



Vorsprung | Juni 2016

Neues rund um die GBH MedienPolice®

Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde der GBH MedienPolice®,

wir freuen uns, Ihnen die neueste Ausgabe unseres Informationsmagazins „Vorsprung“ überreichen zu dürfen. Wie Sie sehen, haben wir gegenüber der letzten Ausgabe nicht nur den Umfang vergrößert, sondern auch die Bandbreite der Themen erweitert. Als Unternehmer der Druck- und Medienbranche finden Sie im „Vorsprung“ wieder wichtige und hilfreiche Informationen rund um das Thema Versicherung, zum Beispiel zum Thema Cyber Risk, aber vor allem auch, wie die GBH MedienPolice® bei immer mehr Unternehmen für Sicherheit und Entlastung sorgt.

Wir sind sehr stolz, sagen zu können, dass die GBH MedienPolice® noch nie zuvor so leistungsstark und kundenorientiert war wie heute. Unsere Präsenz im Markt, unsere Verbindungen zu Verbänden und Organisationen, aber auch die Vertragsbeziehungen zu mehreren hundert Betrieben aller Größen und Ausrichtungen sorgen dafür, dass wir aus Überzeugung sagen können: „Wir wissen, was in der Druck- und Medienbranche gesprochen wird, wie die Technik funktioniert und mit welchen Herausforderungen Sie als Unternehmer konfrontiert werden.“

Durch unsere unabhängige Stellung am Markt und unsere Position als einer der größten inhabergeführten Makler in Deutschland ist es uns möglich, Ihnen maximale Leistung bei bestmöglichen Konditionen zu bieten.

Und nicht nur das: Eine regelmäßige, vorausschauende Kundenbetreuung stellt sicher, dass Ihre Verträge immer auf dem neuesten Stand sind. Mit einer Police, die alle relevanten Bereiche abdeckt, sorgen wir außerdem für Entlastung bei Administration und Management.

Kurzum: Wenn es um die passende und proaktive Ausgestaltung Ihres Versicherungsschutzes geht, sind wir Ihr richtiger Partner.

Wir freuen uns, Sie beraten zu dürfen.



WOLFGANG OSSENBRÜGGEN



BERND SCHULTE-LADBECK



SASCHA KOLVENBACH

Die Gefahr lauert im Netz

Computer und IT-Systeme bestimmen heute maßgeblich das Geschäftsleben. Ohne Internet, Cloud oder Mail ist praktisch kein schnelles und transparentes Handeln mehr möglich. Leider vergessen viele Anwender, dass bei allem Nutzen der Technik die vernetzte IT ein idealer Tummelplatz für Kriminalität ist – mit fatalen Folgen für alle Seiten: Durch Betriebsunterbrechungen, Datenschutz-Vorfälle, Verlust von Geschäftsgeheimnissen etc. entstehen massive Schäden.

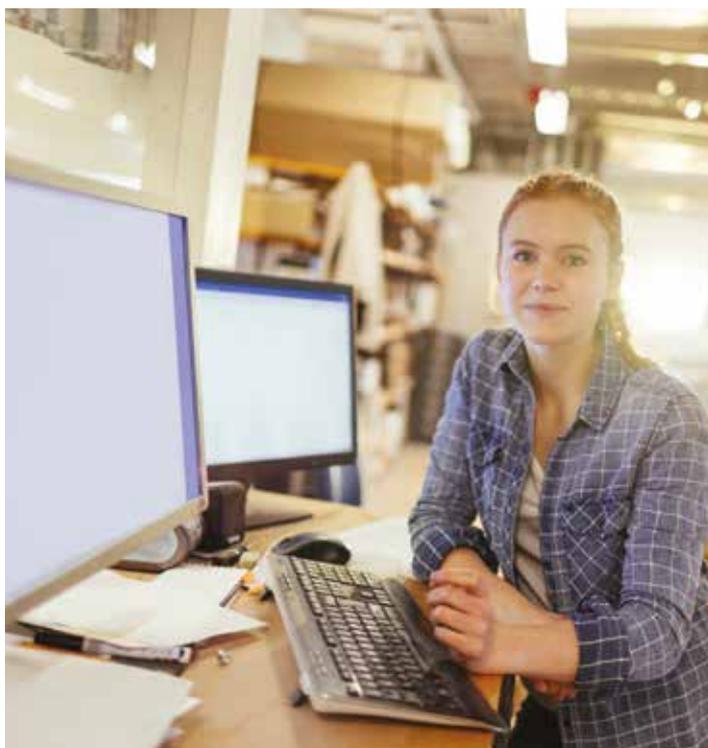
Leider ist es immer noch so: Obwohl sich täglich Dutzende von Informationen über Hackerangriffe oder Virenprobleme in den Medien finden, führt die IT-Sicherheit und die Abwehr von sogenannten Cyber-Risks in vielen – besonders kleinen und mittelständischen – Unternehmen immer noch ein Schattendasein. Nach dem Prinzip „bei mir passiert so etwas eh nicht“, werden IT-Beratungen abgelehnt, Updates verschoben und auch der Versicherungsschutz vernachlässigt. Und das, obwohl täglich Kundendatenbanken gehackt, Websites gesperrt und Geschäftsgeheimnisse ausgespäht werden. Wie real IT-Kriminalität in Deutschland ist und welche massiven Folgen damit verbunden sind, zeigen zwei exemplarische Fälle aus der Praxis.

Adresshändler:

Ein unzufriedener Mitarbeiter überwindet die Schutzmechanismen des IT-Systems. Es gelingt ihm, 500.000 personenbezogene Daten zu entwenden, die Presse zu informieren und die Daten auf dem Schwarzmarkt anzubieten. Das Unternehmen muss die betroffenen Personen informieren, sieht sich verstärkten Überprüfungen der Datenschutzbehörden sowie Angriffen in der Presse ausgesetzt. Die Kosten für die IT-Forensik, die Wiederherstellung der Daten, die Rechtsberatung und PR-Maßnahmen belaufen sich auf 360.000 Euro.

Lagerhaltung:

Durch einen weitreichenden Angriff auf die Serverinfrastruktur verlor ein Unternehmen seine gesicherten Einlagerungsinformationen. Das heißt: Es wusste nicht mehr, welche Güter welchem Lagerplatz/welchem Kundenkonto zuzuordnen sind. Die Backups waren ebenfalls betroffen, weil der Angreifer diesen „Totalschaden“ beabsichtigte und den Backup-Prozess manipulierte (Schaden: mindestens 600.000 Euro).



So prüfen Sie Ihren Schutz gegen Cyber-Attacken

Datenspeicherung:

Wie und wo speichern Sie personenbezogene oder sonstige vertrauliche Informationen Ihrer Kunden, Mitarbeiter, Vertragspartner oder sonstiger Personen? Wer hat Zugriff auf die Daten? Was passiert, wenn unbefugte Dritte in den Besitz der Daten kommen? Welche Folgen hätte eine ungewollte Veröffentlichung der sensiblen Daten?

Betriebsunterbrechung und Ertragsausfall:

Welche Prozesse in Ihrem Unternehmen basieren auf IT- bzw. Web-gestützten Anwendungen? Sind durch den Ausfall bzw. die Störung einer Anwendung in Ihrem Unternehmen auch Dritte gehandicapt und können diese evtl. Schadenersatzansprüche geltend machen? Welche Folgen hätte eine gezielte Infizierung und Verfälschung der diesen Anwendungen zugrunde liegenden Datensätze und Steuerungsdaten?

Sie brauchen Beratung und Hilfestellung beim Thema Cyber-Risk? Wir helfen gern.

Interview

„Nur zu empfehlen“

Seit fast 14 Jahren nutzt die in Lippstadt ansässige Graphische Betriebe Staats GmbH die Vorteile der GBH MedienPolice®. Obwohl regelmäßig Anfragen und Angebote von Konkurrenten eintreffen, bleibt der gut 50 Mitarbeiter zählende Offset- und Digitaldruckbetrieb dem Angebot von GBH treu. Wieso, erzählen Gabriele Staats, Geschäftsführende Gesellschafterin, und Claudia Bader vom Einkauf des Unternehmens im nachfolgenden Interview.

Vorsprung: Frau Staats, Frau Bader, wie haben Sie von der GBH MedienPolice® erfahren und wieso haben Sie agewechselt?

Staats: Es war 2003, als uns der hiesige Druckerei-Verband von der GBH MedienPolice® sowie den Vorteilen berichtete und empfahl, sich doch mit den Verantwortlichen von GBH einmal in Verbindung zu setzen. Die Idee dahinter war, zu prüfen, ob das Konzept zu uns passt und ob wir darüber Geld bei der Versicherungsprämie sparen könnten.

Vorsprung: Wie sah damals Ihre „Versicherungswelt“ aus?

Staats: Wie wohl bei vielen anderen Betrieben auch. Wir hatten alle relevanten Versicherungen und fühlten uns an sich auch gut abgesichert. Was Mühe bereitete, waren allerdings die administrativen Aufwände. Da wir viele Policen bei zahlreichen unterschiedlichen Partnern hatten, waren damit viele Ordner und einiges an Rechnungen verbunden, vor allem aber bedeutete es, sich im Schadensfall mit diversen Ansprechpartnern abstimmen zu müssen.

Vorsprung: Was veränderte sich, nachdem GBH die Betreuung übernahm und die GBH MedienPolice® zum Einsatz kam?

Bader: Nachdem GBH von uns die Unterlagen erhalten hatte, erhielten wir nach kurzer Zeit ein Angebot. Das Besondere daran war, dass es nur noch einen Versicherungsvertrag gab, worin alle Absicherungen enthalten waren. Aus einem Meter Ordner zuvor wurde quasi ein Ordner. Was uns zudem freute, war die Reduktion der Prämie bei in einigen Fällen deutlich besserem Leistungsumfang. Wenn wir wechselten, konnten wir also nur gewinnen.

Vorsprung: Was umfasst die MedienPolice® bei Ihnen?

Bader: Tatsächlich alle Versicherungen, die den Betrieb betreffen, so dass wir uns rundum abgesichert fühlen.



Gabriele und Rainer Staats führen den Familienbetrieb in Lippstadt.

Vorsprung: Wenn Sie heute einmal die Zeit vor der GBH MedienPolice® und die jetzige Betreuung betrachten, wo liegen die Unterschiede?

Staats: Ich glaube, ein ganz großer Unterschied ist die regelmäßige und gute Kommunikation. Auch im Nicht-Schadensfall stehen wir mit den Ansprechpartnern in regelmäßigem Kontakt. Diese geben uns Hinweise auf Änderungen und Verbesserungsmöglichkeiten, es gibt regelmäßige Betriebsbesichtigungen, um Risiken zu vermindern, wir werden zu Veranstaltungen eingeladen etc. Was uns dabei immer wieder auffällt: Wir sprechen mit Fachleuten, die die Druckindustrie und deren Bedingungen optimal kennen. Frühere Ansprechpartner waren zwar auch bemüht, man spürte aber, dass sie viele Branchen betreuten und dadurch – verständlicherweise – nicht diese Expertise haben konnten.

Bader: Ich möchte sagen, dass sich über Jahre eine exzellente Geschäftsbeziehung aufgebaut hat und wir mit den Ansprechpartnern von GBH inzwischen ein sehr persönliches Vertrauensverhältnis haben. Bei allen Fragen und Wünschen werden wir gut beraten und betreut. Wir spüren die Zuverlässigkeit in Wort und Tat.

Vorsprung: Gab es während der 14 Jahre Zusammenarbeit Schäden und wie war die Schadensabwicklung?

Bader: Kurzum gesagt: Hervorragend. Wir hatten über die Zeit mehrere Situationen, in denen wir die Hilfestellung von GBH, aber auch die Leistungen der GBH MedienPolice® in Anspruch nehmen mussten. Neben mehreren kleineren, nicht so bedeutenden Dingen, zählten dazu auch die Folgen des Orkans Kyrill sowie ein Brandschaden. Wir können heute aus Überzeugung sagen, dass die Abwicklung bei diesen Schäden immer tadellos erfolgte. Die Ansprechpartner waren immer sofort erreichbar, kamen bei Bedarf sofort hierher und kümmerten sich auch eigenständig um Gutachter und technische Hilfe. In der Regel konnten die Ansprechpartner auch eine erste Abschlagszahlung umgehend realisieren, so dass mit der Reparatur bzw. mit der Beseitigung der Schäden gleich begonnen werden konnte.

Vorsprung: Stiegen durch die Schäden die Prämien?

Staats: Nein. Außer den üblichen Preissteigerungen, die wir auch woanders erleben, bleibt und blieb der Beitrag sehr stabil. In diesem Jahr sank er sogar um mehrere Prozent.

Vorsprung: Was müssten andere Anbieter leisten, damit Sie wechseln würden?

Staats: Es fällt mir sehr schwer, einen Grund für einen Wechsel zu einem anderen Anbieter zu erkennen. Ich würde eher anderen Druckbetrieben raten, zur GBH MedienPolice® zu wechseln. Wir können dieses Versicherungskonzept nur empfehlen, u. a. auch deshalb, weil wir nicht mit dem „Kleingedruckten“ zu kämpfen haben.



Graphische Betriebe Staats GmbH

Die in Lippstadt, also zwischen Dortmund und Kassel, gelegene Graphische Betriebe Staats GmbH beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und erzielt ihren Umsatz vor allem mit Rollen-Haft-Etiketten aller Art, übernimmt aber auch die Produktion von klassischen Akzidenzen inklusive einem hohen Grad an Veredelungsmöglichkeiten. In dem Familienbetrieb, der heute von Gabriele Staats und ihrem Bruder Rainer geleitet wird, zählen große Mitarbeiterorientierung, hohe Qualität und ein Dienstleistungsportfolio, das auch die graphische Gestaltung und die Logistik einschließt, zu den Erfolgsfaktoren.

Einige Highlights der GBH MedienPolice® - Stand Mai 2016

- Eine Police, ein Beitrag, ein Bedingungswerk
- Individueller Versicherungsschutz nach dem Bausteinprinzip
- Wertermittlung-/Risikoeinschätzung über den Risikoträger
- Unterversicherungsverzicht im Schadensfall
- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit im Schadensfall (bis EUR 100.000)
- Generelle Neuwertentschädigung im Rahmen der Sach- und Maschinenversicherung (goldene Regel)
- Partielle Mitversicherung von Verschleiß
- Speziell für Lettershops: Fehlversendungen von Briefen, Paketen, Prospekten etc. sind mitversichert (Portokosten)
- Speziell für Buchbinder: erweiterte Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für fehlerhafte Bindearbeiten
- Professionelles Schadensmanagement

Zu Beginn des Versicherungsberatungsprozesses nimmt GBH eine differenzierte Risikoanalyse vor, die allen Beteiligten einen Überblick über die vorhandene und notwendige Versicherungsstruktur des einzelnen Unternehmens verschafft. In Abstimmung mit dem Kunden erfolgt anschließend die Ausgestaltung des optimalen Versicherungsschutzes in Bezug auf Bedingungswerk und Prämie.

Kooperation schafft Mehrwert

Maschinenabnahme durch die Fogra vergünstigt den Versicherungsschutz



Maschinenabnahme und Versicherungsschutz – auf den ersten Blick zwei Bereiche, die nicht viel miteinander zu tun haben. Ab sofort wird dies jedoch anders, denn durch eine Kooperation zwischen dem auf Druckereien spezialisierten Versicherungsmakler Gayen & Berns · Homann GmbH (GBH) und der Fogra Forschungsgesellschaft Druck e.V. in München erhalten Medienunternehmen, die ihre neuen oder gebrauchten Maschinen durch die Fogra prüfen lassen, besondere Konditionen beim Versicherungsschutz über die GBH MedienPolice®. Die Idee hinter der Zusammenarbeit ist simpel und einleuchtend zugleich: Wird bereits bei der Platzierung und der Aufstellung einer Offset- oder Digitaldruckmaschine auf alle Eventualitäten geachtet, sinkt die Gefahr des Maschinenbruchs und damit der Einsatz des Versicherungsschutzes erheblich.

Wolfgang Ossenbrüggen, bei GBH für die MedienPolice® zuständig, sieht in der Kooperation mit der Fogra einen erheblichen Mehrwert für Druckunternehmen. „Wir erleben immer wieder, dass fehlerhafte Maschinenteile, die nicht den vorgegebenen Leistungswerten oder baulichen Gegebenheiten (z. B. unebene Böden) entsprechen, über die Zeit zu erheblichen Problemen bei der Nutzung der Maschinen führen.“ Kommt es in deren Folge zum Stillstand der Maschine oder sogar zum Maschinenbruch, so der Jurist weiter, Sorge dies dann auch stets für Auseinandersetzungen mit der Versicherung. Ossenbrüggen: „Wenn bereits bei der Aufstellung und Inbetriebnahme akkurat gearbeitet wird, kann man sich später erheblichen Stress und Ärger ersparen.“





Fogra übernimmt Maschinenprüfung für die Abnahme

Als Kooperationspartner im Bereich Maschinenprüfung wurde ganz bewusst die Fogra Forschungsgesellschaft Druck e.V. in München gewählt. Mit über 50 Mitarbeitern bietet die Organisation diese Dienstleistung nicht nur international an, sondern greift in diesem Bereich auch auf einen über zwei Jahrzehnte erarbeiteten Erfahrungsschatz zurück. Die Fogra war und ist zudem bei der Entwicklung und Ausarbeitung der technischen Richtlinien federführend, die mittlerweile als Grundlage für eine Standard-Maschinenprüfung gelten und die Akzeptanz namhafter Maschinenhersteller genießen. Unabhängigkeit und Neutralität gegenüber dem Auftraggeber stellen einen weiteren Mehrwert dar. Gleiches gilt für modernste Messtechnik, umfangreiches Prozessverständnis und ein Vier-Augen-Prinzip bei der Beurteilung der Ergebnisse. Fogra-Mitglieder erhalten die Maschinenprüfung sogar mit einem Rabatt von 30 %.

Vorteile beim Versicherungsschutz

Wird die Maschinenabnahme durch die Fogra empfohlen und vom Kunden bestätigt, reicht die Dokumentation darüber aus, um die besonderen Rahmenbedingungen der GBH MedienPolice® in Anspruch nehmen zu können. Hierzu zählen in der Regel günstigere Prämien, erweiterte Leistungen und Abdeckungen. Hervorzuheben ist insbesondere die sogenannte „Goldene Regel“. Sie besagt, dass im Gebrauch befindliche Maschinen/Geräte zu 100 % entschädigt werden – auch wenn der Zeitwert unter 40 % des Neuwertes liegt. Gerade bei langlebigen Druckmaschinen ist eine derartige Klausel äußerst wichtig. Ansonsten könnten Druckunternehmen auf eine Zeitwertbasis verwiesen werden, mit zum Teil erheblichen Abzügen. Nicht zu unterschätzen ist auch die Mitversicherung von grober Fahrlässigkeit bis zu einer Schadenhöhe von 100.000 Euro. Nicht alle Anbieter wollen einen derart weiten Versicherungsschutz bieten.

Interview

Auch Versicherungsprämien können Ergebnisfresser sein

Ein Unternehmen der Druck- und Medienbranche hat nur dann eine wirkliche Zukunftschance, wenn es die Ergebnisfresser konsequent identifiziert und eliminiert. Diese Position vertritt Peter Jeschke, Geschäftsführer der in München ansässigen Unternehmensberatung GC Graphic Consult GmbH, und bietet Unternehmen entsprechende Hilfestellung an. Was sich hinter dem Begriff Ergebnisfresser konkret verbirgt und wie die Unternehmensberatung in den entsprechenden Kundenprojekten vorgeht, erläutert der Manager im nachfolgenden Interview.

Vorsprung: Herr Jeschke, als Unternehmensberatung beschäftigen Sie sich sehr viel mit den Geschäftszahlen von Druck- und Medienunternehmen. Wie Sie selbst sagen, vor allem, um dadurch den sogenannten Ergebnisfressern auf die Spur zu kommen. Was verstehen Sie unter dem Begriff?

Jeschke: Die zentrale Aufgabe jedes Unternehmens ist es, am Ende des Geschäftsjahres ein Plus in den Büchern stehen zu haben. Nur wenn dies gelingt, können die laufenden Kosten bezahlt, Rücklagen gebildet, vor allem aber Investitionen getätigt werden. Anders ausgedrückt heißt das: Nur Unternehmen mit einem positiven Ergebnis sind am Ende des Jahres auf Dauer auch lebensfähig und ausgerichtet auf die Zukunft. Alles, was dazu beiträgt, dass ein Unternehmensergebnis am Ende nicht positiv wird, sind nach unserer Definition Ergebnisfresser. Diese zu finden und mit entsprechenden Maßnahmen zu verbessern, haben wir uns zum Ziel gesetzt.

Vorsprung: Unternehmen sind komplexe Gebilde mit vielen Einzelposten und Ausgaben. Wie finden Sie Ergebnisfresser und wie gehen Sie vor?

Jeschke: Die zentrale Frage jeder zahlenorientierten Unternehmensanalyse ist es, die profitablen und unprofitablen Bereiche zu identifizieren. Wo wird also Geld verdient, wo wird Geld vernichtet? Um dies herauszufinden, betrachten wir sehr genau und anhand von Unterlagen, Listen und Dokumentationen Kunden, Aufträge und Produkte, wir schauen aber auch in die Vergangenheit. Hat man zuletzt mehr Kunden gewonnen oder verloren? Hängt man von einem Kunden und damit von dessen Preisdiktat ab? Funktioniert der Vertrieb, werden also mehr Angebote zu Aufträgen oder ist das Verhältnis umgekehrt?

Vorsprung: Fast immer wird bei Unternehmenssanierungen zuerst auf den Vertrieb geschaut. Ist das wirklich der richtige Weg?

Jeschke: Wer glaubt, allein durch die Umstellung des Vertriebs lässt sich mehr Gewinn erzielen, täuscht sich. Es ist ein Konglomerat von vielen Themen, zu denen auch die vorhandenen Bestände, die Nutzung von Boni und Zahlungszielen oder auch die Zahl von Reklamationen und Zahlungsausfällen gehören müssen. Ob man Aufträge komplett inhouse abwickelt oder fremd vergibt, wie man mit Frachtkosten umgeht und welche Einkaufsmacht man nutzt, darf außerdem nicht unterschätzt werden. Sich regelmäßig mit anderen Unternehmen auszutauschen, vor allem aber zu vergleichen, also Benchmarking zu betreiben, hilft ebenfalls sehr viel weiter.

Vorsprung: Gibt es denn Ergebnisfresser, die Unternehmen gern vergessen oder nur ungern angehen?

Jeschke: Die gibt es unserer Erfahrung nach in der Tat. Weil in den Unternehmen eher auf das Große und Ganze geschaut wird, bleiben besonders Bereiche mit eher kleineren Ausgaben unbeachtet. Zu diesen Feldern gehört zum Beispiel häufig auch der Bereich der Versicherungen. Im Glauben, hier lohnt sich der Vergleich sowieso nicht, aus Unwissenheit über die Wechselmöglichkeiten oder auch aus falsch verstandener Loyalität gegenüber dem bestehenden Partner bleibt alles beim Alten. Was viele Unternehmer dabei allerdings vergessen: Ob man mit einer Versicherung richtig liegt, entscheidet nicht unbedingt die Prämie, die man im Jahr bezahlt, sondern die Leistung, wenn es zum Fall der Fälle kommt. Werden zum Beispiel nach einem Schadensfall die Gutachterkosten nicht übernommen, ist die zuvor erzielte Prämieneinsparung schnell dahin.

Vorsprung: Was Sie hier beschreiben, sind absolute Feinheiten? Wie kennen Sie sich denn hier aus?

Jeschke: Da wir natürlich nicht über jedes Detail Bescheid wissen können und sich auch regelmäßig die Bedingungen ändern, arbeiten wir eng mit Partnern zusammen, die wir bei unseren Analysethemen mit ins Boot holen. Beim Thema



Peter Jeschke, Geschäftsführer der in München ansässigen Unternehmensberatung GC Graphic Consult GmbH, hilft u. a. auch Druckereien dabei, positive Geschäftsergebnisse zu erzielen.

Versicherung arbeiten wir zum Beispiel gern mit einem auf Druckereien spezialisierten Makler mit Hauptstandort in Hamburg zusammen. Dieser nimmt sich dann die Unterlagen unseres Mandanten vor, prüft den Status und berichtet uns von möglichen Verbesserungen und Einsparmöglichkeiten. Diese geben wir dann an unseren Kunden weiter. Unser zentraler Grundsatz von Neutralität wird dadurch allerdings nicht verändert.

Vorsprung: Wie offen sind denn Unternehmen für Analysen, wie Sie sie beschrieben haben?

Jeschke: Die Bereitschaft ist durchaus vorhanden. Vor allem deswegen, da die Unternehmen im Tagesgeschäft gebunden sind und gar nicht über die Ressourcen verfügen, um die oftmals sehr detaillierten Analysen vorzunehmen. Wir hingegen können mit all unserer Erfahrung und unserem Wissen gezielt nach Ergebnisfressern suchen und Veränderungen vorschlagen. Wir sind also so etwas wie das Gewissen, das stetig auf die Veränderung hinweist.

Vorsprung: Wie können solche Veränderungen denn dann aussehen?

Jeschke: Grundsätzlich gilt natürlich, dass jedes Unternehmen anders aufgebaut ist und es keine generellen Rezepte gibt. Zu den Maßnahmen, mit denen sich die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens verbessern lässt, zählen aber natürlich der Austausch von Lieferanten und Dienstleistern, die Überprüfung der vorhandenen Abläufe auf Verbesserungsmöglichkeiten, zum Beispiel über IT oder die Aufgabe von unrentablen Bereichen. Wenn man es auch nicht gern hört, die Personalkosten sind ein weiterer ganz wichtiger Faktor in einem Druck- und Medienunternehmen. Gelingt es, diese zu senken, ist schon viel gewonnen. Allerdings muss das nicht unbedingt heißen, Entlassungen vorzunehmen. Nicht selten lässt sich die Effizienz auch durch Qualifizierung oder Umbesetzung erzielen. Wird danach an einem Arbeitsplatz schneller und zum Beispiel direkter gearbeitet, trägt das direkt zum Rohertrag bei.

Vorsprung: Die Theorie ist häufig grau, wie bringt man die Verbesserungsmöglichkeiten auf die Straße?

Jeschke: Leider ist es so, dass viele Menschen Veränderung erstmal als Verschlechterung sehen, besonders in Deutschland. In der Überzeugung, nur das Alte ist gut, wehrt man sich so oftmals gegen Neues und Neuausrichtung. Am Ende ist es dann zu spät, das Ruder herumzureißen. Um eine Neuausrichtung zu erzielen, heißt es somit, den Menschen mitzunehmen und ständig zu erläutern, warum man diese und jene Veränderung gerade vornimmt. Die interne Kommunikation spielt also eine große Rolle. Am Ende gilt: Wer sich mit dem Unternehmen identifiziert und positiv denkt, trägt auch die Veränderung mit.



Entspannt den Urlaub buchen: Die GBH Jahres-Reiserücktrittskosten-Versicherung

Sie genießen weltweiten Versicherungsschutz

- für gebuchte und bestätigte Reisen und/oder Ferienwohnungen
- bei Reiseabbruch
- für beliebig viele Reisen
- bis zu 31 Tage je Reise

Sie profitieren von umfassendem Versicherungsschutz, u. a. bei

- Tod
- schwerem Unfall
- unerwartet schwerer Erkrankung
- Impfunverträglichkeit
- Schwangerschaft
etc.

Die Jahres-Reiserücktrittskosten-Versicherung ersetzt

- die Stornogebühren bzw. Rücktrittskosten
- Rückreisekosten und sonstige Mehrkosten, wenn die Reise abgebrochen werden muss



Extra-Vorteil: Neben dem Reiserücktritt ist auch der Reiseabbruch versichert. Die Versicherung springt also auch ein, wenn Ihre Reise aufgrund eines versicherten Ereignisses früher als vorgesehen beendet werden muss.

First-Class-Versicherungsschutz für kleines Geld:

Beispiele für Versicherungssummen und Jahresprämien (inkl. Versicherungssteuer):

2.000 EUR = 64,26 EUR

4.000 EUR = 128,52 EUR

6.000 EUR = 192,78 EUR

Sie haben Interesse an einem persönlichen Angebot? Dann setzen Sie sich gleich unter Angabe der von Ihnen gewünschten Versicherungssumme mit uns in Verbindung:



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

Tipp

Warum sollten Sie GBH-Kredit als Makler einschalten?

- Entlastung Weil Sie und Ihre Anforderungen an eine gute Forderungsabsicherung und Forderungsfinanzierung bei uns im Mittelpunkt stehen.
- Fachkompetenz Weil wir unabhängig und auf Factoring und Kreditversicherung spezialisiert sind.
- Markttransparenz Weil wir eine komplette Marktübersicht über 50 Factoringunternehmen und alle großen Kreditversicherer mit all ihren Ausrichtungen, Stärken, Schwächen und Eigenheiten haben.
- Ohne Mehrkosten Weil unsere Erfahrungen, Kontakte und Kompetenzen für Sie kostenfrei sind.
- Bestandsoptimierung Weil auch bereits bestehende Verträge durch unsere Analyse für Sie optimiert werden können
- Persönliche Betreuung Weil Sie und Ihre Verträge auch nach Vertragsbeginn und während der gesamten Vertragslaufzeit von uns betreut werden. Wir sind Ihr alleiniger Ansprechpartner.

Was leistet eine Forderungsausfallversicherung (Kreditversicherung) für Sie?

- Information Bonitätsbewertung, -überwachung Ihrer bestehenden Kunden und möglicher Neukunden
- Geschwindigkeit schnelle Bonitätsprüfung durch Online-Verfahren
- Entlastung Inkasso über den Kreditversicherer möglich
- Absicherung Entschädigungsleistung nicht nur bei Insolvenz

Was leistet Factoring für Sie?

- schnelle Liquidität sofortige Finanzierung Ihrer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Sicherheit Ihre Forderungen sind zu 100 % beim Factor abgesichert mit fortlaufender Bonitätsprüfung Ihrer Abnehmer
- Skonto Sie ziehen wieder Skonti und Boni und erhalten Sonderkonditionen
- Kostenersparnis Sie sparen im Bereich der Debitoren-, Mahn- und Inkassokosten. Sie sparen bei den Finanzierungs- und Versicherungskosten
- Ratingbewertung Sie werden besser bewertet und erzielen positive Bilanzeffekte

Wir beraten Sie gern ausführlich

E-Mail oder Anruf genügt – gern stellen wir uns und die Vorteile unserer **GBH MedienPolice®** in einem persönlichen Gespräch vor. Mit bundesweit 13 Standorten und über 220 Mitarbeitern gehören wir zu den führenden, inhabergeführten Versicherungsmaklern Deutschlands.

Die umfangreiche Unterstützung – gerade im Schadensfall – beweist seit über 100 Jahren unsere Nähe zum Kunden.

KÖLN

A OSKAR-JÄGER-STRASSE 170
50825 KÖLN
T +49 221 949748-0
F +49 221 949748-99
E KOELN@GBH.DE

BADEN-BADEN

A SCHILLERSTRASSE 3
76530 BADEN-BADEN
T +49 7221 3684-0
F +49 7221 3684-40
E BADEN@GBH.DE

HAMBURG

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



IMPRESSUM

V. I. S. D. P.:
WOLFGANG OSSENBRÜGGEN
JÜRGEN RÖNSCH

E-MAIL:
INFO@MEDIEN-POLICE.DE

FOTONACHWEIS:

WWW.ISTOCK.DE: 13958839, 50041648, 51985750, 75357743, 89734869
GRAPHISCHE BETRIEBE STAATS GMBH
GAYEN & BERNIS • HOMANN GMBH

GBH

GAYEN & BERNIS • HOMANN GMBH

VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1899

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