

# „Besseres hatte ich nicht erwartet“

Infolge des Anrufs eines so genannten Einkaufsoptimierers nutzt die Fiebig & Schillings GmbH in Marktheidenfeld heute die GBH-„Medien Police“.



Fiebig & Schillings: Betriebsstätte unweit von Würzburg.

FOTOS: FIEBIG & SCHILLINGS

**Durch die Umstellung** reduzierte sich bei dem Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Buchbindereien und Verpackungshersteller die Prämie im zweistelligen Prozentbereich – und der Versicherungsschutz erweiterte sich als zusätzlicher Bonus. – Dirk Fiebig führt das Unternehmen mit seiner Schwester Petra Fiebig-Junker und kann sich an den Anruf vor zwei Jahren gut

erinnern. Am Telefon empfahl ihm ein freundlicher, kompetenter Mann, die Versicherungskonditionen des Unternehmens zu prüfen und Vorschläge für eine Vergünstigung zu machen. Besonderheit des Konzeptes war die Vergütung. Für die Überprüfung fiel kein Honorar an, und auch die Bezahlung eines prozentualen Anteils der Einsparsumme würde nur dann erfolgen, wenn es tatsächlich zum Wechsel käme. Diese Idee hörte sich für Dirk Fiebig grundsätzlich interessant an, schließlich bestand für ihn prinzipiell kein Risiko. Gelänge es dem Einkaufsoptimierer, einen Anbieter zu finden, der qualitativ gleichwertig, aber finanziell günstiger ist, würde er mittelfristig Geld einsparen. Erfolgte dies nicht, wäre außer der Übermittlung der Unterlagen kein Aufwand angefallen, und alles bliebe beim Alten.

Dirk Fiebig sagt mit einem Lächeln im Gesicht: „Ganz ehrlich, richtig geglaubt, dass es noch etwas Besseres gibt, habe ich nicht.“ Ursache des Zweifels waren vor allem die eigenen Anstrengungen der letzten Jahre, die Leistungen und die Prämien zu optimieren. So hatte das Unternehmen, das einer der wenigen verbliebenen Hersteller für hochwertige, planliegende Schaumpappe ist und sich mit der Fertigung von Deckenspezialitäten z.B. mit abgerundeten Ecken, eingelegten Magneten, Stiftschlaufen oder Gummibändern europaweit einen guten Ruf

erarbeitet hat, mehrfach den Versicherungsmakler gewechselt und war nun bei einem renommierten Industriemakler, der sich rühmte, sehr gute Konditionen zu haben. Kein Wunder also, dass Dirk Fiebig, dessen Vater das Unternehmen als Handelsagentur für Papier und Pappe gegründet hatte, nach dem Gespräch nur bedingt optimistisch war.

## Künftig bessere Prämie

Als der Einkaufsoptimierer sich nach einigen Wochen wieder meldete und sein Ergebnis präsentierte, war der Chef von rund 90 Mitarbeitern (davon 20 in Tschechien) umso gespannter – und gleichzeitig überrascht. Denn der Berater hatte tatsächlich einen Anbieter gefunden, der alle bestehenden Verträge erst einmal übernehmen würde und dann, beginnend mit dem Folgejahr, Stück für Stück die Struktur der Versicherung überarbeiten wollte.

Bezogen auf die Prämien ergab sich daraus eine Einsparung im zweistelligen Prozentbereich. „So zufrieden ich mit dem Ergebnis auf den ersten Blick war, so wichtig war es mir auch, den Anbieter und seine Leistungen intensiv vor dem Wechsel zu prüfen“, beschreibt Dirk Fiebig seine damaligen Gefühle. „Ich hatte in den letzten Jahren immer wieder erlebt, dass die Prämie zwar gut, aber die Leistungen nicht auf die Besonderheiten der Druck- und Medienindustrie ausgerichtet waren.“ Zu den Erfahrungen



„Endgültig begeistert“: Geschäftsführer Dirk Fiebig und Petra Fiebig-Junker.



Wertvolle Features für Buchbinderei-Produkte: Stiftschlaufen und Gummibänder.

des Firmeninhabers gehörte es zudem, dass die Ansprechpartner nicht das notwendige Spezialwissen hatten, um eine gute Betreuung zu ermöglichen. Kurzum: Dirk Fiebig ließ sich den Namen des Anbieters nennen und studierte intensiv die Leistungen und Bedingungen. Erst, wenn dieses abgeschlossen wäre, sollte das „Go“ für den Wechsel gegeben werden.

### Klares Baukasten-Prinzip

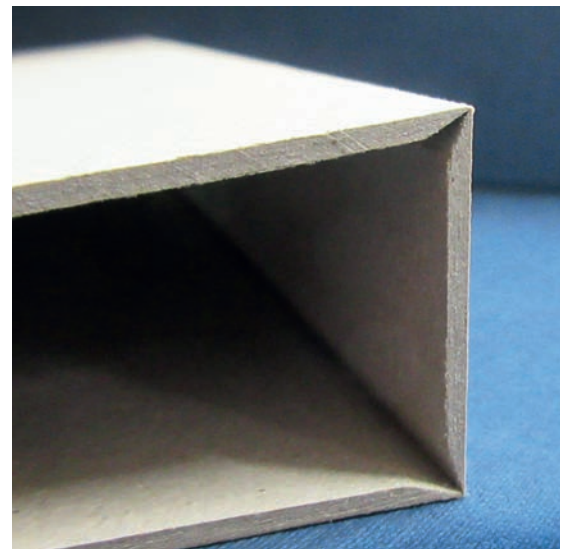
Jedoch was dem Unternehmer bei der anschließenden Lektüre und einem persönlichen Gespräch mit dem Ansprechpartner sofort gefiel, war ein Versicherungsschutz im Baukasten-Prinzip, das aber dennoch nur eine Police und einen Beitrag zur Folge hatte. Je nach den aktuellen Bedürfnissen im Betrieb ließen sich Erweiterungen oder Reduktionen (z.B. bei Selbstbeteiligungen) vereinbaren, ohne dass sich am generellen und sehr umfangreichen Versicherungsschutz etwas änderte. Auffällig für den erfahrenen Geschäftsführer waren zudem die Spezialisierung auf die Druck- und Medienbranche sowie Sonderleistungen, die ihm bei anderen Versicherungsverträgen gar nicht und oder nur in geringerem Umfang bekannt waren.

Beispiele hierfür waren eine generelle Neuwert-Entschädigung im Rahmen der Sach- und Maschinenversicherung, eine partielle Mitversicherung von Verschleißschäden in der Maschinenversicherung (obwohl Verschleißschäden eigentlich ausgenommen sind) sowie die Mitversicherung von grober Fahrlässigkeit bis zu einer Schadenshöhe von 100 000 Euro. Gleichfalls fand

Dirk Fiebig eine Pauschalversicherung von Neuanschaffungen überzeugend. Jene besagte, dass in der GBH-„Medien Police“ alle im Betrieb eingesetzten technischen Geräte der Satz- und Repro- sowie Drucktechnik, Weiterverarbeitungsanlagen und sonstigen Geräte versichert wären, auch wenn diese geleast oder gemietet sind. Weitere Besonderheit war dabei, dass Neuanschaffungen automatisch in den Versicherungsschutz einbezogen werden. Eine Meldung, so die Formulierung von GBH, sei nur noch dann notwendig, wenn die vertraglich vereinbarten Entschädigungsgrenzen nicht mehr ausreichen.

### Fehlerhafte Bindearbeiten

Fiebig erklärt: „Endgültig begeistert hat mich die GBH-„Medien Police“, als ich im Konzept die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für fehlerhafte Bindearbeiten vorfand.“ Speziell für Buchbindereien entwickelt, besagte diese, dass gesetzliche Haftpflichtansprüche Dritter infolge mangelhafter Bindearbeiten mitversichert seien, sofern das gebundene Erzeugnis unveräußerlich ist und diese Kosten nicht zur Behebung des Mangels selbst aufgebracht werden oder sonstwie den Charakter der Nachbesserung tragen. Die Neuproduktion von Materialien, die von Zulieferern wie Druckern angeliefert und bei der Weiterverarbeitung beschädigt oder vollkommen zerstört werden, ist über die GBH-„Medien Police“ komplett versichert. Dirk Fiebig: „Im Fall des Falles verblieben damit für uns nur die Kosten, die mit unserer Arbeit in Verbindung stehen.“



Grupappe als Zuschnitte oder Großbogen: Typisches Produkt im Portfolio.

Auch gut zwei Jahre, nachdem der Wechsel vollzogen wurde und der Einkaufsoptimierer seine verdiente Prämie erhalten hat, ist man in Marktheidenfeld mit der Entscheidung immer noch hochzufrieden. Nicht nur alle Sachversicherungen wurden für das Unternehmen geprüft und durch neue Police ersetzt, sondern seit 2018 ist auch der Kfz-Bereich in die GBH-Versicherungsbetreuung eingeschlossen; gleiches gilt für die privaten Versicherungen der Geschäftsleitung. Dirk Fiebig: „Wir haben eine wirklich gute Kommunikation mit dem Versicherungsmakler und fühlen uns nun optimal betreut.“

Informationen:  
[www.fiebig-schillings.de](http://www.fiebig-schillings.de) |  
[www.gbh.de](http://www.gbh.de)