1 7 6 3 2 7 9 9 8 5 8

ks@unternehmensversicherungen-scholl.de

unternehmensversicherungen-scholl.de

So geht es weiter

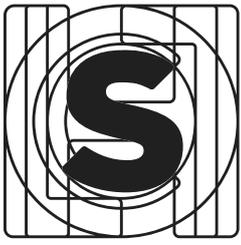
In einem kostenlosen Beratungsgespräch sprechen wir über Ihre persönliche Situation und welchen Bedarf Sie und Ihr Unternehmen haben. Wir prüfen auch, welche Versicherungen Sie bereits abgeschlossen haben und nehmen uns viel Zeit für Ihre Fragen. Basierend auf diesem Gesamtbild bereiten wir Ihnen anschließend einen Vorschlag zur Rundumabsicherung Ihres Betriebs vor.

Klingt gut? Dann lassen Sie uns ins Gespräch kommen.

UNTERNEHMENSVERSICHERUNGEN

SCHOLL

WIR SICHERN, WAS SIE AUFBAUEN.

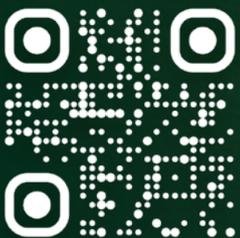


UNTERNEHMENSVERSICHERUNGEN

SCHOLL

WIR SICHERN, WAS SIE AUFBAUEN.

IN DIESER AUSGABE:



Unternehmensversicherungen Scholl GmbH

Tel: +49 176 / 3279 9858

E-Mail: info@unternehmensversicherungen-scholl.de