

Gewerbe- versicherung

Was einen guten Makler
im Schadenfall ausmacht

Deckungslücken, die
teuer werden können

Was wünschen sich Makler von
Gewerbeversicherern?



gemeinsam besser leben

Gesundheit versichern?

NEU

Privatarzt &
Sonderklasse
Jetzt informieren

Besser jetzt.

uniqa.at

Die wesentlichen Produktinformationen finden Sie
im Produktinformationsblatt auf www.uniqa.at

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Nicht erst aufgrund der KI-bedingten Umwälzungen in Gesellschaft und Wirtschaft verändern sich auch die Risiken für Unternehmen. In der Folge steigen auch die Anforderungen an den Versicherungsschutz der Betriebe. In der aktuellen Print-Ausgabe unseres *VersicherungsJournal Spezial* werfen wir daher einen genaueren Blick darauf, wo die aktuellen Herausforderungen liegen und welche Rolle Beratung dabei spielt.

Im Mittelpunkt steht dabei wie gewohnt ein Round Table, bei dem – diesmal sieben – Experten aus der Versicherungsbranche unter der Leitung von Marius Perger über die aktuellen Themen und Entwicklungen am österreichischen Gewerbeversicherungsmarkt diskutierten. Themen waren die Attraktivität unterschiedlicher Kundensegmente, der zunehmende Wettbewerb durch internationale Anbieter und Spezialversicherer sowie die Besonderheiten österreichischer Unternehmen mit internationaler Ausrichtung.

Ein zweiter Fokus der spannenden Diskussion lag auf den eingangs erwähnten neuen Risiken wie Cyber, KI und Naturkatastrophen sowie der Frage, wie sich deren Versicherbarkeit angesichts zunehmender Kumulrisiken entwickelt. Dabei wurde auch die wachsende Bedeutung von Prävention, Risikomanagement und spezialisierter Beratung von den Fachleuten thematisiert.

Wie gut Beratung tatsächlich ist, zeigt sich allerdings erst, wenn ein Schaden eintritt. Deshalb widmen wir uns in einem eigenen Beitrag der Schadenregulierung. Am Beispiel der Wiener Schneekugelmanufaktur geht es darum, was einen guten Versicherungsmakler im Ernstfall ausmacht – und warum komplexe Schäden eine professionelle Begleitung erfordern. Unser besonderer Dank gilt in diesem Zusammenhang den Produzenten der weltbekannten Original Wiener Schneekugeln, der Familie Perzy, sowie dem Versicherungsmaklerbüro Christian Schäfer, dass sie uns so ausführlich über ihren Schadenfall sowie die erfolgreiche Regulierung berichtet haben.

Schließlich beschäftigen wir uns mit Deckungslücken im Gewerbe-geschäft. Cyberrisiken, Unterversicherung und die Schnittstellen zwischen einzelnen Versicherungssparten bergen Gefahren, die im Alltag leicht übersehen werden. Besonders häufig entsteht eine Lücke, wenn sich ein Unternehmen weiterentwickelt, der Versicherungsschutz aber nicht Schritt hält.

Ich darf Ihnen wieder eine interessierte Lektüre wünschen!

Vielfältige Herausforderungen – aber auch Chancen	4
Gewerbeschutz wird beratungsintensiver	12
Gewerbeversicherung auf einen Blick	14
Was einen guten Makler im Schadenfall ausmacht	16
Deckungslücken, die teuer werden können	20
Was wünschen sich Makler von Gewerbeversicherern?	24



**KLAUS SCHWEINEGGER,
HERAUSGEBER**

IMPRESSUM

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag GmbH, 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag GmbH, 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2026 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag GmbH **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichisches Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant *VersicherungsJournal.at* – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Wild Creative Hub (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: Richard Tanzer, S.5: svastix (AdobeStock), S.6-10: Richard Tanzer, S.14-15: KI-generiert, S.16 und 17: Schneekugelmanufaktur, S.18: Marius Perger/*VersicherungsJournal*, S.19: Ludwig Schedl, S.20: ÖVM, S.21: g&o brokernet, S.22: Leading Brokers Unied Austria, S.25: gustavofrazao (AdobeStock), S.26: Zurich

Vielfältige Herausforderungen – aber auch Chancen

Beim Round Table des VersicherungsJournals diskutierten hochrangige Branchenexperten über Wachstumschancen in der Gewerbeversicherung, die Wettbewerbssituation und neue Anbieter, über neue Risiken, die Bedeutung von Prävention und über österreichische Besonderheiten.

Von Marius Perger

Unter der Leitung von Marius Perger (ganz rechts außen) diskutierten (v.l.n.r.) Akad. Vkm. Michael Fitz (Wiener Städtische), Sebastian Eckl, MBA (Uniq), Mag. Mario Dienstl (Donau), DI Christian Sipöcz (VAV), Mag. Florian Weigl (wefox), Dr. Martin Beste (R+V) und Jens Fischer, M.A. (Allianz)





Die aktuelle Situation in der Gewerbeversicherung stand im Mittelpunkt eines Round Table des **VersicherungsJournals** mit hochrangigen Branchenexperten. „Unsere Maklerpartner merken signifikant, dass der Markt härter geworden ist“, betont **Florian Weikl**, Country Head der Maklerplattform wefox Austria, einleitend. Es gebe aber durchaus noch Potenzial für Versicherer, insbesondere durch ganzheitliche Absicherung und das Schließen bestehender Deckungslücken, sagt **Mario Dienstl**, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und Leiter der Fachbereiche Schaden/Unfall sowie Kfz bei der Donau Versicherung. Letztere ortet er insbesondere in der Cyberversicherung von KMU und bei der Prävention von Schäden durch Naturkatastrophen. Und auch **Christian Sipöcz**, Vorstandsmitglied der VAV Versicherung, sieht im KMU- und gehobenen Gewerbesegment weiterhin erhebliches Potenzial. Gleichzeitig sei aber zu beobachten, dass die Risiken auch im mittelständischen Bereich komplexer werden, vor allem bei den Themen Lieferketten und Betriebsunterbrechung. Schwierig sei die Lage derzeit auch bei der Kreditversicherung, ergänzt **Martin Beste**, Geschäftsführer der R+V Versicherung Niederlassung Österreich. Wachstumspotenzial sieht er dagegen bei Forderungsausfall, D&O, Cyber und spezialisierten Lösungen.

Für die Uniq Insurance Group sei das gesamte Gewerbe- und Industrie-Segment ein wichtiges Geschäftsfeld, betont **Sebastian Eckl**, Leiter Produktmanagement SME. Vor allem Industriekunden biete man aktuell weitere Sparten an; Ziel sei eine „360-Grad-Absicherung“ der Kunden. Durchaus realistisch sei Wachstum auch im Bereich der Großbetriebe, so **Michael Fitz**, Abteilungsleiter Sachversicherung in der Wiener Städtischen Versicherung. Es sei aber derzeit nicht einfach, Prämien zu erzielen, die bei der steigenden Schadenbelastung für ein wirtschaftliches Geschäft nötig sind. Und auch die Allianz will sowohl im Gewerbe- als auch im Industriebereich wachsen, sagt **Jens Fischer**, Leiter SME & MidCorp bei der Allianz Österreich. Wie viele andere Versicherer habe man aber „selektiven Appetit“ bezüglich bestimmter Branchen.

Kunden ins Ausland begleiten

Einig sind sich die Experten darüber, dass es wichtig ist, österreichische Kunden bei ihrer Expansion ins Ausland zu begleiten. Was den Osten betrifft, gelinge dies mit den lokalen Gesellschaften sehr gut, Uniq sei aber kein weltweiter Versicherer, so Eckl. In manchen Ländern bediene man sich deshalb internationaler Netzwerke und Partnerschaften. Ähnlich ist es bei Donau und Wiener

Städtischer: Sie greifen in CEE auf das Netzwerk der Vienna Insurance Group zurück. In den meisten Fällen müsse man sich dabei nicht gegen Konkurrenz aus dem Ausland wehren, „weil der Wunsch da ist, aus Österreich heraus betreut zu werden“, ergänzt Fitz.

Heimische Versicherer mit internationalem Netzwerk wie die Allianz hätten einen klaren Vorteil gegenüber rein nationalen Anbietern, so Fischer. Insbesondere im Industriebereich würden internationale Kapazitäten und Expertise helfen. Das funktioniere in Europa gut. Wo es aber über Europa hinausgehe, vor allem in den USA, hätten angelsächsische Versicherer Vorteile.

Entscheidend sei nicht, ob der Versicherer österreichisch oder international ist, sondern ob dem Kunden ein bedarfsgerechter Schutz zur Verfügung gestellt werden könne, betont Sipöcz. Auch für Beste ist nicht die Herkunft des Versicherers entscheidend, sondern die Fähigkeit, grenzüberschreitende Risiken professionell zu begleiten.

Aus Beratersicht könne zwar vieles über österreichische Versicherer abgedeckt werden, sagt Weikl; es gebe aber immer mehr differenzierte Spezialfälle. Für den Makler gehe es darum, die beste Lösung für den Kunden

Dr. Martin Beste (R+V Allgemeine Versicherung AG)



Mag. Mario Dienstl (Donau Versicherung AG)

zu finden. Man versuche deshalb gemeinsam mit den Maklerpartnern auch den europäischen Versicherungsmarkt abzudecken. Mittlerweile hätten sich hier nämlich viele Spezialversicherer etabliert und es gebe für bestimmte Risikofragen auch Assekuradeur-Lösungen.

Die österreichischen Kundinnen und Kunden

Was macht den österreichischen Kunden aus? Gerade KMU würden einfache, verständliche Versicherungslösungen benötigen, so Dienstl. Entscheidend sei die persönliche Beziehung. Für viele Kunden gehe es nicht nur darum, die beste Prämie zu bekommen. Ansprechpartner vor Ort, die auch regionale Besonderheiten berücksichtigen, seien deshalb besonders wichtig.

Lokale Präsenz und persönlicher Kontakt seien das „Um und Auf“ in Österreich, so Beste. Die R+V habe deshalb vor einigen Jahren eine eigene Niederlassung in Österreich gegründet, weil es „sehr viel erfolgreicher ist, wenn man mit Maklern hier vor Ort sprechen kann“. Ähnlich sieht das auch der gebürtige Deutsche Fischer: Der menschliche Kontakt mache in Österreich mehr aus als in Deutschland; Lokalität sei ein stärkerer Erfolgsfaktor als in anderen Ländern.



Sebastian Eckl, MBA (Uniqa Insurance Group AG)

Zwar seien für den Mittelstand Vertrauen und Verlässlichkeit oft genauso wichtig wie der Preis, der Markt werde aber sehr divers, erklärt Eckl. Auch im KMU-Bereich würden junge Kunden den Beraterkontakt oft nicht mehr so schätzen. Eine von der Uniqa durchgeführte Firmenkundensegmentierung im Vorjahr habe gezeigt, dass der Anteil der Kunden mit hoher Online- bzw. Self-Service-Affinität steige.

Der österreichische Gewerbekunde erwarte zwar digitale und schnelle Prozesse, betont Sipöcz. Bei komplexeren Risiken und speziell im Schadenfall gehe es aber um persönliche Kompetenz und Unterstützung, um herauszuarbeiten, was der Kunde wirklich braucht. Gerade im Schadenfall seien kurze Wege wichtig, damit jemand kurzfristig vor Ort ist, ergänzt Fitz. Häufig würden es Kunden auch vorziehen, dass nicht jemand „aus Wien“ Entscheidungen trifft, sondern Dinge lokal besprochen werden können. Und schließlich erwarte der Kunde auch Loyalität und Flexibilität vom Versicherer. Gerade im Gewerbebereich sei es wichtig, individuelle Lösungen zu finden. Ein pauschales „Das ist bei uns nicht möglich“ komme hierzulande nicht gut an.

Viele Kunden gerade im Gewerbebereich hätten eine persönliche Beziehung zu einem Makler, so Weikl. Die

Rolle des Maklers entwickle sich dabei stark weiter: Es gehe nicht nur um Verkauf und Beratung, sondern immer mehr auch um Prävention und Begleitung beim Risikomanagement. Hinter den Kulissen gebe es aber Potenzial dafür, Prozesse zu automatisieren.

Wie es um den Wettbewerb in der Gewerbeversicherung steht

Unterschiedlich fällt das Urteil der Diskussionsteilnehmer aus, wenn es um die Frage geht, ob der Markt derzeit eher „weich“ oder „hart“ ist. „Schlechte Prämien kann man am Markt momentan gut erzielen“, sagt Fitz. Doch in Zeiten, in denen Kunden unter Kostendruck stehen, sei es schwierig, Verhandlungen über Prämien zu führen.

Uniqa versuche, im Gewerbe- und Industriebereich für Vertrieb und Kunden ein planbarer Partner zu bleiben, betont Eckl. Gerade in einer Phase, „in der der Kunde uns braucht“, dürfe man sich nicht zurückziehen oder sprunghafte Entscheidungen treffen. Es gehe darum, die goldene Mitte zu finden, breit aufgestellt zu bleiben und die Dinge versicherbar zu halten.

Beste betont, dass es kaum möglich sei, heute von einem einheitlich weichen oder harten Markt zu sprechen; die Situation unterscheide sich stark nach Sparte, Branche

Jens Fischer, M.A. (Allianz Österreich)





Akad. Vkmf. Michael Fitz (Wiener Städtische Versicherung AG)

und Risikoqualität. Inflation, steigende Schadenkosten und teils nachlassende Bonitäten würden außerdem eine risikoadäquate und nachhaltige Kalkulation erfordern. Bei guten, transparenten Risiken und entsprechenden Volumina sei der Wettbewerb aber teilweise wieder intensiver geworden, stellt Sipöcz fest. Der Risikoappetit sei insgesamt wieder größer geworden, „aber wir sollten aufpassen, nicht in alte Muster zurückzufallen“. Wachstum um jeden Preis sei gerade in der Gewerbeversicherung keine erfolgreiche Strategie.

Die Grundrisikodeckung funktioniere sehr gut, aber aufgrund der sich ändernden Risikosituation werde es beispielsweise für Künstliche Intelligenz oder unvorhersehbare Unwetterereignisse immer schwieriger, Speziallösungen zu bekommen, berichtet Weigl von Erfahrungen seiner Maklerpartner. Aber natürlich sei dies im Zusammenhang damit zu sehen, was der Kunde zu zahlen bereit sei.

Auf eine weitere problematische Sparte macht Dienstl aufmerksam: Akkubrüände seien in der Feuerversicherung zuletzt zum großen Thema geworden. Für die Donau bleibe die Gewerbeversicherung ein zentrales Geschäftsfeld, der Risikoappetit orientiere sich aber stark am Risikobewusstsein der Gewerbebetriebe. Auf das Problem

der Akkubrüände geht auch Fitz ein: Die Städtische sei als Kommunalversicherer besonders betroffen, es wäre wünschenswert, das Risiko beispielsweise durch ein Pfandsystem zu reduzieren.

Assekuradeure und Spezialversicherer mischen Markt auf

Ausländische Assekuradeure drängen zunehmend auf den Markt und bringen neue Versicherer mit. Die heimischen Experten sehen das aber durchaus nicht negativ. Die meisten erwarten, dass dieser Trend noch zunehmen wird und einige arbeiten auch mit Assekuradeuren zusammen.

Was Spezialversicherer betrifft, sei er froh, dass es für bestimmte Nischen jemanden gibt, der sich damit auseinandersetzt, betont Eckl: „Wir haben die Kapazitäten dazu nicht, weil wir uns um unser Kerngeschäft kümmern.“ Auch Fitz sieht keine große Konkurrenz durch Spezialversicherer, weil die Städtische in von diesen abgedeckten Bereichen nicht forciert tätig sei. Längerfristig könnte es aber spannend werden, wenn manches auch in den Produktstandard österreichischer Versicherer einfließe.

DI Christian Sipöcz (VAV Versicherungen)



Spezialversicherer haben dort ihre Berechtigung, wo es um hochkomplexe oder schwer kalkulierbare Risiken geht, sagt Fischer. Sie seien eine sinnvolle Ergänzung, aber kein Ersatz für breit aufgestellte Kompositversicherer mit lokalem Netzwerk und umfassendem Schadenservice.

„Spezialversicherer und Assekuradeure können den Markt mit Expertise und maßgeschneiderten Lösungen bereichern“, ist Beste überzeugt. Entscheidend seien dauerhaft leistungsfähige Produkte, verlässliche Kapazitäten und guter Service im Schadenfall. Auch Sipöcz und Dienstl betonen die Wichtigkeit langfristiger Verlässlichkeit; Stabilität und dauerhafte Präsenz würden für Makler und Kunden wichtige Kriterien bleiben.

Weikl sieht in Spezialversicherern und Assekuradeuren vor allem eine wichtige Ergänzung im Sinne des Kunden. Sie seien Treiber für Innovation und würden essenzielle Lücken schließen, „wenn Generalisten bei Nischenbereichen oder verflochtenen Kumulrisiken an Kapazitätsgrenzen stoßen“.

Neue Risiken durch Künstliche Intelligenz

Was Risiken anbelangt, die durch Künstliche Intelligenz entstehen, sei es „aus heutiger Sicht noch gar nicht absehbar, was das für uns bedeutet und welche Risiken wir zukünftig eingehen können oder müssen“, sagt Beste. Es sei ähnlich wie seinerzeit in der Cyberversicherung: „Da kommt etwas Neues auf und wir müssen uns damit beschäftigen.“ Wenn Kunden fragen, wie sie das Ganze abdecken können, beginne die Arbeit der Versicherer, „weil wir erstmal selber begreifen müssen, wo die Risiken liegen“.

„Bei Künstlicher Intelligenz stehen wir versicherungstechnisch noch relativ am Anfang“, sagt auch Sipöcz. KI schaffe neue Risiken, verändere aber gleichzeitig bestehende Risiken beispielsweise in den Bereichen Cyber, Haftpflicht oder Vermögensschäden. Für Versicherer werde es entscheidend sein, diese Entwicklungen zunächst sehr genau zu verstehen, bevor sie versuchen, jedes neue Risiko sofort mit einem eigenen Produkt zu beantworten.

Werbung



R+V

Fallschirm für Manager.

Sichern Sie sich ganzheitlich ab!
Jetzt D&O-Versicherung mit
Rechtsschutz für ManagerInnen
online abschließen.

In nur 4 Fragen zum
Online-Angebot bzw. Abschluss:

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich



Selbst die Schaffer und Betreiber großer KI-Modelle seien sich aktuell nicht ganz einig und auch nicht sicher, welche Risiken die KI mit sich bringe, betont Weigl. Und daher könne es auch die Versicherungsbranche nicht genau wissen, aber: „Da kommt sicher noch einiges auf uns zu auf der Risikoseite.“

Prävention ist in der Gewerbeversicherung essenziell

Prävention sei ein zentraler Bestandteil moderner Gewerbeversicherung, betont Dienstl. Es gehe darum, Risiken zu erkennen und zu reduzieren, bevor ein Schaden eintritt. Allerdings sei es für Versicherer unmöglich, bei jedem kleineren Unternehmen mit einem Risikoberater vor Ort zu sein; notwendig sei deshalb die Zusammenarbeit mit den Vermittlern. Für Beste ist das Risikobewusstsein der Makler und Vermittler entscheidend; diese müssten die Situation gemeinsam mit dem Kunden analysieren. Versicherer könnten das gerade im kleinen und mittelständischen Bereich nicht schaffen.

Deckungsschutz sei heute „kein Selbstläufer mehr“, sondern brauche vorausschauende Deckungskonzepte, so Weigl. Prävention habe sich damit von einer reinen Ergänzung zur betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit

Mag. Florian Weigl (wefox Austria)



Das VersicherungsJournal Spezial auch digital lesen

Besuchen Sie dazu
unsere Homepage unter
[versicherungsjournal.at](https://www.versicherungsjournal.at)



entwickelt. Wichtig sei es, die klassischen Prozesse der Makler zu optimieren, um sie für Risikoanalysen vor Ort freizuspielen.

„Unser Verständnis von Gewerbeversicherung muss sich weiterentwickeln: vom reinen Schadenbezahlter hin zum Partner im Risikomanagement“, sagt Sipöcz. Es gehe um Sensibilisierung der Kunden für das, was Einfluss auf einen Schaden haben kann: „Versicherungsschutz allein kann und darf nicht die Antwort auf jedes steigende Risiko sein.“

Moderne Gewerbeversicherung bedeute heute auch, aktiv dabei zu helfen, Schäden zu vermeiden, sagt Eckl. Mit Uniqa Sustainable biete man seit mehr als zehn Jahren eine professionelle Risikoeinschätzung mit erfahrenen Gutachtern und spezialisierten Gewerbeexperten, was mittlerweile auch von Maklern geschätzt werde. Die Allianz wiederum bietet gemeinsam mit einem US-Partner in der Cyberversicherung einen Stresstest der IT-Sicherheitssysteme eines Unternehmens an. Ähnliches sei auch in anderen Sparten denkbar, so Fischer.

Und schließlich sei es insbesondere für Betriebe mit erhöhtem Risiko, beispielsweise in der Feuer- oder Einbruchdiebstahlversicherung, schwieriger geworden, umfassenden Versicherungsschutz zu bekommen, wenn nicht in Sicherheitsmaßnahmen investiert werde, so Fitz. Die Versicherungswirtschaft als Ganzes könne Einfluss darauf nehmen, dass Mindeststandards erfüllt werden. ■

Für Unternehmen
jeder Größe.*

DIE BETRIEBSVERSICHERUNG DER ALLIANZ

UnternehmensSchutz:

Flexibel, umfassend, zuverlässig.



Baukasten-System mit Erweiterungsmöglichkeiten: Von Haftpflicht über Sachschäden, Betriebsunterbrechung bis zu Technik, Tiefkühlgut und Erweiterten Gefahren.



Fragen Sie Ihre Key Account Managerin oder Ihren Key Account Manager und besuchen Sie allianz.at/unternehmensschutz



Die Betriebsversicherung, die sich an die Anforderungen jedes Unternehmens anpasst, egal ob klein, mittel oder größer.

Gewerbeschutz wird beratungsintensiver

Die Risiken für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Europa verschieben sich – auch in Österreich. Betriebsunterbrechung, Lieferketten und Cyberrisiken kommen in den Fokus.

Von Klaus Schweinegger

Österreichs Wirtschaft ist stark von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt. Rund 604.000 KMU stellen 99,7 Prozent aller Betriebe, beschäftigen 2,46 Millionen Menschen und erwirtschaften mehr als die Hälfte der Bruttowertschöpfung. Zugleich findet die Konjunktur nur langsam aus der Schwächephase. Für Versicherungsmakler verändert sich damit der Beratungsfokus: Betriebsunterbrechung, Lieferketten und Cyberrisiken rücken stärker in den Mittelpunkt.

Europa bleibt uneinheitlich

Eine einheitliche europäische Gewerbeversicherung gibt es praktisch nicht. Bei Firmen- und Gewerbeversicherungen treffen sehr unterschiedliche Märkte aufeinander – von KMU-Paketen und Industrieprogrammen über Pflichtdeckungen und lokale Haftungsregeln bis zu Branchenlösungen und nationalen Naturgefahrensystemen. Was in einem Land Standard ist, ist in einem anderen oft nur mit niedrigeren Entschädigungsgrenzen oder als Zusatzdeckung verfügbar.

Besonders deutlich wird das bei Naturgefahren und Betriebsunterbrechung. Frankreich und Spanien arbeiten stärker mit staatlich gestützten bzw. öffentlich-privaten Modellen, während andere Länder auf private, freiwillige Lösungen setzen. In etablierten Versicherungsmärkten

wie Deutschland, Österreich oder der Schweiz stehen zunehmend Prävention und maßgeschneiderte Deckungskonzepte im Vordergrund.

Weicher Markt, strengere Auswahl

Die Marktlage ist für viele Gewerbe- und Industriekunden derzeit günstiger als vor wenigen Jahren. Das Beratungsunternehmen Marsh meldete für das zweite Quartal 2026 weltweit rückläufige gewerbliche Versicherungsraten; auch in Europa gingen die Raten zurück. Der Dienstleister Aon beschreibt für Europa, den Nahen Osten und Afrika derzeit ebenfalls einen weichen Versicherungsmarkt. Versicherer übernehmen wieder mehr Risiken und zeigen sich bei Versicherungssummen und Vertragsbedingungen flexibler.

Ein Selbstläufer ist das Geschäft dennoch nicht. Trotz sinkender Prämien prüfen Versicherer Risiken genauer als noch vor einigen Jahren. Gut dokumentierte Brandschutzmaßnahmen, Präventionskonzepte, Cyber-Sicherheit oder Notfallpläne verbessern die Versicherbarkeit eines Unternehmens. Betriebe mit Schwachstellen müssen dagegen häufiger mit Einschränkungen oder höheren Prämien rechnen. Für Makler gewinnt damit die professionelle Risikoanalyse an Bedeutung – stärker als der reine Preisvergleich.

Cyber wird Teil der Gewerbeanalyse

Der wichtigste Trend bleibt Cyber. Laut dem Allianz Risk Barometer ist Cyber 2026 erneut das größte Unternehmensrisiko. In Österreich rücken zusätzlich KI-Risiken stark in den Vordergrund: Laut Allianz nannten heimische Befragte Künstliche Intelligenz mit 44 Prozent erstmals als Top-Risiko, Cyberangriffe folgten mit 32 Prozent. Und für Gewerbekunden ist das längst nicht nur ein

KI ist mit 44 Prozent erstmals ein Top-Risiko.

Allianz Risk Barometer

IT-Thema: Digitale Kassensysteme, Warenwirtschaft, Cloudlösungen, Maschinensteuerung, Buchhaltung, Onlinevertrieb und Kundendaten machen Cyber zu einem möglichen Auslöser von Betriebsunterbrechungen.

Genau hier zeigt sich eine Vertriebslücke. Munich Re verweist auf eine Cyber-Schutzlücke bei europäischen KMU: Das Risikobewusstsein steigt, viele kleinere Unternehmen verfügen aber weder über ausreichende Sicherheitsressourcen noch über passende Versicherungslösungen. Für Versicherungsvermittler bzw. Makler bedeutet das, Cyber heute als festen Bestandteil der Gewerbeanalyse zu behandeln und nicht erst als Zusatzbaustein am Ende des Beratungsgesprächs.

Österreich: kleinteilig, aber komplex

Die österreichische Wirtschaftsstruktur verstärkt diesen grundsätzlichen Beratungsbedarf. EPU, Handwerk, Handel, Tourismus, Bau, Produktion und exportorientierte Nischenunternehmen haben unterschiedliche Deckungsbedürfnisse, sind aber oft ähnlich verwundbar. Viele Betriebe hängen an wenigen Schlüsselpersonen, einzelnen

Standorten, spezialisierten Maschinen, bestimmten Lieferanten oder digitalen Prozessen. Fällt einer dieser Bereiche aus, trifft das rasch Umsatz, Liquidität und Kundenbeziehungen.

Spezielle Entwicklungen in Österreich zeigen sich weniger in neuen Produkten als in der Verdichtung bekannter Themen. Dazu zählen Unterversicherung durch gestiegene Wiederherstellungskosten, höhere Anforderungen an Prävention, zunehmende Cyberabhängigkeit, mehr Beratungsbedarf bei Betriebsunterbrechung und wachsende Sensibilität für Naturgefahren am Standort. Gleichzeitig erschwert die schwache Konjunktur vielen Betrieben höhere Selbstbehalte oder Eigenvorsorge. Der Bedarf an passgenauem Versicherungsschutz steigt.

Vertrieb über Risiko statt Paket

Für Makler wird die Risikoanalyse damit zum wichtigsten Beratungsinstrument. Entscheidend ist, welche Gefahren den Betrieb tatsächlich bedrohen und ob Versicherungssummen sowie Entschädigungsgrenzen zum individuellen Risiko passen. ■

Werbung



Denken Sie an Ihr Unternehmen. Wir denken an alles andere.

ERGO fürs Gewerbe, die Risiko-Absicherung für Klein- und Mittelbetriebe, macht Ihr Geschäftsleben leichter.

Mit flexiblen und umfangreichen Leistungen – so individuell wie Ihr Unternehmen.

**Nähere Infos bei Ihrem ERGO Makler- und Agenturbetreuer
ergo-versicherung.at/makler**

Werbung.

Produkte der ERGO Versicherung AG, Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO



Gewerbeversicherung



WAS VERSTEHT MAN UNTER EINER GEWERBEVERSICHERUNG IN ÖSTERREICH?

Eine Gewerbeversicherung schützt Unternehmen, Selbständige und Freiberufler in Österreich vor finanziellen Folgen, die durch Schäden, Haftungsansprüche oder Betriebsunterbrechungen entstehen können.



KEINE GESETZLICHE PFLICHT – ABER WICHTIGER SCHUTZ

In Österreich ist eine Gewerbeversicherung grundsätzlich nicht gesetzlich vorgeschrieben. Trotzdem ist sie für die finanzielle Sicherheit und den Fortbestand eines Unternehmens von großer Bedeutung.

WAS DECKT EINE GEWERBEVERSICHERUNG AB?

Der Umfang einer Gewerbeversicherung kann je nach Bedarf individuell zusammengestellt werden.

Typische Bausteine sind:



SACHVERSICHERUNG

Schützt betriebliche Gebäude, Einrichtungen, Maschinen, Waren und Vorräte vor Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl, Vandalismus und weitere Elementarereignisse.



HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Deckt berechnete Schadenersatzansprüche Dritter ab, z.B. bei Personen-, Sach- oder Vermögensschäden, die im Rahmen der betrieblichen Tätigkeit verursacht werden.



BETRIEBSUNTERBRECHUNGS-VERSICHERUNG

Sichert laufende Kosten und Gewinne ab, wenn der Betrieb nach einem versicherten Schaden vorübergehend nicht weitergeführt werden kann.



RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG

Übernimmt Kosten bei rechtlichen Auseinandersetzungen, z.B. Vertragsstreitigkeiten, Arbeitsrecht, Schadenersatzforderungen u.v.m.

WARUM IST EINE GEWERBEVERSICHERUNG WICHTIG?



FINANZIELLE ABSICHERUNG

Schützt vor hohen Kosten und existenzbedrohenden Schäden.



FORTBESTAND DES UNTERNEHMENS

Sichert die Handlungsfähigkeit und den laufenden Betrieb.



VERTRAUEN SCHAFFEN

Stärkt das Vertrauen von Kunden, Partnern und Auftraggebern.

VERTRÄGE

Oft Voraussetzung für Aufträge



EINE GUT ABGESTIMMTE GEWERBEVERSICHERUNG VERURSACHT KEINE KOSTEN

Sie schützt, was Sie aufgebaut haben – und gibt Ihnen die Sicherheit.

Hinweis: Diese Grafik ersetzt keine individuelle Beratung. Stand: Mai 2024

auf einen Blick



G



FÜR WEN IST SIE SINNVOLL?

Eine Gewerbeversicherung ist für alle Unternehmen und Selbständigen in Österreich sinnvoll – unabhängig von Größe oder Branche.



WEITERE OPTIONALE BAUSTEINE

z.B. Elektronikversicherung,
Transportversicherung,
Cyberversicherung oder
Maschinenbruchversicherung –
je nach Branche und Risiko.

- ✓ Ein-Personen-Unternehmen und Startups
- ✓ Klein- und Mittelbetriebe
- ✓ Handwerk, Handel, Gewerbe und Dienstleistungen
- ✓ Freiberufler und beratende Berufe
- ✓ Vereine und Non-Profit-Organisationen mit Betrieb



WICHTIG ZU WISSEN

- Der Versicherungsumfang sollte individuell auf Ihr Unternehmen und Ihre Risiken abgestimmt sein.
- Vergleichen Sie Angebote und Leistungen sorgfältig.
- Eine regelmäßige Überprüfung stellt sicher, dass der Schutz zu Ihrem Unternehmen passt.



& ANFORDERUNGEN

setzung für Verträge,
oder Förderungen.

OSTEN, SONDERN IST EINE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT IHRES UNTERNEHMENS.
heit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Ihren Erfolg.



Was einen guten Makler im Schadenfall ausmacht

Im Schadenfall zeigt sich, wie wichtig gute Beratung und die Qualität einer Versicherung sind. Einfach war die Schadenregulierung nach einem Brand in der weltberühmten Wiener Schneekugelmanufaktur nicht, schlussendlich wurde aber alles korrekt abgerechnet.

Von Marius Perger

Ein lautes Knallen schreckt Sabine Perzy am 20. Februar 2023 in ihrem Büro auf. Als sie aus dem Fenster schaut, sieht sie schwarzen Rauch aus der Werkstätte aufsteigen. Ihr erster Gedanke: Wie bekomme ich alle Mitarbeiter aus dem Gebäude hinaus? Innerhalb kürzester Zeit standen dann alle in der Kälte auf der Straße, wenige Minuten später traf die Feuerwehr mit fünf Löschfahrzeugen ein.



Schneekugel: die Objekte im Inneren werden mithilfe der Spritzgussformen hergestellt

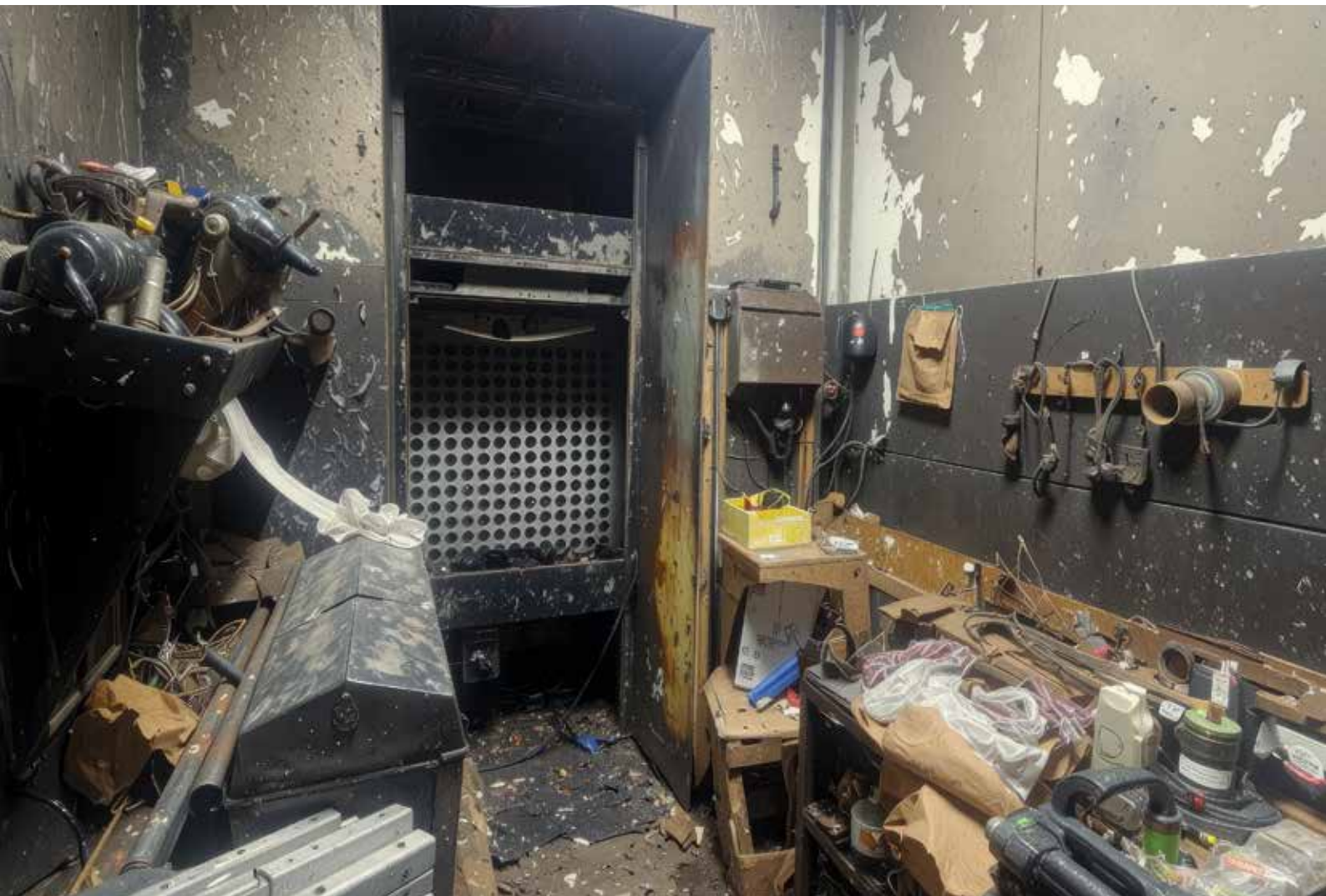
Perzy ist Geschäftsführerin der weltberühmten Wiener Schneekugelmanufaktur und führt das Unternehmen seit 2020 in vierter Generation. Im Gespräch mit dem *VersicherungsJournal* schildert sie die dramatische Situation. Lack, mit dem das Unternehmen arbeitet, hatte sich in der Lackierbox entzündet, der Versuch eines Mitarbeiters, die Flammen mit einem Feuerlöscher zu bekämpfen, erwies sich als wirkungslos. Bei seiner Flucht ließ er den Feuerlöscher so unglücklich fallen, dass dieser die Brandschutztür teilweise blockierte. Rauch und Ruß verteilten sich in den Werkstatträumen und dem Lager der rund tausend in mehr als 40 Jahren selbst entwickelten Spritzgussformen.

Die Feuerwehr hatte den Brand innerhalb einer halben Stunde gelöscht, der Schaden war aber enorm. Fast die Hälfte der Spritzgussteile war mit Ruß belegt und begann innerhalb von 24 Stunden zu rosten. Eine Produktion war vorerst nicht mehr möglich.

Nicht einfache Versicherungsabwicklung

Noch am selben Tag informierte Perzy ihren Versicherungsmakler, die Christian Schäfer GmbH, über die das Unternehmen eine Gebäude-, Betriebsinhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen hatte. Dort übernahm die Juristin Katrin Schiffel den Fall und ebenfalls noch am selben Tag wurde der Schaden an den Versicherer gemeldet.

Kunde bei diesem Versicherer sei man bereits seit vier Generationen, erzählt Sabine Perzys Vater, Erwin Perzy III., und es habe zuvor niemals einen größeren Schaden gegeben. Dass man vor einiger Zeit von der direkten Betreuung zum Makler gewechselt sei, habe sich als Glücksfall erwiesen. Noch im November 2022 habe ein Beratungsgespräch stattgefunden, so Makler und Universitätslektor



Schadenquelle: Lack hatte sich in der Lackierbox entzündet. Die Feuerwehr hatte den Brand zwar innerhalb einer halben Stunde gelöscht, der Schaden war aber beträchtlich

Christian Schäfer. Gerade dieser Fall zeige, wie wichtig das regelmäßige Überarbeiten der bestehenden Verträge ist.

Einfach sei die Angelegenheit zumindest am Anfang nicht gewesen. So habe der von der Versicherung nominierte Sachverständige gemeint, man müsste alle Spritzgussformen wegwerfen – gerettet wurden diese dann von dem auf Schadensanierung spezialisierten Unternehmen Belfor Austria. Es habe lange gedauert, bis das Gutachten fertiggestellt wurde, erzählt Sabine Perzy, und zu Beginn sei der Schaden zu niedrig geschätzt worden. Fragen hätten sich insbesondere zum Neuwert der 20 Jahre alten Lackierbox gestellt, außerdem habe der Versicherer Kostenvoranschläge für individuelle Maschinen und die selbst hergestellten Formen verlangt, ergänzt Schiffel. Das war aber teilweise gar nicht möglich. Die Abwicklung sei bis zum Schluss nicht einfach gewesen; ein Damoklesschwert hing über der ganzen Firma.

Wiederaufbau beginnt

In einem Lager, über das die Schneekugelmanufaktur in Niederösterreich verfügt, habe man mit einer notdürftigen Produktion begonnen. Nicht alles konnte hergestellt werden, und Sabine Perzy reiste nach Japan, wohin fast die Hälfte der Produkte verkauft wird. Kunden dort wollten unbedingt, dass das Unternehmen überlebt und erhöhten ihre Aufträge. Dass es schlussendlich gelungen ist, diese doch noch zu erfüllen, sei insbesondere auch der besonderen Leistung der Mitarbeiter zu verdanken.

Werkzeugbau, Tampondruck und Vergoldung standen nicht mehr zur Verfügung, und solange viele Spritzgussformen bei Belfor waren – insgesamt 16 Paletten – war auch die Spritzerei beeinträchtigt. Elektrik und Fußböden mussten erneuert, Maschinen gereinigt und repariert werden. Erst Ende August, nachdem die neue Lackierbox



(v.l.n.r.): Erwin Perzy III. und Sabine Perzy, gemeinsam mit der Juristin Mag. Katrin Schiffel und Versicherungsmakler Univ.-Lektor KR Christian Schäfer vor einem Teil der restaurierten Spritzgussformen

geliefert worden war, konnte die volle Produktion wieder aufgenommen werden.

Am Schluss alles bezahlt

Schlussendlich ist „alles gut gegangen“, resümiert Schiffel. Der Versicherer hat den Gesamtschaden – insgesamt rund 300.000 Euro – korrekt abgerechnet.

Besonders wichtig sei gewesen, dass die drei großen Rechnungen – Belfor, Elektriker und die neue Spritzkabine – erst nach Fertigstellung gelegt wurden, sagt

Sabine Perzy. Nur die Anzahlung für die Spritzkabine habe sie vorfinanzieren müssen und für Verbesserungen in der Werkstatt rund 30.000 Euro selbst bezahlt.

Dass nicht genau dasselbe wieder angeschafft wurde, sei kein Problem gewesen, die „strenge Wiederherstellungsklausel“ war nicht Thema bei der Schadenregulierung, betont Schiffel. Am 23. Dezember 2023 traf das Geld der Versicherung ein – ein Tag, den sie nie vergessen werde, so Sabine Perzy. Und ihr Vater ergänzt: „Die Firma Schäfer hat uns sehr unterstützt. Wir schätzen das sehr.“ ■

Sicherheit mit System: Die Business Class für Betriebe

Fakt ist: Nicht nur für Privatpersonen, sondern gerade auch für Unternehmen ist eine umfassende Absicherung gegen Risiken essenziell. Die Business Class der Wiener Städtischen Versicherung bietet einen ganzheitlichen, modular aufgebauten Versicherungsschutz und richtet sich gezielt an Klein- und Mittelbetriebe.

Ob ein Brand die Betriebsräume unbenutzbar macht, ein Sturm das Dach beschädigt oder ein Wasserschaden technische Geräte und Einrichtungen zerstört – die Gewerbeversicherung „Business Class“ ist ein durchdachter Sicherheitsplan für Unternehmen unterschiedlichster Branchen. Sie deckt zentrale betriebliche Risiken ab und unterstützt Unternehmer dabei, ihre Existenz langfristig zu sichern.

„Die Business Class ermöglicht es Unternehmen, ihre Risikoabsicherung strukturiert und gleichzeitig flexibel aufzubauen. Je nach Branche, Betriebsgröße und individuellem Bedarf lässt sich der Versicherungsschutz maßgeschneidert zusammenstellen“, erklärt Christoph Bachlechner, Partnervertriebschef der Wiener Städtischen Versicherung. „Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir Lösungen, die den tatsächlichen Anforderungen der Betriebe gerecht werden.“



Wiener-Städtische Partnervertriebschef Christoph Bachlechner

Umfassender Schutz für den Betrieb

Versicherbar ist nahezu alles, was zu einem Unternehmen gehört: Gebäude und Inhalt, technische und kaufmännische Einrichtungen, Maschinen, Waren und Vorräte. Abgesichert werden unter anderem Schäden durch Feuer, Sturm, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl, Vandalismus sowie Betriebsunterbrechungen und Mietentgang. Auch Haftpflichtansprüche Dritter können integriert werden.

Ein besonderer Vorteil: Selbst bei grob fahrlässig verursachten Schäden leistet die Wiener Städtische – und das mit einer Absicherung von bis zu 100 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme.

Die Basisabsicherung für Unternehmen

Zur unverzichtbaren Grundausrüstung zählt die Betriebshaftpflichtversicherung. Unternehmer haften für verschuldete Schäden grundsätzlich unbegrenzt – entsprechend hoch ist das Risiko für die wirtschaftliche Existenz. Ergänzend bilden die Gebäude- und Inhaltsversicherung das Fundament einer soliden betrieblichen Absicherung. Auch eine Rechtsschutzversicherung kann im Rahmen der Business Class abgeschlossen werden und ist ein wichtiger Baustein, um eigene Ansprüche rechtlich durchzusetzen und sich gegen juristische Auseinandersetzungen abzusichern. „Gerade im Haftpflichtbereich ist eine professionelle Absicherung unerlässlich. Ein einziger Schadenfall kann ohne passenden Versicherungsschutz existenzbedrohend sein“, betont Bachlechner.

Betriebsunterbrechungen gezielt absichern

Der Erfolg von Freiberuflern, Selbstständigen und Gewerbetreibenden hängt oft maßgeblich von der Geschäftsführung ab. Kommt es durch einen Sachschaden zu einer längeren Unterbrechung des Betriebs, können laufende Kosten schnell zur Belastung werden. Eine Betriebsunterbrechungsversicherung hilft, finanzielle Engpässe zu überbrücken und die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens zu sichern.

Mit der Business Class bietet die Wiener Städtische einen verlässlichen Sicherheitsplan, der Unternehmen dabei unterstützt, Risiken kalkulierbar zu machen – heute und in Zukunft. ■

Deckungslücken, die teuer werden können

Cyber Risiken, Unterversicherung, die „Schnittstellen“ der Sparten: Makler orten mehrere potenziell riskante Deckungslücken in der Absicherung von Gewerbebetrieben. Besonders riskant: ein Sicherheitsgefühl, das längst nicht mehr angebracht ist, weil sich das Unternehmen weiterentwickelt hat, die Polizza aber nicht.

Von Emanuel Lampert

Unternehmen sind, das ist nichts Neues, mit einer Vielzahl an Risiken konfrontiert, und in den letzten Jahren sind sie nicht geringer geworden. Im Gegenteil: Zu den „klassischen“ Themen kommen verstärkt Cybergefahren hinzu, aufgrund der geopolitischen Entwicklung auch Unwägbarkeiten insbesondere in Bezug auf Lieferkettensicherheit und in weiterer Folge Betriebsunterbrechungen.

Wo sehen Versicherungsmakler aufgrund ihrer täglichen Erfahrungswerte die größten und gefährlichsten Deckungslücken bei Gewerbekunden?

Wie die zentrale Frage des Maklers lauten muss

„Die gefährlichsten Lücken entstehen dort, wo der Unternehmer glaubt, versichert zu sein“, sagt Alexander Punzl, Vize- und Ehrenpräsident des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM).

„Ganz oben steht die Betriebsunterbrechung. Viele Unternehmen wissen ziemlich genau, was Gebäude, Maschinen und Waren wert sind. Was sie unterschätzen, ist der wirtschaftliche Schaden, wenn der Betrieb drei, sechs oder zwölf Monate nicht funktioniert“, so Punzl. Maschinen könne man schließlich

ersetzen, aber Kunden, Marktanteile und Liquidität nicht auf Knopfdruck.

Als zweites Minenfeld identifiziert er „Cyber“. Noch immer werde die Cyberversicherung als IT-Versicherung

Die zentrale Frage des Maklers darf nicht lauten: „Was wollen Sie versichern?“ Sie muss lauten: „Was wäre für Ihr Unternehmen existenzbedrohend, wenn es morgen passiert?“

Alexander Punzl, ÖVM



Die größten Deckungslücken entstehen schlichtweg dadurch, dass sich ein Betrieb weiterentwickelt hat und die Absicherung nicht mitgewachsen ist.

Mario Haibach, g&o brokernet



betrachtet. „Das ist gefährlich. Ein Cyberangriff kann Produktion, Logistik, Zahlungsverkehr, Kommunikation und Kundenbeziehungen gleichzeitig lahmlegen. Eine Firewall ist eben noch keine Cyberversicherung.“

Erhebliche Risiken lauern aus Punzls Sicht auch in der Haftpflicht. Während sich Geschäftsmodelle verändern, Unternehmen neue Tätigkeiten übernehmen, neue Produkte verkaufen oder neue Märkte erschließen, bleibe der Versicherungsvertrag manchmal auf dem Stand des ursprünglichen Antrags.

Als besonders kritisch erachtet er die Übergänge zwischen den Sparten: Produkthaftung, Rückrufkosten, Vermögensschäden, Umweltgefahren, Maschinenbruch, Betriebsunterbrechung oder Cyberfolgen. „Genau dort entstehen jene Deckungslücken, die im Verkauf kaum auffallen und im Schadenfall plötzlich sehr teuer werden.“

Hinzu komme das Thema Unterversicherung. Punzl: „Was vor fünf Jahren ausreichend kalkuliert wurde, kann angesichts gestiegener Bau-, Reparatur- und Wiederbeschaffungskosten heute deutlich zu niedrig sein.“

Sein Fazit: „Die zentrale Frage des Maklers darf daher nicht lauten: ‚Was wollen Sie versichern?‘ Sie muss lauten: ‚Was wäre für Ihr Unternehmen existenzbedrohend, wenn es morgen passiert?‘“

Teure Lücke:

Veraltete Werte und Risiken

Die teuersten Lücken entstehen meist nicht durch das Fehlen ganzer Sparten, sondern durch veraltete Werte und Risiken, die der Betrieb längst hat, die in der Polizze aber nicht aufscheinen, sagt Mario Haibach, der bei g&o brokernet für die Produktentwicklung verantwortlich ist.

„Die größten Deckungslücken entstehen schlichtweg dadurch, dass sich ein Betrieb weiterentwickelt hat und die Absicherung nicht mitgewachsen ist“, stellt Haibach fest. „Ein Unternehmen investiert in neue Maschinen, erweitert Geschäftsfelder, baut Lagerbestände auf oder nutzt Photovoltaik und E-Ladeinfrastruktur, während der Vertrag un-

verändert in der Schublade liegt.“

Ein „gravierendes Thema“ sei hierbei die Unterversicherung in Verbindung mit der Betriebsunterbrechung. „Die Bau- und Wiederbeschaffungskosten sind in den letzten Jahren drastisch gestiegen. Werden die Versicherungssummen nicht regelmäßig angepasst, drohen im Schadenfall schwere finanzielle Verluste.“

Zudem, so Haibach weiter, würden bei der Betriebsunterbrechung die Haftungszeiten häufig zu kurz angesetzt, denn Wiederaufbauzeiten von zwei Jahren seien bei komplexen behördlichen Genehmigungsprozessen heute keine Ausnahme mehr.

Und: „Bei Naturgefahren zeigt sich nach den Hochwasserereignissen der letzten Jahre der meiste Erklärungsbedarf im Kundengespräch. Viele Kunden fühlen sich voll abgesichert, haben faktisch aber nur Sublimits im niedrigen fünfstelligen Bereich vereinbart“, berichtet Haibach.

Auch in der Haftpflichtversicherung sieht er gefährliche Detail-Lücken entstehen, primär bei Tätigkeits- und Obhutsschäden sowie bei der erweiterten Produkthaftung für Aus- und Einbaukosten oder Vermischungsschäden.

Schließlich bleiben Finanz- und Vertrauensrisiken oft unberücksichtigt, so Haibach weiter. Cyber-Betriebsunterbrechungen ohne Sachschaden würden im

Die gefährlichsten Deckungslücken sind aus unserer Erfahrung häufig nicht dort zu finden, wo überhaupt keine Versicherung besteht, sondern dort, wo sich der Kunde in Sicherheit wiegt, die tatsächliche Deckung aber nicht mehr zu seinem Unternehmen passt.



Alois Schoder,
CEO Leading Brokers United Austria

KMU-Bereich weiterhin unterschätzt; Phänomene wie Zahlungsanweisungsbetrug oder Mitarbeiterkriminalität würden fälschlich in der Cyber-Polizze vermutet. „Hier wäre marktseitig ein Kombinationsprodukt aus Cyber- und Vertrauensschadenversicherung extrem hilfreich.“

Entscheidend sei daher die laufende Risikoanalyse vor Ort, „denn Gewerbeversicherung ist kein Vertrag, der einmal abgeschlossen und dann vergessen werden kann“, betont Haibach.

Falsches Sicherheitsgefühl

Ähnliche Erfahrungswerte hat auch Alois Schoder, CEO von Leading Brokers United Austria, zu berichten. „Die gefährlichsten Deckungslücken sind aus unserer Erfahrung häufig nicht dort zu finden, wo überhaupt keine Versicherung besteht, sondern dort, wo sich der Kunde in Sicherheit wiegt, die tatsächliche Deckung aber nicht mehr zu seinem Unternehmen passt.“

Ein „klassisches Beispiel“ sei die Betriebsunterbrechung. Versicherungssummen, Haftungszeiten und zugrunde gelegte Ertragswerte würden nicht immer konsequent an die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens angepasst. Wenn dann Umsätze, Kosten oder Wiederbeschaffungszeiten wachsen, könne eine ursprünglich passende Lösung plötzlich deutlich zu kurz greifen.

Ähnliches gelte, wenn sich Geschäftsmodelle ändern oder neue entstehen, wenn Unternehmen zusätzliche Tätigkeiten entwickeln, neue Produkte vertreiben, mit anderen Lieferanten arbeiten, Prozesse auslagern oder in neue Märkte expandieren. „Wenn der Versicherungsschutz dabei nicht laufend mitwächst, entstehen unbemerkt Lücken – etwa in der Haftpflicht, bei

Rückrufkosten, in der Sachdeckung oder bei Abhängigkeiten von Zulieferern und Schlüsselbetrieben.“

Deutlich an Bedeutung gewonnen haben zudem Cyberrisiken, stellt Schoder fest. Viele Unternehmen seien inzwischen „hochgradig von IT, Cloud-Diensten und digitalen Prozessen abhängig“. Gleichzeitig werde Cyberversicherung aber teilweise noch immer als Zusatzthema betrachtet – obwohl ein mehrtägiger Systemausfall, eine Betriebsunterbrechung nach einer Cyberattacke oder Kosten für Wiederherstellung und Krisenmanagement erhebliche wirtschaftliche Folgen nach sich ziehen könnten.

Als weiteren Punkt nennt Schoder die laufende Aktualisierung von Versicherungssummen. „Preissteigerungen bei Bau, Maschinen, Ersatzteilen oder Wiederbeschaffung können dazu führen, dass Werte nicht mehr ausreichend versichert sind.“ Deshalb sei entscheidend, Gewerbetunden nicht nur beim Abschluss zu beraten, sondern ihre Risikosituation regelmäßig neu zu bewerten. ■

VAV BUSINESS PAKET. WEIL JEDES UNTERNEHMEN ANDERS IST.



SO VERSICHERT MAN BETRIEBE HEUTE: MIT BEST-LEISTUNGS-GARANTIE

Kein Unternehmen ist wie das andere. Deshalb gibt es auch bei der Versicherung keine pauschale Lösung.

Das BUSINESS PAKET® der VAV ist mehr als eine Inhalts- und Gebäudeschutzversicherung – es ist ein Versicherungsschutz, der mitdenkt und Ihnen eine verlässliche Basis für die Absicherung Ihres Betriebs bietet.

Mit individuell kombinierbaren Bausteinen für eine flexible Absicherung, genau nach Ihren Bedürfnissen. Wer ganz auf Nummer sicher gehen will: Mit der Best-Leistungs-Garantie erhält das VAV BUSINESS PAKET® ein zusätzliches Plus an Sicherheit – auch dann, wenn ein anderer Versicherer bessere Leistungen bietet.

Mehr Infos auf www.vav.at/firmen

Was wünschen sich Makler von Gewerbeversicherern?

Klare Bedingungen und Polizzen, die den Betrieb sauber abbilden, mehr Flexibilität und verlässliche Zeichnungspolitik, durchgängige digitale Prozesse und Tempo – eine Wunschliste an Versicherer.

Von Emanuel Lampert

Alois Schoder,
CEO Leading Brokers United Austria (LBUA)

Aus unserer Sicht braucht eine gute Gewerbeversicherung heute vor allem eines: Versicherer, die das Geschäftsmodell des Kunden tatsächlich verstehen“, sagt Schoder. „Gerade im Gewerbe- und Industriebereich stoßen standardisierte Produkte rasch an Grenzen. Risiken unterscheiden sich selbst innerhalb derselben Branche oft erheblich. Wir wünschen uns daher mehr Bereitschaft zu individuellem Underwriting, zu flexiblen Deckungskonzepten und – wo notwendig – zu maßgeschneiderten Bedingungen anstelle eines starren Produktdenkens.“

Mindestens ebenso wichtig seien Verlässlichkeit und Geschwindigkeit. „Versicherungsmakler und Kunden brauchen klare Zuständigkeiten, kompetente Ansprechpartner und Entscheidungen innerhalb nachvollziehbarer Fristen. Besonders bei komplexeren Risiken sollte der Versicherungsmakler nicht nur als Vertriebskanal gesehen werden, sondern als Partner, der das Risiko aufbereitet und gemeinsam mit dem Versicherer eine tragfähige Lösung entwickelt.“

Großes Potenzial sehe LBUA auch im Schadenmanagement. „Entscheidend sind eine rasche Deckungsprüfung, transparente Kommunikation, ein fester Ansprechpartner und ein lösungsorientierter Umgang mit dem Kunden.“ Gerade bei existenzbedrohenden Schäden seien „pragmatische Entscheidungen und keine unnötigen Reibungsverluste zwischen Versicherer, Versicherungsmakler und Unternehmen“ nötig.

„Darüber hinaus wünschen wir uns mehr Kontinuität bei Zeichnungspolitik und Kapazitäten. Wenn

Annahmerichtlinien oder Konditionen kurzfristig stark verändert werden, erschwert das die langfristige Beratung von Gewerbekunden. Gute Partnerschaft bedeutet für uns daher auch Planbarkeit, Transparenz und frühzeitige Kommunikation.“

Alexander Punzl, Vizepräsident des ÖVM

Der Makler braucht nicht noch mehr Produkte. Er braucht Versicherer, die seine Probleme lösen“, sagt Punzl. „Was nützt die zehnte Variante einer Gewerbe-polizze, wenn der konkrete Betrieb nicht sauber abgebildet werden kann? Was nützt ein modernes Bedingungs-werk, wenn im Schadenfall plötzlich drei Ausschlüsse und vier Interpretationen auftauchen?“

Mehr Flexibilität statt Schablonen sei deshalb Wunsch Nummer eins. „Gewerbebetriebe sind keine genormten Waschmaschinen. Ein Produktionsunternehmen, ein Handelsbetrieb oder ein IT-Dienstleister haben völlig unterschiedliche Risikoprofile.“ Trotzdem werde im Underwriting vielfach versucht, möglichst viele Unternehmen in möglichst wenige Produktkästen zu pressen. „Makler brauchen Underwriter, die Risiken verstehen und auch einmal sagen können: ‚Das machen wir möglich.‘ Und nicht nur: ‚Das sieht unser Produkt nicht vor.‘“

Ein weiterer „Dauerbrenner“ seien die Bedingungen. „Sie müssen klarer, verständlicher und vor allem praxisgerechter werden. Der Kunde sollte nicht erst nach einem Schaden erfahren, dass seine vermeintlich umfassende Deckung an einer Formulierung scheitert, die beim Verkauf niemand erklärt hat.“

Auch die Geschwindigkeit ist Punzl ein Anliegen: „Ein Gewerbekunde wartet nicht wochenlang darauf, ob ein

WISH LIST

1
2
3



Versicherer bereit ist, ein individuelles Risiko zu zeichnen. Wer Digitalisierung predigt und für eine einfache Entscheidung mehrere E-Mails und Freigabeschleifen benötigt, hat das Prinzip Digitalisierung nicht verstanden.“

Im Schadenfall entscheide sich, „ob ein Versicherer wirklich Partner oder lediglich Vertragspartner ist. Ein Großschaden ist kein Verwaltungsakt“, betont Punzl. „Für den Unternehmer geht es möglicherweise um seine Existenz. Da braucht es Entscheidungen, Erreichbarkeit und Kompetenz – nicht zuerst eine Liste mit Dokumenten, die noch nachzureichen sind.“

Mario Haibach, Produktentwicklung g&o brokernet

Gewerbeversicherung braucht aus Sicht von g&o brokernet vor allem Praxisnähe, Verlässlichkeit und einen Risikodialog auf Augenhöhe“, sagt Haibach.

Gewerbebetriebe seien laufend im Wandel: Tätigkeiten werden breiter, Geschäftsmodelle digitaler, Lieferketten komplexer, Risiken vielfältiger. „Darauf müssen Versicherer mit klaren Bedingungen, transparentem Risikoappetit und praxistauglichen Lösungen reagieren – statt

mit starren Standardkriterien oder pauschalen Ablehnungen. Wir brauchen keine neuen Produkte, sondern eine verlässliche Zeichnungspolitik, verhandelbare Bedingungen und ein Schadenmanagement, das Zusagen im Ernstfall rasch einlöst.“

Wichtig sei dabei die Bereitschaft der Versicherer zu modernen Klauselkonzepten. Bei Naturgefahren seien „realistischere Sublimits auf Basis nachvollziehbarer Daten statt rein symbolischer Beträge“ nötig. Ein weiterer zentraler Punkt seien durchgängige digitale Prozesse. Auf Seiten vieler Versicherer fehle es noch an passenden technischen Schnittstellen.

„Auch im Schadenfall zeigt sich die Qualität einer Partnerschaft“, unterstreicht Haibach: „Maklerbetriebe brauchen feste Ansprechpartner und eine schnelle Bearbeitung. Gerade bei Betriebsunterbrechungen sind Akontozahlungen und rasches Handeln essenziell, denn beim Gewerbekunden ist der Betriebsstillstand oft teurer als der eigentliche Sachschaden. Der Wunsch an die Versicherer lautet daher kurzum: weniger Standarddenken, mehr gemeinsames Arbeiten an Lösungen.“ ■

Zurich – Sicherheit, auf die Unternehmen bauen können

Für viele Unternehmen sind die Rahmenbedingungen anspruchsvoller geworden. Versicherungsschutz, der sich flexibel an unterschiedliche betriebliche Anforderungen anpassen lässt, gewinnt an Bedeutung. Genau hier setzt Zurich an – mit Lösungen, die mitwachsen, statt einzuengen.

Individuelle Risiken brauchen individuelle Lösungen

„Makler kennen die Bedürfnisse ihrer Firmenkunden und wissen, worauf es im jeweiligen Unternehmen ankommt. Deshalb brauchen sie einen Versicherer, der umfassend absichert und Lösungen auf individuelle Anforderungen zuschneidet. Wir konzentrieren uns darauf unsere Pro-



dukte und Services laufend weiterzuentwickeln, damit Makler ihre Kund:innen sowohl bei aktuellen Herausforderungen als auch bei zukünftigen Veränderungen bestmöglich begleiten können“, betont Sandro Pichorner, Leitung Maklervertrieb bei Zurich Österreich.

Wie wichtig diese Flexibilität in der Praxis ist, zeigt sich besonders bei der Absicherung betrieblicher Risiken. Die Anforderungen von Unternehmen unterscheiden sich deutlich. Branche, Betriebsgröße und Geschäftsmodell prägen die jeweilige Risikosituation und damit auch den Bedarf an passendem Versicherungsschutz.

Deshalb setzt Zurich mit der Gewerbeversicherung FlexLine auf ein modulares Konzept. Die Kombination aus Sach- und Betriebshaftpflicht-Versicherung bildet die Basis und kann um weitere Bausteine ergänzt werden. So entsteht ein Schutz, der sich an den Bedarf des jeweiligen Betriebs anpassen lässt und Maklern die Möglichkeit gibt, passgenaue Lösungen für ihre Firmenkunden zusammenzustellen.

Rechtliche Sicherheit im Unternehmensalltag

Neben klassischen Versicherungsfragen gewinnen rechtliche Themen zunehmend an Bedeutung. Streitigkeiten im Geschäftsalltag können erhebliche Kosten sowie organisatorischen Aufwand verursachen.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen verfügen häufig nicht über eigene Rechtsabteilungen. Umso

wichtiger ist es, im Anlassfall rasch auf professionelle Unterstützung zurückgreifen zu können. Der Zurich Firmenrechtsschutz bietet finanzielle Absicherung bei Rechtsstreitigkeiten und ergänzt den Versicherungsschutz um einen wichtigen Baustein.

Wenn Zukunftsvorsorge zum Wettbewerbsvorteil wird

Viele Firmen stehen heute vor der Herausforderung, qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen und langfristig zu halten. Damit rücken auch attraktive Arbeitgeberleistungen stärker in den Fokus.

Ein wichtiger Baustein ist die betriebliche Altersvorsorge. Sie bietet Mitarbeitenden zusätzliche finanzielle Sicherheit und kann die Attraktivität eines Unternehmens als Arbeitgeber stärken.

Zurich verfügt in diesem Bereich über langjährige Expertise und zählt zu den führenden Anbietern am österreichischen Markt. Die Qualität der angebotenen Lösungen wird durch externe Auszeichnungen bestätigt. Beim Versicherungs Award Austria wurde Zurich im Bereich BAV zuletzt mit dem Prädikat „hervorragend“ ausgezeichnet.

Für Makler eröffnet sich damit die Möglichkeit, ihre Firmenkunden nicht nur bei klassischen Versicherungsfragen, sondern auch bei strategischen Themen rund um Mitarbeiterbindung und Vorsorge kompetent zu begleiten.

Verlässliche Unterstützung im Hintergrund

So vielfältig die Herausforderungen von Unternehmen auch sind: Entscheidend ist letztlich, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu haben.

Zurich setzt auf eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Maklern. Regionale Ansprechpartner im Maklervertrieb stehen bei Fragen und Anliegen rasch zur Verfügung. Gleichzeitig investiert Zurich laufend in digitale Services und einfache Prozesse, um die Zusammenarbeit noch effizienter zu gestalten.

Besonders wichtig ist dies im Schadenfall. Mit Initiativen wie „Fast Claims“ entwickelt Zurich ihre Schadenservices kontinuierlich weiter, um Bearbeitungszeiten zu verkürzen und rasch Klarheit zu schaffen. So bleibt Maklern mehr Zeit für das Wesentliche: die Betreuung ihrer Kund:innen. ■

Bei wefox gibt es keinen Haken!

Höhere Erträge

Durch die gemeinschaftliche Betrachtung im wefox Bonifikationspool erzielst du höhere Erträge als bisher.

Digitales Komplettsystem

Unser System umfasst die Kundenverwaltung, das IDD Beratungstool, den Vergleichsrechner und die Kunden-App.

Top Produkte

Durch unsere Sideletter und Rabattvereinbarungen bekommst du top Produkte zu besten Konditionen für deine Kundinnen und Kunden.

Bestandssicherheit

Bei wefox werden keine Bestände übertragen. Deine Kunden bleiben deine Kunden.

Weiterbildung

Sei immer top informiert und rechtlich up-to-date mit laufenden Produktschulungen und IDD-zertifizierten Weiterbildungsangeboten.

Partnercare

Unser wefox Support Team ist an deiner Seite und bietet dir schnelle und zuverlässige Unterstützung.

**360°
Lösung**

wefox



wefox.at



Bis 31.12.2026
Sonderklasseversicherung
kombinieren und von tollen
Vorteilen profitieren.

Aktionsbedingungen und weitere Infos
bei Ihrer/Ihrem Maklerbetreuer:in.

Ich wi// Gesundheitsvorsorge mit Weitblick.

Ich wi// zur DONAU.

//onau
VIENNA INSURANCE GROUP