GAYEN & BERNS HOMANN GRUPPE

Vorsprung | Mai 2022

Neues rund um die GBH MedienPolice®

Editorial

Wir sind für Sie da – kundenorientiert, erfahren und kompetent.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Zeiten, in denen wir leben, sind wahrlich herausfordernd. Nach zwei Jahren Corona-Pandemie herrscht nun Krieg auf europäischem Boden und die Auswirkungen sind hierzulande deutlich spürbar. Preiserhöhungen, Lieferschwierigkeiten und Personalmangel beeinträchtigen die Druck- und Medienbranche auch weiterhin.

Solche Zeiten erfordern als Unternehmer zweifelsohne viel Kraft und Fingerspitzengefühl. Durch die vielen Aufgaben, die gleichzeitig auf Ihnen persönlich lasten, sind Priorisierung und Bevorzugung wichtige Regeln.

Als Ansprechpartner und enger Partner von mehreren hundert Druckereien in Deutschland wissen wir, dass Versicherungsthemen hierbei leicht auf der Strecke bleiben. In der Erwartung oder wohl eher Hoffnung darauf, dass schon nichts passieren wird, werden zentrale Fragen verschoben oder verdrängt. Dies gilt zum Beispiel für die Gefahr durch Viren und Trojaner, aber auch für Absicherungen im Bereich des Elementarschutzes.

Mit unserem neuesten „Vorsprung" – mittlerweile der sechsten Ausgabe – wollen wir Ihnen einerseits zeigen, welche unerwarteten Ereignisse ein Druckunternehmen treffen können, andererseits aber auch deutlich machen, dass der passende Versicherungsschutz viele bedrohliche Risiken mildert oder sogar vollständig kompensieren kann. Wichtig ist uns hierbei aber auch, den Blick auf die Entwicklung der Branche zu werfen und Herausforderungen zu thematisieren. Wie zuvor helfen uns dabei Interviews mit Branchenspezialisten und grundlegende Tipps zur Führung eines Unternehmens.

Unser Newsletter soll auch dieses Mal dazu dienen, mit Ihnen ins persönliche Gespräch zu kommen. Insoweit sind Ihr Feedback und Ihre Rückmeldung für uns essenziell.

Wenn wir uns – zum Beispiel bei den Jahreshauptversammlungen der Verbände oder auf Messen und Veranstaltungen – präsentieren, zögern Sie nicht. Kommen Sie auf uns zu und sprechen Sie mit uns, egal ob es um generelle Branchenthemen oder um Ihren ganz individuellen Versicherungsschutz geht. Wir sind für jedes Gespräch und jeden Kontakt dankbar und freuen uns bereits jetzt auf den Dialog mit Ihnen.

Ihr Team der GBH MedienPolice®

IMPRESSUM: **V. I. S. D. P.:** WOLFGANG OSSENBRÜGGEN, JÜRGEN RÖNSCH | **E-MAIL:** INFO@MEDIEN-POLICE.DE

FOTONACHWEIS: SCHLOEMER & PARTNER GMBH, HEINEN GMBH, VERBAND DRUCK UND MEDIEN MITTELDEUTSCHLAND E.V., REWI DRUCKHAUS REINER WINTERS GMBH., GAYEN & BERNS · HOMANN GMBH , ISTOCK.COM: ISTOCKPHOTO-609802128-2048X2048.JPG

GAYEN & BERNS • HOMANN GMBH **VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1899**

A BÖRSENBRÜCKE 6 • 20457 HAMBURG • T +49 40 37002-01 • F -100 • E HAMBURG@GBH.DE • W GBH.DE

HAMBURG BADEN-BADEN BERLIN FRANKFURT/M. HALDENSLEBEN KIEL KÖLN LEIPZIG LÜBECK MÜNCHEN PARETZ ROSTOCK SCHWERIN

Überall dort, wo Sie uns brauchen

Welche Wünsche Sie auch haben, wir sind für Sie da.

Versicherungen sind Vertrauenssache. Unabhängig davon,, ob es um das richtige Konzept, die Aktualisierung vorhandener Module oder einen Schadensfall geht, wir von der GBH MedienPolice® legen größten Wert darauf, in ganz Deutschland mit kompetenten und verlässlichen Ansprechpartnern vertreten zu sein.

Wir beraten Sie ausführlich: E-Mail oder Anruf genügt – sehr gern stellen wir uns und die Vorteile unserer **GBH Medien-Police®** in einem persönlichen Gespräch vor. Mit bundesweit 13 Standorten und über 230 Mitarbeitern gehören wir zu den führenden, inhabergeführten Versicherungsmaklern Deutschlands.

WIR FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF!

Ihre Ansprechpartner

WWW.MEDIEN-POLICE.DE

WOLFGANG OSSENBRÜGGEN

T +49 40 37002-244
E WOLFGANG.OSSENBRUEGGEN@GBH.DE

VANESSA HEITFELD

T +49 40 37002-118
E VANESSA.HEITFELD@GBH.DE

JÖRN BREDEHÖFT

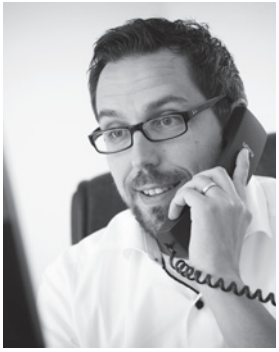
T +49 40 37002-145
E JOERN.BREDEHOEFT@GBH.DE

HOLGER GERTH

T +49 221 949748-0
E HOLGER.GERTH@GBH-VORSORGE.DE

SASCHA KOLVENBACH

T +49 7221 3684-43
E SASCHA.KOLVENBACH@GBH.DE



THORSTEN WAESCH

T +49 221 949748-58
E THORSTEN.WAESCH@GBH.DE

Highlights, die überzeugen

Ein Wechsel lohnt sich!

Kaum eine Versicherungslösung in der Druckindustrie überzeugt mit so vielen Kundenvorteilen wie die GBH MedienPolice®.

1. Generelle Vorteile

- Eine Police, ein Beitrag, ein Bedingungswerk
- **Individueller Versicherungsschutz** nach dem Bausteinprinzip: für jede Unternehmensform und -ausrichtung die bestmögliche Absicherung
- **Schadensbearbeitung und professionelles Schadenmanagement**
- **Unterversicherungsverzicht im Schadensfall**
- **Obliegenheitsverletzungen:** bis zu einer Schadenshöhe von EUR 500.000 Verzicht auf die Anrechnung der groben Fahrlässigkeit möglich (Sach-, Ertragsausfall und Maschinenversicherung), d.h.: keine Kürzung der Entschädigungsleistung im Schadensfall; zudem umgekehrte Beweislast: Versicherer muss Vorliegen einer groben Fahrlässigkeit beweisen
- FInC-Klausel gilt über alle Sparten

2. Vorteile im Bereich der Sach- und Maschinenversicherung

- **Generelle Neuwertentschädigung** im Rahmen der Sach- und Maschinenversicherung (Goldene Regel), für Sachen/Maschinen, die sich regelmäßig in Gebrauch befinden und gewartet werden müssen, ohne zeitliche Begrenzung
- **Prämienfreier Sicherheitszuschlag** für Vorsorge und versicherte Kosten
- **Mitversicherung von Fremdwaren** (ohne Begrenzung) im Rahmen der vereinbarten Höchstentschädigung
- **Partielle Mitversicherung** von Verschleiß (Maschinen-/Elektronikversicherung)
- **Über 25 prämienfreie Deckungserweiterungen** für versicherte Sachen und Kosten im Rahmen der Maschinen- und Elektronikversicherung

3. Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung

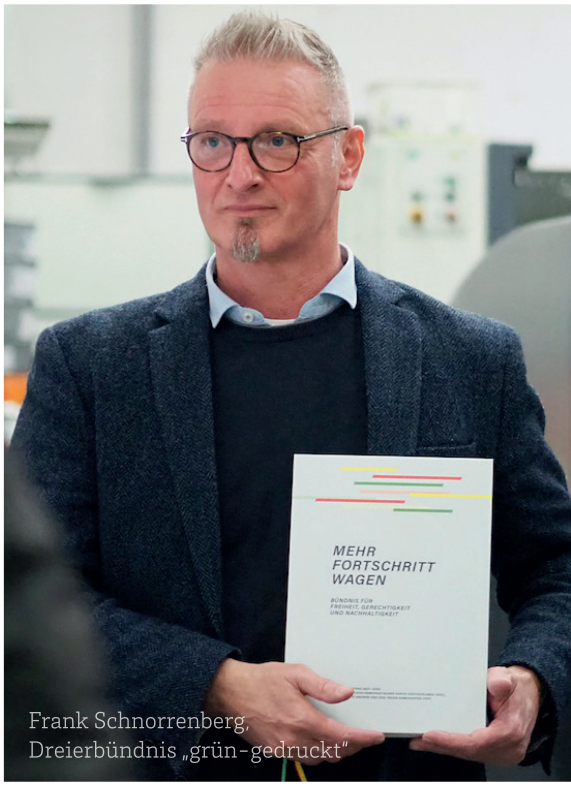
- **Speziell für Lettershops:** bei Fehlversendungen von Briefen, Paketen, Prospekten etc. (Portokosten)
- **Speziell für Buchbinder:** erweiterte Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für fehlerhafte Bindearbeiten
- Produktrückruf-Risiko
- **Neuwertentschädigung, Bestandsgarantie, Innovationsgarantie**
- **Tätigkeitsschäden** an zur Verfügung gestelltem Material
- **Lohnbearbeitungsschäden** bei vor- und nachgelagerten Tätigkeiten
- **Lohnbearbeitungsschäden** während der unmittelbaren Bearbeitung
- **Private Risiken:** prämienfreie Privat-, Hunde- und Pferdehalterhaftpflichtversicherung für den/die GeschäftsführerInnen/InhaberInnen (Deckungssumme: EUR 25 Mio. – Familienschutz)

4. Vorteile im Bereich der Transportversicherung

- Weltweiter Versicherungsschutz zu Land, zu Wasser und in der Luft (Versicherungssumme: EUR 1,25 Mio.)
- Prämienfreie Zwischenlagerungen bis zu 3 Monaten

GBH-Kunde druckt Koalitionsvertrag

„Kein alltäglicher Auftrag und für uns sicher kein alltägliches Mandat“



Frank Schnorrenberg,
Dreierbündnis „grün-gedruckt“

„Mehr Fortschritt wagen. Bündnis für Freiheit, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit.“ So lautet der Titel des Koalitionsvertrags zwischen SPD, BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN und FDP, der im Dezember 2021 in Berlin vorgestellt wurde. Wichtige Themen darin: Mut, Entschlossenheit und gute Ideen – bei der Digitalisierung, für die Sicherung des Wohlstandes, für eine moderne, freie Gesellschaft und nicht zuletzt im Kampf gegen die Klimakrise.

Was die Herstellung des 142-Seiten-Werks angeht, hat sich die Koalition auf jeden Fall schon einmal umweltbewusst verhalten: Mit Gestaltung, Satz, Druck und Verarbeitung hat das Dreierbündnis „grün-gedruckt“ beauftragt – eine ganz auf nachhaltige Lösungen spezialisierte Druckerei aus Düren, und eine Marke unserer Kundin „Schloemer & Partner GmbH“.

Das Unternehmen hat seinen ökologischen Ableger schon vor über zehn Jahren ins Leben gerufen und gilt mit seiner „Grünen Charta“ als Vorbild und Pionier des ökologischen und nachhaltigen Druckens. Auf Seiten von „grün-gedruckt“ ist es Katharina Commertz (Grafik) und Laura Siering (Druckvorstufe und Druck) binnen weniger Tage gelungen, das prestigeträchtige Projekt nach CI-Vorgaben zu setzen und zu drucken.

Bemerkenswert waren bei der Erstellung auch die weiteren Beteiligten, wie die Papierfabrik Zerkall GmbH aus der Eifel. Das Traditionsunternehmen durfte bereits Büttenpapier für das Grundgesetz von 1949, den Vertrag zur deutschen Wiedervereinigung sowie das Kondolenzbuch von Lady Di liefern. Die offene, „ampelfarbene“ Fadenheftung stammt aus der Buchbinderei Brauns in Frechen. Für Schloemer-Firmensprecher Frank Schnorrenberg „kein alltäglicher Auftrag“ – und für uns sicher kein alltägliches Mandat.

Im Leben nicht vorstellbar

Alle Schadenssummen gezahlt und bereits neue Maschinen im Einsatz

Am 15.07.2021 setzte die Jahrhundertflut in NRW und Rheinland-Pfalz die Rollenetiketten-Druckerei Heinen GmbH in Bad Münstereifel fast einen Meter unter Wasser. Dadurch wurden nahezu die komplette Innenausstattung und alle Maschinen zerstört. Dass die Besitzer heute wieder als Drucker tätig sein können, ist auch dem Versicherungsmakler GBH zu verdanken. Aufgrund der umfangreichen Versicherungsleistungen der GBH MedienPolice® und der Nothilfe nach der Überflutung sind gut sieben Monate nach dem Ereignis alle Schadenssummen gezahlt und bereits neue Maschinen im Einsatz.

Zufahrt zum Gewerbebetrieb nicht möglich.

Die Druckerei nach der Flutwelle.

Dass die benachbarte „Erft" einmal ihr Lebenswerk unter Wasser setzen könnte – das hätten sich Jochem und Jürgen Heinen im Leben nicht vorstellen können. Wie könnte dieser beschauliche kleine Bach dem Unternehmen gefährlich werden? Dass die Unternehmer eine von ihm ausgehende Gefahr für unwahrscheinlich hielten, zeigt auch der bis zur Flut bestehende Versicherungsschutz. Während man die umfassende und von den GBH-Fachleuten insistierte Elementarversicherung im Rahmen der GBH MedienPolice® abgeschlossen hatte, war die Betriebsunterbrechungsversicherung für Überschwemmungsschäden schon seit vielen Jahren bewusst aus den Verträgen herausgenommen worden.

Albträume können wahr werden

Dass ihre Einschätzung bezogen auf die Erft falsch gewesen ist, mussten die beiden engagierten Druckunternehmer im Sommer 2021 erfahren. Ein Szenario, das einem Albtraum gleicht, kann im Leben zur Realität werden. In diesem Fall war es die Jahrhundertflut mit mehr als 200 Toten und Schäden in Milliardenhöhe, über die weit über Deutschland hinaus berichtet wurde.

An die Details der Katastrophe können sich die Brüder auch sieben Monate später noch genau erinnern: „Es war der letzte Tag vor unserem dreiwöchigen Betriebsurlaub", erzählt Jochem Heinen immer noch sehr berührt. Als er bei seinem traditionsreichen Familienbetrieb ankam, war überall Wasser. Da auch Rettungsfahrzeuge auf dem Gelände standen, war ein Zugang zum Gebäude schon nicht mehr möglich. Wie es im Gebäude selbst aussehen mochte, konnte der 57-Jährige nur erahnen.

Als am nächsten Morgen die Türen zur Druckerei geöffnet werden konnten, bestätigten sich die ärgsten Vorahnungen: Chaos überall. Da das Wasser den Betrieb auf fast einem Meter Höhe durchströmt hatte, war in der Produktionshalle und dem Bürobereich alles durcheinandergeraten. Auf dem schlammigen, stinkenden und womöglich kontaminierten Boden befand sich alles, was zuvor einmal auf Schreibtischen und in Schränken abgelegt war.

Die Druck-, Schneide- und Konfektioniermaschinen wirkten zwar optisch unversehrt, den Verantwortlichen war jedoch sofort klar: Weder Elektrik noch Steuerungseinheiten können einem derartigen Wasserpegel standhalten. Wie hoch der Schaden sein würde, konnten die Brüder Heinen zu diesem Zeitpunkt nur erahnen. Von einem siebenstelligen Bereich musste ausgegangen werden.

Versicherungsmakler handelte schnell und gut

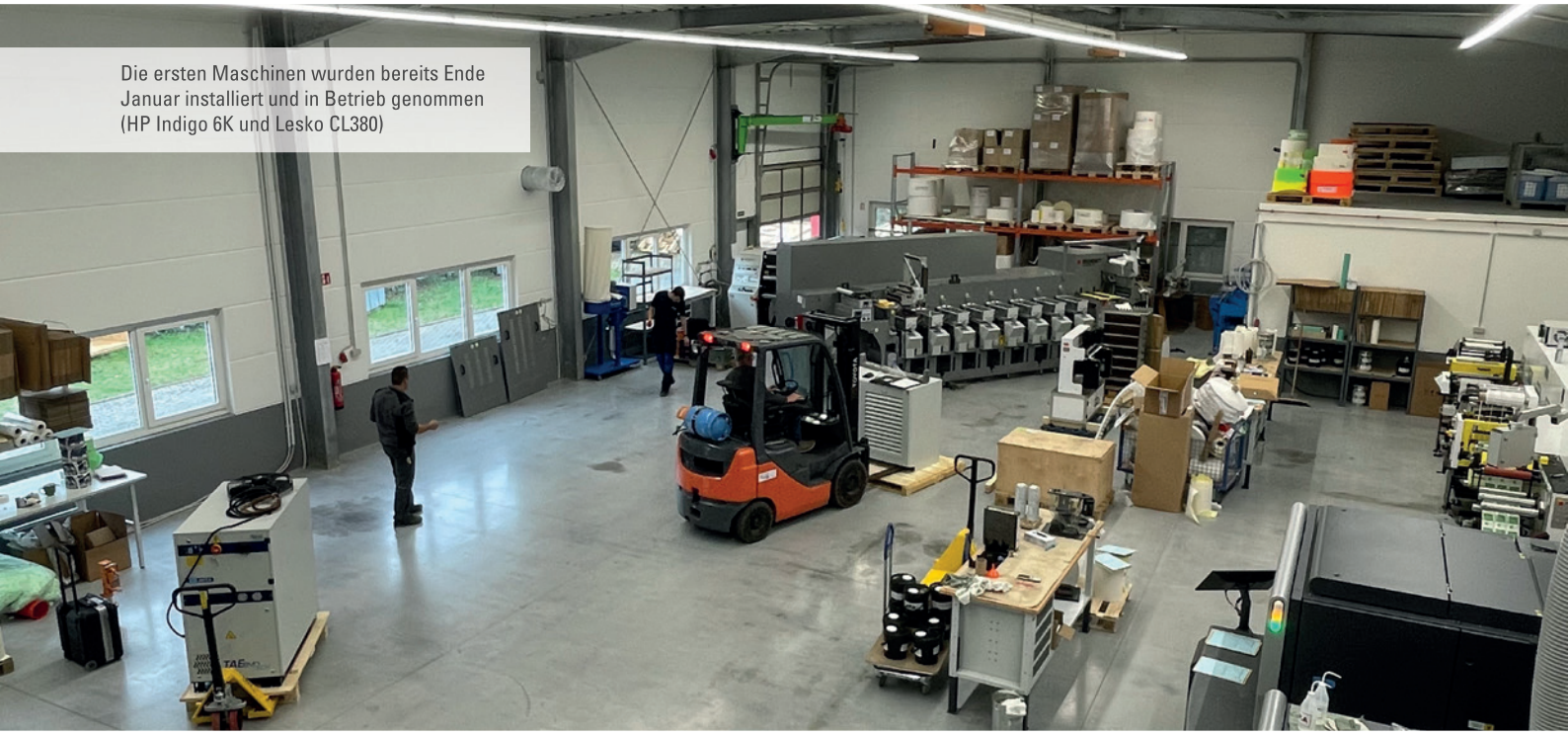
Dass dennoch sofort mit den Aufräumarbeiten und der Sicherung von Unterlagen begonnen wurde, verdanken die beiden Unternehmer vor allem den eigenen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, ihren Familie und Freunden. Wesentlich – und das betonen die Brüder immer wieder – war aber auch die Unterstützung des Versicherungsmaklers GBH. Unmittelbar nachdem die Schadensmeldung dort eingegangen war, wurden Maßnahmen zur Regulierung des Schadensfalls ergriffen. Dazu gehörte u.a. die Terminierung eines Vor-Ort-Treffens mit den notwendigen Gutachtern für Maschinen, Gebäude und Technik. Dass dieses bereits vier Tage nach Eintritt des Schadensfalls erfolgen konnte, hing mit der zentralen Betreuung im Rahmen der GBH MedienPolice® zusammen. Da in diesem Vertrag alle relevanten Versicherungen zusammengefasst sind und nur ein Versicherer die Schäden deckt, konnte das Fachteam schnell und gezielt agieren und die Geschädigten in Bad Münstereifel entlasten. Als Vorteil erwiesen sich für die Unternehmer auch die Fachexpertise und Vernetzung von GBH mit den führenden Vertretern der Branche.

Neu aufbauen oder schließen?

Eine ebenfalls positive Bewertung erhält von den Unternehmern auch die anschließende Schadenberatung durch das GBH-Fachteam. Im Mittelpunkt stand vor allem die Abwägung, ob die Druckerei wiederaufgebaut oder geschlossen werden sollte. Jochem Heinen: „In den ersten Wochen nach Eintritt des Schadens stand für uns eigentlich fest, die Druckerei aufgrund der schweren Schäden zu schließen." Dass es nicht dazu gekommen ist, hatte mehrere Gründe: So besagt die in der GBH MedienPolice® hinterlegte, sogenannte „Goldene Regel", dass auch älteres Equipment, zum Beispiel Druckmaschinen, zum Neuwert entschädigt wird, wenn eine entsprechende Wartung und Pflege nachgewiesen werden kann. Sprach allein dieses Argument schon sehr für die Weiterführung des Unternehmens, so galt das vor allem auch für die Verantwortung gegenüber den Kunden, Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen.

Wiederaufbau in vollem Gange

Gut sieben Monate, nachdem die Flut die Druckerei Heinen heimgesucht hat, ist die Stimmung bei den Verantwortlichen im Großen und Ganzen wieder positiv. Dass die langjährige Beratungstätigkeit und eine manchmal auch etwas härtere Überzeugungsarbeit ihres Versicherungsmaklers dazu beigetragen haben, dass sie den Betrieb jetzt fortführen, ist für die Brüder Heinen keine Frage: „Wenn man auch viel über Versicherungen schimpft und sich manchmal über die scheinbar hohen Beiträge ärgert, wissen wir heute: Im Fall der Fälle macht sich jeder Cent der Versicherungsprämie um ein Vielfaches bezahlt." Und so werden sich die Brüder Heinen in den nächsten Wochen mit ihren Ansprechpartnern der GBH MedienPolice® zusammensetzen und auch das Elementar-Risiko „Hochwasser" in die Betriebsunterbrechungsversicherung aufnehmen. Denn wie heißt es? „Aus Schaden wird man klug!"



Die ersten Maschinen wurden bereits Ende Januar installiert und in Betrieb genommen (HP Indigo 6K und Lesko CL380)

„Die aktuellen Herausforderungen bieten auch sehr viele neue Chancen“

Antje Steinmetz
GESCHÄFTSFÜHRERIN DES VERBANDES DRUCK UND MEDIEN MITTEL-DEUTSCHLAND E.V.

Vorsprung: Frau Steinmetz, Papiermangel, Digitalisierung, Kostensteigerung – Unternehmen der Druck- und Medienbranche sehen aktuell viele Herausforderungen. Was glauben Sie: Welche dieser Themen werden aktuell bleiben, welche vergehen wieder?

Steinmetz: Die Gesamt-Gemengelage für Druck- und Medienbetriebe ist augenblicklich in der Tat schwierig. Nach Corona müssen sich die Unternehmen nun mit Lieferengpässen, Papier- und Energiepreiserhöhungen sowie Logistik-Problemen – zum Beispiel wegen fehlenden LKW-Fahrpersonals – auseinandersetzen. Der Ukraine-Krieg verschärft die Lage zusätzlich. Unternehmen sind gezwungen, von ihren Kunden höhere Preise zu verlangen, die Gefahr ist realistisch, dass Kunden teilweise ihre Aufträge digital und nicht mehr in Print platzieren.

Vorsprung: Stichwort Papierpreise und Materialverfügbarkeit: Sind diese aus Ihrer Sicht reine Folgen der Pandemie?

Steinmetz: Anders als viele Fachleute glaube ich, dass die Ursachen vor allem im generellen Strukturwandel begründet sind. Wenn es nur noch halb so viele Druckereien wie vor 15 Jahren gibt und die digitale Welt mehr und mehr Bedeutung gewinnt, ist klar, dass sich auch die Papierhersteller darauf einstellen. Das heißt: Die Produktionsmenge für grafische Papiere wurde reduziert und stattdessen seitens der Papierhersteller auf wachsende Segmente gebaut, wie zum Beispiel die Herstellung von Verpackungsmaterial und Hygienepapieren. Ich denke, das Thema Materialverfügbarkeit wird die Unternehmen weiter vor Herausforderungen stellen, bin mir aber gewiss, dass die Unternehmen in der Lage sind, gemeinsam mit dem Kunden Lösungen und Alternativen zu finden. Vor allem bin ich davon überzeugt, dass diese Herausforderungen auch neue Chancen für die Unternehmen bieten.

Vorsprung: Wie ist das zu verstehen?

Steinmetz: Kurzfristige Lieferzeiten, wie es Kunden teilweise gewohnt waren, können durch diese Situation teilweise nicht mehr realisiert werden. Es müssen längere Vorlaufzeiten einkalkuliert werden. Allerdings stelle ich auch ein besseres Miteinander zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer fest. Wenn man in schwierigen Zeiten Lösungen für Papierengpässe findet, wie gut funktioniert die Zusammenarbeit dann in guten Zeiten! Zukünftig werden auch andere Segmente neben dem Druck eine wichtige Rolle spielen. Kunden wünschen ganzheitliche Dienstleistungen, nicht nur Printprodukte. Eine proaktive Kundenansprache mit inspirierenden Produkten sehe ich durchaus als Chance.

Vorsprung: Glaubt man der Branche, ist das Thema Personal ein weiteres Feld, mit dem Unternehmen zu kämpfen haben. Wie sind hier Ihre Erfahrungen und welche Bedeutung hat dieses Thema im Vergleich zu den anderen genannten Segmenten?

Steinmetz: Im Bereich Personal wird es keine große Entspannung geben. Dies gilt besonders für den Druckbereich und die Weiterverarbeitung, weniger für die Vorstufe. Dass Mitarbeiter fehlen, hat unterschiedliche Gründe – teilweise auch selbst verschuldete. Viele Unternehmen haben die Demografie nicht ernst genommen, eine Personalplanung für die Zukunft versäumt. Wir haben eine Konkurrenzsituation der Branchen untereinander. In Regionen, in denen es zum Beispiel große Automobilproduzenten oder Logistiker gibt, haben es Druckereien schwer, Personal zu finden – auch weil es vielerorts immer noch an der überzeugenden Selbstdarstellung fehlt. Ländliche Strukturen haben eine besonders schwierige Situation. Ein langer Anfahrtsweg zum Job muss angesichts der hohen Benzin-Preise wohlüberlegt sein.

Vorsprung: Was muss ein Unternehmen tun, um die anstehenden Aufgaben zu lösen und auch in zehn Jahren noch erfolgreich zu sein?

Steinmetz: Als Verband in Mitteldeutschland sind wir sehr zuversichtlich, dass unsere Mitgliedsbetriebe die Herausforderungen meistern. Sie sind es seit vielen Jahren gewohnt, mit Veränderungen umzugehen. Was die Strategien für die Zukunft angeht, setze ich vor allem auf Innovation. Es gilt, noch viel enger mit Hochschulen und anderen Forschungseinrichtungen zusammenzuarbeiten und darüber neue Angebote zu entwickeln. Wichtig ist auch, dass Druck- und Medienunternehmen kontinuierlich ihr Angebotsspektrum erweitern und Druck ein Teil davon ist. Für die Zukunft aufstellen heißt auch, Digitalisierung im Unternehmen, Vernetzung, Automatisierung und Prozessabläufe zu optimieren. Dies ist auch als Herausforderung bezüglich der Mitarbeiter zu sehen – sie müssen in die Zukunft mitgenommen werden.

Vorsprung: Wie können Sie als Verband Ihren Mitgliedern bei der Lösung der Herausforderungen helfen?

Steinmetz: Der Mehrwert, den wir als Verband bieten, ist sehr hoch. Das fängt schon beim Wissenstransfer an. Mit der „InnoPRINT " gibt es beispielsweise eine Veranstaltung, die sich u. a. mit neuen Produkten und Verfahren aus studentischen Projekten beschäftigt. Networking ist ein weiterer Pluspunkt. In unseren Foren, zum Beispiel dem Juniorenkreis, finden sich Unternehmen, deren Leistungen komplementär zusammenpassen und helfen, den bereits dargestellten Mehrwert zu bieten. Mit der neu gegründeten Print Academy der Verbände werden wir auch dem Thema Aus- und Weiterbildung für unsere Unternehmen gerecht und bieten aktuell jährliuch über 120 Online-Seminare an, die dabei unterstützen, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Dabei profitieren die Unternehmen zu einer unschlagbaren Sonderkondition von einem einzigartigen Flatrate-Modell, das den Mitgliedsunternehmen noch einmal zu unschlagbarer Sonderkondition Weiterbildung auf höchstem Niveau für alle Mitarbeiter ihres Unternehmens ermöglicht. Bei allem Tun des Unternehmers ist die juristische Fachberatung durch den Verband eine weitere wertvolle Unterstützung, die sehr geschätzt wird.

Vorsprung: Zu den Angeboten des Verbandes gehört auch das Thema Versicherung: Welche Bedeutung hat in diesem Zusammenhang die Kooperation mit GBH?

Steinmetz: Unsere Mitglieder vertrauen uns durch und durch. Deshalb achten wir auch darauf, in unserem Kooperationsnetzwerk nur Partner zu haben, die hochwertige und verlässliche Leistungen erbringen. Beim Thema Versicherung ist dieser Anspruch sehr eng mit GBH verbunden. Durch dessen langjährige Erfahrung in der Druckbranche, aber auch durch die ständige Entwicklung neuer Angebote können wir das Unternehmen, mit dem wir fortwährend im Austausch stehen, uneingeschränkt empfehlen.

Über den Verband Druck und Medien Mitteldeutschland e.V.

Der im Leipziger Haus des Buches beheimatete Verband versteht sich als Interessenvertretung der mitteldeutschen Druck- und Medienindustrie.

Zu den rund 100 Mitgliedsunternehmen in den Bundesländern Sachsen, Thüringen und Sachsen-Anhalt zählen Zwei-Mann-Werbeagenturen genauso wie Großunternehmen mit 400 Mitarbeitenden. Zum Portfolio der Mitglieder im Druckbereich gehören alle Ausrichtungen, vom klassischen Akzidenz-Betrieb über den Digitaldruck, Formular- und Etikettendruck bis hin zum Siebdruck.

IHR VERBAND
UNSERE BRANCHE
BERATUNGSLEISTUNGEN
Vorausdenken.
Vorangehen.

Haus des Buches, Leipzig.

Betriebliche Krankenversicherung

Ein Trumpf in der Personalarbeit

Personalarbeit ist für Druck- und Medienbetriebe heute so schwierig wie nie zuvor. Mitarbeiter (m/w/d) zu gewinnen und zu binden – das geht häufig nur noch mit echten Highlights. Eine betriebliche Krankenversicherung ist ein solches Plus.

Inhaber, aber auch Personalchefs von Druckereien, Agenturen oder anderen Medienbetrieben kennen diese Situation nur allzu gut: Man führt ein Vorstellungsgespräch und die Verhandlungen scheinen erfolgreich zu verlaufen. Dann stellt das Gegenüber die entscheidende Frage: „Das hört sich alles gut an. Doch was bieten Sie mir sonst noch, damit ich mich für eine Mitarbeit in Ihrem Unternehmen entscheide?"

Im Vorteil ist der Arbeitgeber, der mit einem echten Highlight punkten kann: nämlich mit einer betrieblichen Krankenversicherung, kurz bKV.

Warum es sich hierbei um einen echten Trumpf bei der Personalgewinnung handelt, zeigen folgende Argumente:

1. Personen, die eine bKV über ihren Arbeitgeber nutzen, müssen keine Gesundheitsfragen beantworten und es gibt auch keine Wartezeiten. Sie erhalten sofortigen Zugang zu lukrativen Zusatz-Versorgungen – zum Beispiel bei Zahnersatz, Brille, Vorsorge oder Privat-Arzt-Tarifen. Sogenannte „Kompakttarife" bündeln Gesundheitsleistungen in einem umfassenden Vertrag.

2. Die betriebliche Krankenversicherung kann vollständig oder anteilig im Rahmen des Sachbezugs genutzt werden. Das heißt: Die Leistung des Arbeitgebers ist für Mitarbeitende in vollem Umfang steuer- und sozialabgabenfrei. Der monatliche Maximalwert, der pro Person aufgewendet werden darf, liegt bei 50 Euro. Zum Vergleich: Einen sehr guten Kompakttarif innerhalb der bKV gibt es schon zu deutlich geringeren Beiträgen.

3. Die betriebliche Krankenversicherung schließt in der Regel auch Familienangehörige ein und kann zudem bei einem Arbeitgeberwechsel mitgenommen werden. Mischfinanzierungen mit anteiliger Kostenbeteiligung durch die versicherte Person sind ebenfalls möglich. Dieses Modell kann zum Tragen kommen, wenn der Sachbezug schon für andere finanzielle Leistungen in Anspruch genommen wird.

4. Voraussetzung, damit ein Unternehmen den Mitarbeitenden eine betriebliche Krankenversicherung im Rahmen des Gruppentarifs anbieten kann, sind fünf festangestellte Personen.

Sie möchten mehr über diesen echten Trumpf in der Mitarbeitergewinnung/-bindung wissen? Rufen Sie uns an oder richten Sie eine E-Mail an: **Holger.Gerth@gbh-vorsorge.de**. Gern nennen wir Ihnen bei Bedarf auch Referenz-Betriebe aus der Druck- und Medienbranche, die die betriebliche Krankenversicherung bereits erfolgreich in der Personalarbeit einsetzen.

Vorteile für Unternehmen:

- Sie punkten im „War for Talents“ (Fachmangel)
- Sie senken Krankenstände
- Sie signalisieren Sozialkompetenz
- Die Mitarbeiterbindung wächst
- Die Arbeitsmotivation Ihrer Mitarbeiter/innen steigt
- Das Betriebsklima verbessert sich
- Die Wertschöpfung Ihres Unternehmens steigert sich

Vorteile für Ihre Mitarbeiter/innen:

- Die Beantragung erfolgt in der Regel ohne Gesundheitsprüfung – somit sind selbst Vorerkrankungen abgesichert.
- Arbeitgeberfinanzierte Beiträge gelten als Sach-Lohn / im Rahmen der 50 Euro-Regelung steuerfrei beim Mitarbeitenden
- Die Leistungen werden direkt mit den Mitarbeitenden abgerechnet. Kein administrativer Aufwand beim Arbeitgeber
- Familienangehörige können mitversichert werden
- Bei Krankheiten von über 6 Wochen Dauer, besteht voller Versicherungsschutz ohne Beitragszahlung
- Bei Elternzeit wird der Tarif bis zu drei Jahre – ohne Beitragszahlung bei vollem Versicherungsschutz – weitergeführt

Übrigens: Ein BKV-Rahmenvertrag ist ab einer Belegschaftsgröße von 5 Personen möglich.

Einzigartig
in der Druck- und Medienbranche

Was kostet Ihre Versicherung im Rahmen der GBH MedienPolice®? Einfach online die benötigten Felder ausfüllen und binnen Sekunden Ihr druckereispezifisches Angebot vor Augen sehen.

Sie sind von unserem Angebot begeistert? Schicken Sie uns Ihre Kontakt-Daten und wir kümmern uns um alles Weitere – am Telefon oder bei Ihnen vor Ort!

GAYEN & BERNS HOMANN GRUPPE

DER PRAKTISCHE PRÄMIENRECHNER:
www.druckerei-versicherungen.de

Optimieren Sie mit der GBH MedienPolice® den Versicherungsschutz Ihres Druck - und Medienbetriebes.
Ihre Vorteile:

- Mit den Druckverbänden entwickeltes Konzept
- Eine Police, alle relevanten Versicherungen
- Top Preis-Leistungs-Verhältnis
- Umgehende Kontaktaufnahme

GAYEN & BERNS • HOMANN GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1899
A BÖRSENBRÜCKE 6 • 20457 HAMBURG • T +49 40 37002-01 • F -100 • E HAMBURG@GBH.DE • W MEDIEN-POLICE.DE

HAMBURG BADEN-BADEN BERLIN FRANKFURT/M. HALDENSLEBEN KIEL KÖLN LEIPZIG LÜBECK MÜNCHEN PARETZ ROSTOCK SCHWERIN

Das Konzept ist exklusiv für GBH

Die Vorteile zeigen sich in vielfältiger Weise

Die HDI Versicherung und GBH arbeiten seit einigen Jahren im Bereich der GBH MedienPolice® eng zusammen. Wie diese Partnerschaft aussieht und was sie auszeichnet, beschreibt Benjamin Wess, Direktor Maklervertrieb Vertrieb Nord-Ost von HDI, im nachfolgenden Interview.

Vorsprung: Herr Wess, HDI ist heute eines der wichtigen Versicherungsunternehmen hinter der GBH MedienPolice®. Wie kam es zur Zusammenarbeit?

Wess: Vor einigen Jahren war GBH auf der Suche nach einem weiteren verlässlichen Partner für den Bereich Druck und Medien. Gewünscht war ein Versicherer, mit dem den speziellen Versicherungsrisiken von Druckereien gezielt begegnet werden und mit dem GBH sein erfolgreiches Druck- und Mediengeschäft weiterentwickeln kann. Das galt sowohl für das passende Produktportfolio als auch für ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, ebenso waren Erfahrungen im Industriebereich gefragt. Da wir diese Voraussetzungen vollumfänglich erfüllen können, stand einer vertrauensvollen Zusammenarbeit nichts mehr im Wege.

Vorsprung: Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit GBH?

Wess: Besonders wichtig sind für uns die langjährige Fachkompetenz und die Verlässlichkeit von GBH. Dies gilt nicht nur für den gegenseitigen fachlichen Austausch, sondern auch, wenn es um die kompetente Kundenberatung geht. Anders als in der Öffentlichkeit häufig dargestellt, liegt eine Unzufriedenheit mit Versicherern in der Regel nicht an deren Zahlungsunwilligkeit. Viel entscheidender sind hier die vorhandenen Verträge mit den Versicherungskunden. Weil häufig nicht alle Rahmenbedingungen richtig erfasst und dokumentiert sind, kann es im Schadensfall zu Problemen kommen. Da auch wir unser Leistungsversprechen erfüllen möchten, freuen wir uns sehr, GBH als Partner zu haben.

Vorsprung: Wie profitieren wiederum Druckereien von Ihrer Zusammenarbeit mit GBH?

Wess: Die Vorteile zeigen sich in vielfältiger Weise. Da GBH für uns ein sehr wichtiger und großer Vertriebspartner ist, können wir dem Unternehmen, in Verbindung mit dem vereinbarten Konzept, spezielle Konditionen einräumen, die andere Makler nicht erhalten. Gleiches gilt für die Leistungen, die in der GBH MedienPolice® hinterlegt sind. Auch wenn wir oft Anfragen erhalten: Dieses Konzept ist ausschließlich für GBH reserviert. Wichtig ist aber auch die gemeinsame Suche nach branchenspezifischen Lösungen. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Thema Brandschutz. Der Einsatz von Sprinkleranlagen sichert den Brandschutz, andererseits wissen wir aber auch, dass solche Anlagen in einer Druckerei aufgrund von Korrosionen sehr schädlich sind, so dass wir in Absprache mit GBH die örtlichen Gegebenheiten individuell einschätzen und Brandschutzvorkehrungen besprechen.

Vorsprung: Hilft die gute Zusammenarbeit auch bei der Schadenabwicklung?

Wess: Absolut. So achten wir ganz gezielt darauf, dass eine qualitativ hochwertige und schnelle Schadenregulierung geschieht. Auch wir als Versicherer sind daran interessiert, dass ein Betrieb nach einem Schadensfall schnell wieder ins Laufen kommt, die finanzielle Liquidität umgehend zur Verfügung gestellt wird und Gutachter schnellstmöglich reagieren können. Aufgrund der engen und über viele Jahre gewachsenen Partnerschaft mit GBH lässt sich diese Vorgehensweise sehr viel leichter umsetzen.

Quelle HDI, John M. John

Stefanie Schlick
Vorständin Vertrieb & Marketing

Malte Dittmann
Vorstand
Vertrieb Makler Kooperationen/Sach

Benjamin Wess
Leiter Vertriebsdirektion Nord/Ost Komposit

Michael Schwank
Regionalmanager Vertriebsdirektion Nord/Ost Komposit

HDI

Reale Sicherheit in der digitalen Welt.

Firmen und Freie Berufe → Cyberversicherung

Das Cyberrisiko stellt eine der Top-drei-Gefahren für Unternehmen dar – durch Corona und die zunehmende Arbeit im Homeoffice: Tendenz steigend. Die HDI Cyberversicherung bietet erstklassige Lösungen und zuverlässigen Service für Ihr Business: mit umfangreicher Absicherung sowie professioneller Soforthilfe rund um die Uhr. Unser Partner Perseus stärkt durch IT-Sicherheitstrainings für alle Mitarbeiter Ihre Abwehr nachhaltig. Unsere innovativen Lösungen halten Ihnen den Rücken frei: Mit unserem Cyberschutz für Firmen und Freie Berufe sind wir für Sie Best4Business.

Wir sind HDI. #Möglichmacher

Mit kostenfreier Leistungs-Update-Garantie.

In Kooperation mit

GAYEN & BERNS HOMANN GRUPPE

www.hdi.de/cyberversicherung

Sogar die Kosten für die Abwehr einer potenziellen Cyber-Attacke wurden übernommen

Die Cyber-Versicherung der GBH MedienPolice® lohnt sich

Lohnt sich die Cyber-Versicherung der GBH MedienPolice® für eine Offset- und Digital-Druckerei mit 40 Mitarbeitenden? Andreas Winters, Geschäftsführer der rewi druckhaus Reiner Winters GmbH in Wissen, ist heute mehr denn je davon überzeugt. Kein Wunder: Sogar die Kosten für die Abwehr einer potenziellen Cyber-Attacke wurden im vergangenen Jahr vollständig übernommen.

Andreas Winters kann sich noch gut an einen Newsletter des IT Security-Unternehmens Perseus erinnern, den er vor etwa einem Jahr in seinem persönlichen E-Mail-Eingang vorfand: Neben vielen generellen Informationen rund um die IT war auch eine Warnung enthalten, die ihn aufhorchen ließ. Auf Exchange-Servern, so hieß es im Text, seien erneut Sicherheitslücken entdeckt worden, die für die Nutzer gefährlich werden könnten. Betroffen, so im Newsletter weiter, seien Server, die nicht als virtuelle Variante in der Cloud betrieben würden.

Warnlichter gingen an

Als der Unternehmer, dessen Offset- und Digitaldruckbetrieb unter anderem Verlage und Industrieunternehmen im Großraum Köln und Düsseldorf betreut, den Bericht im Newsletter gelesen hatte, gingen bei ihm sofort alle Warnlichter an. Einerseits weil die E-Mails in seiner Firma über ebensolche Exchange-Server verteilt und archiviert wurden, andererseits weil er schon verschiedene schlechte Erfahrungen mit „kompromittierenden Mails" gemacht hatte. „Ich musste", so der Chef von 40 Mitarbeitenden, „vor einigen Jahren meine E-Mail-Adresse ändern, weil ich ständig Spammails erhielt und nicht mehr von der Sicherheit meines Accounts überzeugt war." Seitdem ist im Unternehmen höchste Vorsicht bei der E-Mail-Kommunikation geboten: Zur Vermeidung eines möglichen Schadens wird eine verdächtige Mail entweder sofort gelöscht oder beim Absender nachgefragt, ob die Nachricht und der enthaltene Link wirklich von diesem übermittelt wurden.

Überprüfung der Server sofort beauftragt

Was nach der Lektüre des Newsletters zu tun war, erschien Winters eindeutig: Er rief noch am selben Tag seinen IT-Dienstleister an und leitete ihm die Information weiter. Was aber noch entscheidender war: Er beauftragte die Fachfirma auch mit einer gezielten Überprüfung des Exchange-Servers. Remote sollten die Fachleute prüfen, ob es verdächtige Zugriffe oder andere außergewöhnliche Vorfälle gab. „Ich wollte auf keinen Fall warten, bis womöglich der Bildschirm schwarz wird oder wir mit einer Erpressung konfrontiert werden." Welche Folgen solche Lösegeld-Forderungen haben können, hatte der Druckunternehmer schon vielfach gelesen und auch von Unternehmerkollegen erfahren. Was ihn vor allem abschreckte, war ein möglicher Stillstand des Betriebs. „Erpresser wissen, was es für einen kleinen oder mittleren Betrieb bedeutet, nicht mehr liefern zu können. Da ihre Forderungen in der Regel verhältnismäßig überschaubar sind, sind sie sich sicher, den verlangten Geldbetrag auch zu erhalten." Einem derartigen Risiko wollte der Unternehmer sich auf keinen Fall aussetzen.

Stillstand wäre teurer

Was die Überprüfung der Server kosten würde, war angesichts der Bedeutung der IT für Winters eher zweitrangig. Die Wiederherstellung der Betriebsfähigkeit wäre deutlich teurer, zumal das Unternehmen seit gut einem Jahr die Cyber-Versicherung von GBH nutzte. „Da Gefahr im Verzug war, hatte ich keine Vorabfrage zur Kostenübernahme gestartet und auch keine Vergleichsangebote eingeholt. Auch wurden die Ansprechpartner bei GBH erst nach der Beauftragung informiert." Dass diese proaktive und konsequente Haltung des Unternehmers genau richtig war, zeigte sich kurze Zeit später. Wie befürchtet, entdeckten die IT-Fachleute verdächtige Dateien auf dem Server, konnten diese aber identifizieren und unschädlich machen. Es bedurfte nur ein paar unkomplizierter Maßnahmen, für die auch ein IT-Forensiker von Perseus eingeschaltet wurde, um die Situation in den Griff zu bekommen. „Obwohl es Angriffsversuche gegeben hatte, blieben negative Folgen bis heute aus. Ich bin davon überzeugt, dass ich in dieser Situation richtig gehandelt habe."

Volle Kostenübernahme

Auch was die Kosten der Sicherheitsüberprüfung angeht, blieb alles im grünen Bereich. Die Rechnung des IT-Dienstleisters, die sich auf mehrere tausend Euro belief, wurde an die Fachleute von GBH weitergeleitet, dort bearbeitet und innerhalb kürzester Zeit von der dahinterstehenden Versicherungsgesellschaft HDI beglichen. Gleiches galt für die benötigte Firewall. Winters: „Die schnelle und unkomplizierte Abwicklung des Falls hat mich überzeugt. Obwohl es keinen wirklichen IT-Schaden gab, wurden alle Kosten komplett übernommen."

Umstellung in die Cloud

Nachdem der Vorfall für rewi glimpflich ausgegangen war, hat man sich sehr kurzfristig über die Möglichkeiten einer Exchange-Server-Nutzung in der Cloud informiert. Winters: „Unsere Leasing-Verträge für die physischen Server laufen demnächst aus. Das heißt: Wir müssen entscheiden, ob wir wieder ‚echte IT' ins Haus holen oder sämtliche Daten in einer virtuellen Serverlandschaft hinterlegen." Abhängig sei dies nur noch von den damit verbundenen Kosten.

Andreas Winters,
GESCHÄFTSFÜHRER DER REWI
DRUCKHAUS REINER WINTERS GMBH

WENN SCHADENSFÄLLE ZUM PROBLEM WERDEN, GEHT ES UM DIE SCHNELLE UND PROFUNDE BEURTEILUNG!

Print & Maschinenbau
Sachverständigenbüro für die Druckindustrie

Dr.-Ing. Colin Sailer
Sachverständiger für Druckmaschinen,
Druck- und Druckereitechnik
Von der IHK öffentlich bestellt und vereidigt,
Mitglied im BTE e.V., FUEDI European Loss Adjusting Expert

Viktor-Frankl-Straße 22 • D-86916 Kaufering
Tel. +49 (0) 89 / 69388594
Fax: +49 (0) 89 / 69388596
Mobil: +49 (0) 172 / 8207286
colin.sailer@web.de

WWW.PRINT-UND-MASCHINENBAU.DE