

SV FirmenService

Schadenregulierung:

Gastronom begeistert vom Schadenmanagement der SV

Seite 04

Knackpunkte in der bAV:

Eine Steuerberaterin berichtet über Fallstricke

Seite 16

MaschinenPolice:

SV bietet den passenden Schutz

Seite 28



Ausgezeichnet

Automobilindustrie vertraut
Schweikert, Schweikert der SV
Seite 22



- 04 **M1 Gelato:**
*Schnelle Hilfe nach
Überschwemmung*



- 10 **SV Schadenmanagement:**
Stark, wenn es drauf ankommt



- 12 **Stufenlos:**
*Gesellschafter-Geschäftsführer
schätzen Versorgungskonzept
der SV*

Rechtsschutz

- 03 Jetzt Rabatt sichern

Schadenregulierung nach Hochwasser

- 04 Wasser, überall nur Wasser!

Leistungen der SV

- 10 Stark, wenn es drauf ankommt

Stufenlos

- 12 GGF schätzen konkretes Versorgungskonzept

Knackpunkte in der bAV

- 16 Eine Steuerberaterin berichtet über
Fallstricke aus der Praxis

Schweikert

- 22 Ausgezeichneter Zulieferer

SV MaschinenPolice

- 28 Maschinen passend absichern

Impressum

Herausgeber: SV Sparkassenversicherung, Löwentorstraße 65, 70376 Stuttgart, www.sparkassenversicherung.de, verantwortlich: Abt. Marketing MK21, Susann Kühnel, Tel. 0711 898-47232, Fax 0711 898-402284 **Verlag:** Printich Verlag GmbH & Co. KG, Davertstr. 131, 48163 Münster, www.printich.de
Redaktion: Thomas Deneke **Redaktionsschluss:** 25. September 2024 **Bildnachweis:** SV Sparkassenversicherung, Christa Henke (Titel, S. 5 und 6 links, S. 7 – 9, 11, 22 – 27), Jutta Kennepohl (S. 16 – 21), iStock: 1139377524/MicroStockHub, 1246189685/ Anastasiia Boriagina, 1405848404/ Su Arslanoglu, 458884391/monkeybusinessimages, 636021590/ewg3D

Alle Artikel dieser Ausgabe dienen ausschließlich der Information und wurden nach bestem Wissen und Gewissen verfasst. Sie beruhen auf Quellen, die wir für seriös halten. Eine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit der Informationen kann jedoch nicht übernommen werden. Immer dann, wenn wir im Text die männliche Form benutzen, meinen wir genauso Frauen und Diverse. Wir stehen für eine Gleichbehandlung aller und leben diese auch. Vielen Dank für Ihr Verständnis!

VOM 25. BIS 29. NOVEMBER 2024

Top Rechtsschutz MIT RABATT SICHERN



Fast fünf Millionen Strafverfahren und rund 1,3 Millionen Zivilklagen kommen jährlich allein in Deutschland vor Gericht. Etwa 300.000 Prozesse landen dabei vor dem Arbeitsgericht.

Mit unserer Firmen-Rechtsschutzversicherung können Sie das Kostenrisiko eines Rechtsstreits als Unternehmer oder Unternehmerin minimieren. Denn im Fall eines Rechtsstreits übernimmt die ÖRAG, die Rechtsschutzversicherung der Sparkassen-Finanzgruppe, die Kosten für Anwalt, Gericht, vom Gericht bestellte Sachverständige und Zeugen. Das übrigens mit unbegrenzter Versicherungssumme.

Und das Beste dabei: Vom 25. bis 29. November 2024 erhalten Sie im Rahmen der Red Friday Week bis zu 20 % Rabatt auf den Beitrag! Dabei bietet die SV über die ÖRAG Ihnen als Unternehmen Rechtsschutz in vier wichtigen Bereichen an:

Arbeitgeber-Rechtsschutz

Ohne den passenden Rechtsschutz tragen Sie die Kosten bei einem Arbeitsrechtsstreit bis zur ersten Instanz immer selbst – auch wenn Sie gewinnen. Doch auch in vielen anderen Bereichen hilft der Arbeitgeber-Rechtsschutz.

Verkehrs-Rechtsschutz

Ob als Teilnehmer im Straßenverkehr oder bei Problemen mit Kauf-, Leasing- oder Reparaturverträgen: Hier sind Sie in verkehrsrechtlichen Angelegenheiten geschützt.

Gewerberaum-Rechtsschutz

Ob als Mieter oder Eigentümer von Gewerbeobjekten: Rechtliche Streitigkeiten werden für Sie schnell teuer, da der Streitwert häufig auf Basis der Bruttojahresmiete berechnet wird.

Spezial-Straf-Rechtsschutz

Schon ein anonymer Vorwurf – berechtigt oder nicht – reicht aus, damit die Staatsanwaltschaft ermittelt. Vom Vorwurf der Steuerhinterziehung über Betriebsunfälle bis hin zu Umweltdelikten: Der richtige Anwalt und der richtige Rechtsschutz, der auch Kosten auf Basis einer Honorarvereinbarung übernimmt, sind hier unabdingbar.



Unser Tipp:

Bei Abschluss des Arbeitgeber-Rechtsschutzes und eines weiteren Bausteins ist der umfangreiche private Rundum-Schutz für Sie, Ihren Partner, Ihre mitversicherten Kinder und weitere Familienangehörige inklusive! Sprechen Sie Ihren Berater am besten gleich auf das Thema an.

WASSER, ÜBERALL NUR WASSER!

*Schadenregulierung
im M1 Gelato in Urbach
nach Hochwasser*

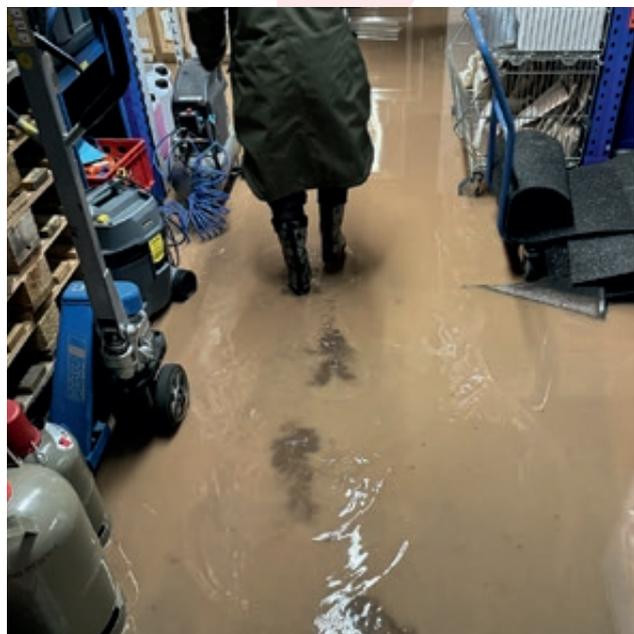


Eigentlich fließt der Urbach nur als kleines Bächlein durch die gleichnamige Gemeinde im Rems-Murr-Kreis. Doch in der Nacht vom 2. auf den 3. Juni dieses Jahres war alles anders. Extremere Starkregen ließ in der Region die Pegelstände rasant ansteigen. Der Marktplatz von Urbach, wo Heiko Busse seit ein paar Jahren das Eiscafé M1 Gelato betreibt und die Gäste bei gutem Wetter gerne draußen sitzen, glich in dieser Nacht eher einem reißenden Fluss. Rund 60 Zentimeter hoch stand das Wasser des Urbachs auf dem Marktplatz und den angrenzenden Straßen und führte zu hohen Schäden.

Nur ein paar Meter vom Eiscafé entfernt unterhält Heiko Busse Lager und Produktionsstätte. „Die Halle stand komplett unter Wasser“, berichtet Heiko Busse und zeigt Fotos vom Ausmaß des Schadens.

Mit dem Starkregen kam aber nicht nur das Wasser. Der Urbach und die vielen anderen Bäche und Flüsse führten natürlich auch jede Menge Schlamm mit sich. Denn nach den regenreichen Wochen konnten die Böden der Region kein zusätzliches Niederschlagswasser mehr aufnehmen. „Der extreme Starkregen hat bei uns im Rems-Murr-Kreis in der Nacht – wie in vielen anderen Regionen – zu unzähligen Schäden geführt“, resümiert Christoph Berger, Generalagenturleiter der SV Sparkassenversicherung in Schorndorf.

Natürlich gab es über diverse Apps Warnungen vor Starkregen. „Wir haben in der Region vor allem die Pegelstände der größeren Rems beobachtet. Unseren Urbach hier vor Ort hatten wir ehrlich gesagt nicht so auf dem Radar“, erinnert sich Unternehmer Heiko Busse. Doch selbst wenn, hätten die Bewohner in Urbach angesichts der schieren Wassermassen wenig ausrichten können. Mit über 100 Liter Niederschlag in der Nacht schwellen alle Zuläufe des Urbachs in Windeseile an und ließen den Pegel rasant steigen. „Zum Teil lag der Pegel bis zu zwei Meter über dem Jahrhunderthochwasser des Jahres 1978“, unterstreicht SV Generalagenturleiter Christoph Berger.



In der Generalagentur C. Berger & D. Huttelmaier in Schorndorf liefen unmittelbar nach dem extremen Unwetter die Telefonleitungen heiß. Über 430 Meldungen landeten auf dem Tisch der Generalagentur. Über Wochen saßen acht Mitarbeiter der SV Generalagentur vor Ort am Telefon. „Das war wirklich dramatisch. Der finanzielle Schaden ist ja nur die eine Seite. Die mentale Anspannung für die Kunden – aber auch für uns als Versicherer, der einen engen Draht zu seinen Kunden hat – ist wirklich enorm“, erinnert sich Christoph Berger zurück.

Handwerkernetzwerk für schnelle Hilfe

„Wenn es zu solchen Schäden kommt, ist es immens wichtig, den Schlamm möglichst schnell aus dem Gebäude zu bekommen. Denn wenn der erst einmal trocknet und hart wird, ist der Aufwand erheblich“, erläutert Markus Aschmann, Abteilungsleiter Sachschaden bei der SV Sparkassenversicherung in Stuttgart.

Heiko Busse trommelte noch in der Nacht Hilfe zusammen und begann mit den Aufräumarbeiten. „Denn fast genauso schnell wie die Pegel stiegen, verschwand das Wasser dann auch wieder. Zurück blieb jedoch jede Menge Schlamm“, berichtet der Betreiber des Eiscafés M1 Gelato.

Unmittelbar nachdem Heiko Busse am nächsten Tag den Schaden bei Christoph Berger, der ihn als Generalagenturleiter bei der SV betreut, gemeldet hatte, startete das Schadenmanagement der SV.

„Für solche Extremunwetter und andere Großschadenereignisse haben wir klar definierte Prozesse, die sich in der Praxis in den letzten Jahren bestens bewährt haben“, berichtet Abteilungsleiter Markus Aschmann. So unterhält die SV Sparkassenversicherung, die einer der größten Gebäudeversicherer im Bundesgebiet ist, beispielsweise ein enges Netzwerk von Handwerkern und Gebäudesanierern, die im Schadensfall dafür sorgen, dass wirklich etwas passiert, wenn denn mal etwas passiert.



Der Starkregen ließ innerhalb kürzester Zeit den Urbach über die Ufer treten und überschwemmte weite Teile der Innenstadt, darunter auch die Lager- und Produktionshalle von Heiko Busse.

Eigene Teams von Regulierern für zeitnahe Schadenregulierung

Damit den Kunden schnell geholfen wird und Schäden zeitnah bezahlt werden, beschäftigt die SV über das gesamte Geschäftsgebiet verteilt eigene Teams von Regulierern. Rebecca Winkler ist eine von ihnen. Kurz nachdem Heiko Busse den Schaden bei der SV Generalagentur in Schorndorf gemeldet hatte, wurde die gelernte Geologin eingeschaltet. „Ich war ehrlich gesagt total baff, wie schnell das dann alles ging“, lobt Heiko Busse die Schadensregulierung der SV. „Die Vorräte in dem ca. 200 Quadratmeter großen Lager mussten infolge des Unwetters komplett entsorgt werden. Denn für Unternehmen, die wie Heiko Busse mit seinem M1 Gelato in der Lebensmittelproduktion tätig sind, gelten verschärfte Hygienestandards.

Mit geschultem Blick analysierte Rebecca Winkler gemeinsam mit Heiko Busse den Schaden in Lager und Produktionsstätte und half ihm, entsprechende Unterlagen für die Regulierung zusammenzutragen. Was muss alles entsorgt werden? Wie viel Liter Milch befanden sich im Lager? Welche

Eigenleistungen hat der Versicherungsnehmer zur Schadensbeseitigung mit eingebracht? Funktionieren alle Maschinen noch? Was kostet die Wiederbeschaffung der entsorgten Lebensmittel? Fragen, die für die Schadenregulierung wichtig sind.

„In dieser wirklich schwierigen Zeit nach dem Extremunwetter und dem Hochwasser war ich unglaublich froh, dass Christoph Berger und Rebecca Winkler uns zur Seite standen, zu uns kamen und wirklich geholfen haben.“ Heiko Busse

„Als in der Region verwurzelter Versicherer ist das genau das, worauf wir Wert legen: ein Kundenerlebnis, das unseren Versicherungsnehmern im Schadensfall schnell und unbürokratisch geholfen wird“, so Abteilungsleiter Markus Aschmann. Dazu gehört auch, dass Schäden finanziell zügig reguliert werden. Heiko Busse: „Auch hier hat mich die SV wirklich positiv überrascht. Kurz nach dem Schaden prüfte ich eines Morgens meinen Kontostand und sah, dass da 30.000 Euro von der SV eingegangen waren. Ich hielt das zunächst für einen Fehler und rief gleich bei der Generalagentur an. Da erfuhr ich,

Heiko Busse (2.v.l.) bedankt sich mit einem Eis bei Reguliererin Rebecca Winkler, Generalagenturleiter Christoph Berger und Abteilungsleiter Markus Aschmann von der SV (v.l.) für die schnelle und unbürokratische Hilfe und Regulierung.



dass das so seine Richtigkeit habe und man schon mal als ersten Abschlag die 30.000 Euro überwiesen habe“, ist Heiko Busse noch heute begeistert. Ein, zwei Tage später bekam er dann auch ein entsprechendes Schreiben, dass die SV vorab 30.000 Euro auszahlen würde. Und das bei einem Schaden, der sich bis dato auf rund 37.000 Euro beläuft.

„Für mich war das enorm hilfreich, um schnell wieder Ware ordern zu können und eine defekte Maschine auszutauschen, damit wir schnell wieder für unsere Kunden da sind. Insgesamt bekommt die SV von mir ganz klar 10 von 10 Punkten. Besser geht es einfach nicht.“ Heiko Busse

Gut beraten, gut versichert

Dass er so gut bei dem Hochwasserschaden davon gekommen ist, verdankt er aber auch Christoph Berger. „Wie sicherlich viele andere Jungunternehmer hatte ich mich mit dem Thema Versicherungen eigentlich nie richtig auseinandergesetzt. Am Anfang ist man einfach froh, wenn das Geschäft gut anläuft und man sich so sukzessive am Markt etabliert“, erklärt Heiko Busse. Im Februar 2024 sprach ihn der Generalagenturleiter auf das Thema Versicherungen an. Schnell erkannte Christoph Berger, dass die Versicherungssummen und Policen nicht mehr angemessen waren. Heiko Busse folgte dem Rat des Experten, die Risiken bei der SV adäquat abzusichern. „Dafür bin ich so dankbar! Ohne die gute und intensive Beratung hätte ich ohne passenden Versicherungsschutz dagestanden und den hohen Schaden komplett selbst zahlen müssen“, betont Heiko Busse erleichtert.



Vom Bar-Manager zum gastronomischen Entrepreneur

Heiko Busse hat schon viel von der Welt gesehen: Als Bar-Manager arbeitete er einige Jahre auf Kreuzfahrtschiffen, tourte über die Weltmeere und beglückte die Gäste mit kreativen Cocktails. Doch als er vor ein paar Jahren zur Weihnachtszeit seine Tante und seinen Onkel in Urbach im Rems-Murr-Kreis besuchte, war klar, dass er hier seine neue berufliche und private Heimat finden würde. „Die beiden fragten mich, ob ich nicht das Lokal am Marktplatz übernehmen wolle. Da war mir klar, dass ich mir die Chance nicht entgehen lasse und dort ein Eiscafé aufmache“, erklärt Heiko Busse.

Wer Heiko Busse einmal persönlich erlebt, spürt schnell, was für ein umtriebiger Entrepreneur in dem jungen Mann steckt. Und so verwundert es nicht, dass Heiko Busse und sein Team vom M1 Gelato heute nicht nur für sich selbst, sondern gleich für sechs weitere Eisdielen Eis produzieren.

Darüber hinaus betreibt Heiko Busse die Mix & Drink Factory, mit der er beispielsweise auf Firmenevents fürs Catering sorgt oder aber mit einer mobilen Cocktailbar Gäste verwöhnt. Der Vollblutunternehmer bietet mit seinem Team zudem Cocktailworkshops an – und das sowohl als „offenen“ Workshop oder exklusiven Event für eine geschlossene Gesellschaft wie etwa bei einer Firmenveranstaltung. Dann schlägt das Herz des Vollblutgastronomen schneller und seine gastronomischen Wurzeln als Bar-Manager auf Kreuzfahrtschiffen schlagen voll durch.



„Ich liebe die Gastronomie. Aber ich wollte immer ein Café eröffnen, weil ich da wesentlich angenehmere Arbeitszeiten habe als z. B. mit einem Restaurant.“ Heiko Busse





sv: **STARK**, wenn es drauf ankommt

Wie gut eine Versicherung wirklich ist, zeigt sich vor allem, wenn es zum Schaden kommt. Wie schnell reguliert der Versicherer? Gibt es Ansprechpartner vor Ort, die sich der Sache annehmen? Kompensiert die Gesellschaft nur „finanziell“ oder unterstützt der Versicherer auch mit wertvollen „Services“, die weit über die finanzielle Erstattung des Schadens hinausgehen?



Für die SV SparkassenVersicherung ist umfassende Hilfe im Schadensfall selbstverständlich. Der leistungsstarke Regionalversicherer, der flächendeckend in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und in Teilen von Rheinland-Pfalz vertreten aber auch bundesweit aktiv ist, hat in der über 250-jährigen Firmengeschichte ein enormes Know-how im Schadenmanagement aufgebaut. Das gilt insbesondere auch für Großschadenereignisse wie beispielsweise größere Unwetterereignisse.

Die SV arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung der Prozesse, um noch effizienter und schneller im Schadensfall dem Versicherungsnehmer zu helfen. Damit Kunden wie etwa dem Eiscafé M1 Gelato in Urbach schnell und pragmatisch geholfen werden kann, unterhält die SV SparkassenVersicherung regional ein flächendeckendes Netzwerk an professionellen Dienstleistern und Handwerkern, auf die sie kurzfristig zurückgreifen kann.

Schnelle Hilfe ist entscheidend

Rund 90 Regulierer wie Rebecca Winkler kümmern sich um die schnelle Regulierung vor Ort. Dabei arbeiten die Regulierer eng mit den rund 250 Mitarbeitern im Innendienst zusammen, die sich allein ums Schadenmanagement kümmern. Bezahlt macht sich sowohl für die Geschädigten als auch die involvierten Mitarbeiter, dass die SV in den letzten Jahren viele Prozesse stark digitalisiert hat. So weiß der Außendienst der SV, der die Kunden vor Ort betreut, genau, was im Hintergrund gerade passiert und was alles schon an Hilfeleistungen initiiert wurde.

„Manches geht einem auch schon mal selbst sehr nahe. Ich erinnere mich beispielsweise an einen Fall, in dem wir einer über 87-jährigen älteren Frau mitteilen mussten, dass sie für eine längere Zeit aus ihrem Haus ausziehen müsse, weil die



„Für uns ist der persönliche Kontakt mit den Kunden besonders wichtig. Dabei geht es nicht nur um die finanzielle Regulierung, sondern häufig auch um viel zwischenmenschliche Hilfe.“
Reguliererin Rebecca Winkler

Sanierung des Schadens sich über mehrere Monate ziehen würde. Das ist dann schon schwer“, betont Rebecca Winkler. Gleichzeitig kennt sie aber auch die Erleichterung der Versicherten, die um ihre Existenz bangen, wenn sie ihnen mitteilen kann, dass die SV für den Schaden aufkommen wird.

Netzwerk professioneller Handwerker und Dienstleister wird kontinuierlich erweitert

Gerade wenn es zu Wasserschäden etwa nach extremem Starkregen kommt, ist es enorm wichtig, Gebäude möglichst schnell wieder zu trocknen, um Folgeschäden wie Schimmelbefall zu vermeiden. Genau deshalb setzt die SV auf ein Netz an professionellen Partnerfirmen, die im Falle eines Falles eine qualifizierte Trocknung und Sanierung übernehmen können. Mehr noch: Bereits 2021 erwarb die SV mit der hessischen BTS Schadensanierung GmbH & Co. KG in Kassel das erste eigene Sanierungsunternehmen. Seitdem sind viele weitere gefolgt. So kann die SV, die einer der größten Gebäudeversicherer in Deutschland ist, den Kunden noch besser im Ernstfall helfen.

Digitalisierung und stetige Verbesserung der Prozesse

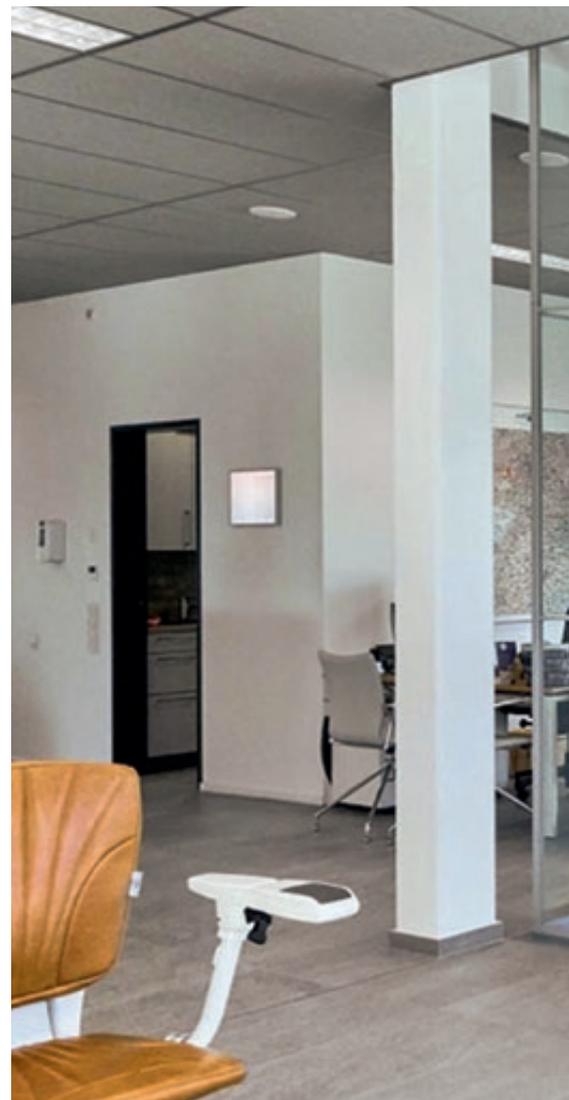
Digitale Prozesse unterstützen die Regulierung. Die Schadenkalkulation erfolgt mit dem selbst entwickelten Regulierungstool SV ProfClaim. Die Kunden wissen bereits beim Termin vor Ort, welche Kosten übernommen werden. Per App werden die Schäden erfasst, kalkuliert und ausbezahlt. Zudem bietet die SV ihren Kunden in den meisten Schadensfällen ein „Schadentracking“ an. Damit werden die Kunden automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung informiert.

Ist Ihr Versicherungsschutz noch auf dem aktuellen Stand?

Haben Sie womöglich angebaut, das Lager erweitert oder Ähnliches? Um im Falle eines Falles gelassen bleiben zu können, sollten Sie Ihren Stand regelmäßig mit Ihrem Berater prüfen. Auch beim Thema Ertragsausfall sollten Sie auf eine ausreichende Deckung achten. Ihr Berater prüft gerne mit Ihnen gemeinsam die bestehenden Verträge und identifiziert mögliche Deckungslücken.

GGF schätzen konkretes VERSORGUNGS- KONZEPT

Seit über 15 Jahren geht es für das Unternehmerpaar Sabrina Grether und Torsten Preiß aufwärts: Als Spezialisten für Kleinaufzüge, Treppen- und Rollstuhllifte haben sie sich mit ihrer STUFENLOS Mobilität nach Maß GmbH in der Region Karlsruhe einen Namen gemacht. Ihr Erfolgsrezept in einem Nischenmarkt: die klare Fokussierung auf Kundenzufriedenheit und Service. Für die Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) und ihr Mitarbeiterteam sind das nicht bloß Schlagworte, sondern Werte, die tagtäglich gelebt werden.



Wenn Kunden aufgrund des Alters nicht mehr so mobil sind, stellt sich häufig die Frage, wie diese in ihrem gewohnten Umfeld weiter zurechtkommen, ohne dass Treppen ein Hindernis darstellen. Sabrina Grether und Torsten Preiß bieten da mit Kleinaufzügen und unterschiedlichen Liftsystemen sinnvolle Lösungen an. Das Beste dabei: Statt anhand von schicken Prospekten und Zeichnungen sich zu entscheiden, setzt STUFENLOS darauf, dass ihre Kunden Anlagen selbst erleben können. 2010 verlagerte das Unternehmen, das 2007 in Ettlingen startete, daher den Betrieb nach Karlsruhe, wo STUFENLOS seit 2014 auf über 400 Quadratmetern Ausstellungsfläche verschiedene Systeme installiert hat. Vor zwei Jahren ergänzte STUFENLOS die Ausstellung noch um Hebelifte, damit die Interessenten auch hier Technik live erleben können. Bewusst hat sich das

Inhaberpaar dafür entschieden, nicht bundesweit zu expandieren, sondern ausschließlich in der Region tätig zu sein. „Nur so könne man dem hohen Eigenanspruch an Kundennähe, Kundenzufriedenheit und After-Sales-Service gerecht werden“, so Sabrina Grether.

Das schnelle und gleichwohl solide Wachstum ging mit den typischen Herausforderungen für das Unternehmerpaar einher, dem sich alle erfolgreichen Gründer im Laufe der Jahre gegenübersehen.

„2019 beschäftigten wir erstmals 30 festangestellte Mitarbeiter. Das war ein echter Meilenstein. Wir sehen heute, dass sich der Wettbewerb um qualifiziertes Fachpersonal deutlich verschärft hat.“
Sabrina Grether





„Mit der betrieblichen Krankenversicherung bietet das Unternehmen einen Mehrwert, der für die Mitarbeiter kurzfristig erlebbar ist. Unser Modell kommt beim Personal sehr gut an.“ Sabrina Grether

Versorgungssystem für Mitarbeiter

Um das hochqualifizierte Team weiter fürs Unternehmen zu begeistern und die Bindung zu stärken, setzen Sabrina Grether und Torsten Preiß in ihrer GmbH bewusst auf die betriebliche Altersversorgung (bAV) und eine betriebliche Krankenversicherung. Als Geschäftsführer sehen sich die beiden in einer Verantwortung für ihre Mitarbeiter, was den Ausbau der Altersversorgung angeht.

Die eigene Absicherung zunächst vernachlässigt

Doch wie so viele andere GGF hatten Sabrina Grether und Torsten Preiß in all den Jahren von der Existenzgründungsphase über die Festigungs- und Wachstumsphase unglaublich viel Energie in den Betrieb und die Belegschaft investiert, dabei aber die eigene Versorgungssituation ein wenig aus den Augen verloren.



Angeregt durch ihre Beraterin der Sparkasse Kraichgau, die die STUFENLOS Mobilität nach Maß GmbH als Hausbank begleitet, kam vor Kurzem die Frage nach der eigenen Alterssicherung auf. Um die unterschiedlichen Wege und Chancen der bAV zu beleuchten, schaltete die Firmenkundenberaterin die SV bAV Consulting GmbH mit ein. Johannes Heiß, Unternehmensberater bAV der SV bAV Consulting GmbH, führte daraufhin im persönlichen Gespräch mit den beiden GGF zunächst einmal eine Bestandsanalyse durch.

Natürlich hatten die beiden schon den ein oder anderen Baustein im Rahmen der Vorsorge. „Doch im Gespräch mit Johannes Heiß wurde uns erst einmal bewusst, dass wir dringenden Handlungsbedarf hatten“, erinnert sich Sabrina Grether an das Erstgespräch zurück.

Zwar gab es schon eine Direktversicherung bei einem anderen Versicherer. Doch die Beiträge wurden nie erhöht und an den eigenen Versorgungsanspruch angepasst. „Dabei ist es ungemein wichtig, die eigene Altersversorgung regelmäßig zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen“, so Johannes Heiß.



„Sind die ersten finanziell schwierigen Jahre der Existenzgründung geschafft, verpassen viele Unternehmer, den Aufbau der eigenen Altersversorgung entsprechend aufzustocken. Das führt dann unter Umständen zu einem bösen Erwachen, wenn es in den Ruhestand geht.“
Johannes Heiß, Unternehmensberater bAV der SV bAV Consulting GmbH



Konkretes Konzept überzeugte

„Herr Heiß hat uns nicht nur erklärt, welche Möglichkeiten es für uns als GGF gibt, um die bAV und die Förderung optimal zu nutzen, sondern ein ganz konkretes Konzept für uns erarbeitet. Die ergebnisoffene und fundierte Beratung hat uns absolut überzeugt. Das schaffte ein ungemeines Vertrauen in die Beratung und letztlich in die SV bAV Consulting GmbH“, lobt Sabrina Grether, Gesellschafter-Geschäftsführerin der STUFENLOS Mobilität nach Maß GmbH in Karlsruhe.

Für sie und ihren Mann Torsten Preiß war letztlich eine Kombination aus SV Direktversicherung und der arbeitgeberfinanzierten Unterstützungskasse die optimale Lösung. Gleichzeitig haben die beiden sich darauf verständigt, künftig regelmäßig die Eckdaten ihrer Altersversorgung gemeinsam mit den Experten der SV bAV Consulting GmbH auf den Prüfstand zu stellen. Schließlich können sich die eigenen Bedürfnisse und Anforderungen ändern oder der Gesetzgeber Korrekturen vornehmen, auf die man reagieren sollte.



Daniel Strohbach, Sprecher der Geschäftsführung der SV bAV Consulting GmbH, und Martina Zimmermann-Brase, Steuerberaterin

„GGF können meist nur eine minimale gesetzliche Rente erwarten. Um die Lücke zu schließen, bedarf es einer gut geplanten Vorsorgestrategie, die steuerliche Aspekte in der Ein- und Auszahlungsphase berücksichtigt.“



Wo liegen aus Steuerberater-Sicht DIE KNACKPUNKTE DER VERSORGUNG?

Wer seine Altersversorgung als GGF optimal gestalten will, sollte unbedingt auch steuerrechtliche Fragestellungen berücksichtigen. Daniel Strohbach, Sprecher der Geschäftsführung der SV bAV Consulting GmbH, und unser Redakteur Thomas Deneke sprachen mit der Steuerberaterin Martina Zimmermann-Brase über mögliche Fallstricke und die besten Tipps aus der Beratungspraxis.

Strohbach: Geschäftsführer, die am Unternehmen beteiligt sind, sind häufig nicht mehr sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Doch selbst wenn keine Sozialversicherungsfreiheit vorliegt, ist die Diskrepanz zwischen verfügbarem Einkommen und der gesetzlichen Alterssicherung enorm groß. Welche besonderen Herausforderungen ergeben sich aus Ihrer Sicht daraus für GGF?

Zimmermann-Brase: Zunächst ist da sicherlich der Punkt der Absicherung einer möglichen Berufsunfähigkeit. Fakt ist, dass die meisten Unternehmer das Risiko unterschätzen, ja fast schon ausblenden. Das gilt insbesondere, wenn die Geschäftsführer noch jünger sind: Wer gesund und fit ist, kann sich nicht vorstellen, plötzlich berufsunfähig werden zu können. Dabei haben GGF aufgrund des höheren Einkommens und Lebensstandards sogar deutlich höhere Anforderungen an die Absicherung als andere.

Weitaus offener sind Unternehmer indes beim Thema Altersversorgung. Weil GGF in der Regel nur eine minimale gesetzliche Rente erwarten können, muss die Lücke privat geschlossen werden. Dies erfordert eine proaktive und gut geplante Vorsorgestrategie, die oft aus verschiedenen Bausteinen besteht. Zur

optimalen Planung gehört aber auch, steuerliche Aspekte sowohl in der Einzahlungs- als auch der Auszahlungsphase im Rentenalter zu berücksichtigen.

Deneke: Die arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Regelungen zur bAV für GGF werden immer komplexer. Wo liegen aus beraterischer Sicht die besonderen Schwierigkeiten bzw. Herausforderungen?

Zimmermann-Brase: Neben der Frage des Sozialversicherungsstatus, der ganz erhebliche Auswirkungen hat, ist ein wesentlicher Knackpunkt die Frage, ob die Vergütungen und betrieblichen Vorsorgemaßnahmen einem Fremdvergleich standhalten. Sprich: Entsprechen die Vergütung, die Zusatzleistungen und etwa die Beiträge zur bAV des GGFs dem, was ein angestellter Geschäftsführer innerhalb der Branche ebenfalls erhalten würde? Um die Frage des Fremdvergleichs richtig zu beantworten, sind daher detaillierte Kenntnisse der Branchensusancen notwendig. Erschwerend kommt hinzu, dass das, was als angemessen angesehen wird, von Finanzbehörde zu Finanzbehörde und auch von Finanzgericht zu Finanzgericht unterschiedlich bewertet werden kann. Dies erhöht das Risiko von Nachforderungen und

steuerlichen Korrekturen. Zum Glück hatten wir in unserer Praxis noch nie Diskussionen hinsichtlich des Fremdvergleichs.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, eine Versorgung zu schaffen, die sowohl steuerlich anerkannt wird als auch den finanziellen Bedürfnissen des GGFs entspricht, ohne dass dies als verdeckte Gewinnausschüttung oder unangemessene Bereicherung eingestuft wird. Insofern lassen sich manche Gestaltungen nicht sofort, sondern erst nach einer definierten Wartezeit umsetzen.

Strohbach: Viele GGF sehen das eigene Unternehmen als wesentliche Säule ihrer Alterssicherung. Ist das auch Ihre Erfahrung? Und welche Probleme ergeben sich daraus womöglich in der Praxis?

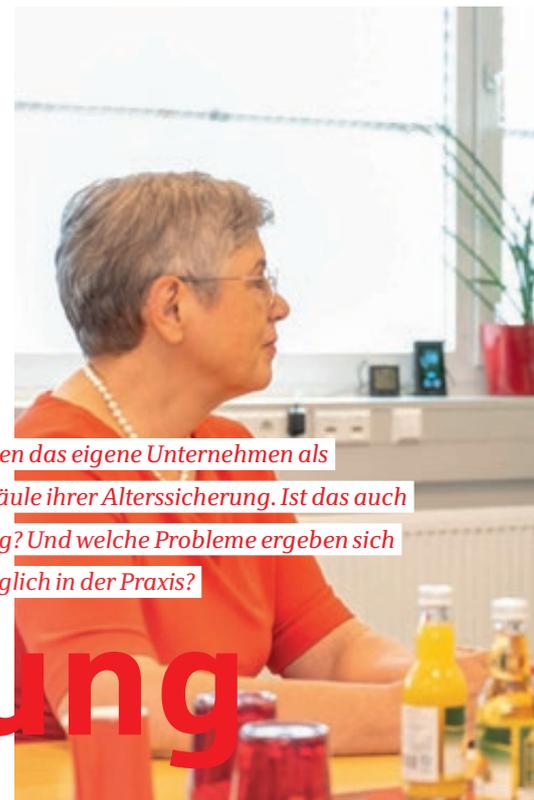
Zimmermann-Brase: Wer auf die eigene Firma als Alterssicherung baut, bewegt sich unserer Erfahrung nach auf dünnem Eis. Meistens überschätzen Inhaber völlig den Unternehmenswert, wenn es um die Nachfolge geht. Wenn man ehrlich ist, stellt sich die Frage, ob ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung auch in Zukunft noch gefragt ist. Branchen und Märkte verändern sich. Denken wir nur an die zunehmende Digitalisierung oder gar KI. Und dann bleibt stets die Frage, ob überhaupt ein Nachfolger gefunden werden kann. Zudem gilt es, die Braut rechtzeitig hübsch zu machen, also das Unternehmen so aufzustellen, dass ein möglichst hoher Unternehmenswert erzielt werden kann. Fällt der Verkauf in eine konjunkturell schwierige Phase, beeinflusst das den Wert ebenfalls negativ. Für den Nachfolger stellt sich ferner die Frage, wie loyal die Mitarbeiter sind. Wenn die nach der Unternehmensübergabe den Betrieb verlassen, geht häufig viel Know-how verloren. Umsatz und Ertrag können dramatisch einbrechen.

Deneke: Stellt sich der Verlass auf den Unternehmenswert als Absicherung nicht insbesondere im Falle der Berufsunfähigkeit als schwierig dar?

Zimmermann-Brase: Auf jeden Fall. Denn der Unternehmenswert ist ja nicht sofort liquidierbar. Zudem reicht der in den seltensten Fällen aus, um den Lebensstandard abzusichern. Ferner ist der Verkauf in einer Krisensituation schwierig und meist mit Verlusten verbunden. Ohne klare und durchdachte Nachfolgeregelungen kann der plötzliche Ausfall eines GGF darüber hinaus zu erheblichen Problemen im Unternehmen führen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Der mögliche Ertrag aus dem Unternehmensverkauf ist ein mehr oder minder großes Zubrot zur Absicherung, kann aber niemals die langfristige eigengesteuerte Absicherung zur Altersversorgung ersetzen.

Strohbach: Bis zum Einsetzen der Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt war die Pensions- bzw. Direktzusage in Verbindung mit der Rückdeckung durch eine Kapitalversicherung ein beliebtes Mittel zur Versorgung von GGF. Der Steuerstundungseffekt der Rückstellungen war dabei oft ebenso wichtig wie die Absicherung der Geschäftsführer. Das stark gesunkene Zinsniveau hatte die Finanzierung solcher Zusagen



Viele GGF sehen das eigene Unternehmen als wesentliche Säule ihrer Alterssicherung. Ist das auch Ihre Erfahrung? Und welche Probleme ergeben sich daraus womöglich in der Praxis?

Säule der Alterssicherung

dann deutlich erschwert. Welche Erfahrungen haben Sie mit Altzusagen in Kapitalgesellschaften gemacht und wie haben Sie die daraus entstehenden Probleme gelöst?

Zimmermann-Brase: Solche Pensions- bzw. Direktzusagen sehen wir seit einigen Jahren eigentlich nicht mehr. In der Tat war das Modell früher gängig, aber mit Einsetzen der Niedrigzinsphase nicht mehr finanzierbar. Zudem hat sich gezeigt, dass Unternehmen mit Pensionszusagen schlicht unverkäuflich sind. Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) von 2010 hatte das Problem der Pensionsrückstellungen im Übrigen weiter verschärft. Eine zusätzliche Herausforderung war die unterschiedliche Bewertung der Pensionsrückstellungen nach Handels- und Steuerrecht.

Unsere Mandanten haben daher auf unser Anraten vor einigen Jahren bereits diese Verpflichtungen auf Pensionsfonds, Unterstützungskassen oder Direktversicherungen ausgelagert.

Strohbach: Bei Neugründungen oder einem Wechsel an der Unternehmensspitze sind vor der umfassenden Absicherung der neuen Geschäftsführer persönliche Wartezeiten einzuhalten. Das ist besonders bei sozialversicherungsfreien GGF problematisch,

weil sie nicht in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) beitragspflichtig sind. Seit einigen Jahren hat sich daher aus unserer Erfahrung bei der SV bAV Consulting GmbH in der Praxis etabliert, auch vor Ablauf der Wartezeiten eine Versorgung einzurichten, in die maximal das eingezahlt wird, was beim Vorliegen einer Sozialversicherungspflicht in die GRV zu zahlen wäre. Wenn das im Durchführungsweg einer kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse geschieht, hat dieses Vorgehen keine bilanziellen Auswirkungen. Wie beurteilen Sie das Risiko einer solchen Vorgehensweise? Haben Sie solch einen Fall auch schon in Ihrer Praxis erlebt?

Zimmermann-Brase: Auch in solchen Fällen ist stets ein Fremdvergleich notwendig, um zu prüfen, ob eine Versorgung überhaupt Aussicht darauf hat,

Stellt sich der Verlass auf den Unternehmenswert als Absicherung nicht insbesondere im Falle der Berufsunfähigkeit als schwierig dar?



steuerlich anerkannt zu werden. Letzte Sicherheit gibt da nur eine in der Regel kostenpflichtige Finanzamtsanfrage.

Allerdings ist es so, dass manche Regelungen, insbesondere zu den Wartezeiten, heute einem Fremdvergleich auf ganz andere Art nicht gerecht werden, als es ursprünglich einmal gedacht war: Ein angestellter Fremdgeschäftsführer, der für einen solchen Vergleich herangezogen werden muss, wird darauf bestehen, dass seine betriebliche Versorgung zeitgleich mit der Aufnahme seiner Tätigkeit als Organ der Gesellschaft erteilt und eingerichtet wird. Bei einem an der Gesellschaft beteiligten GGF aber wird eine Wartezeit von mindestens zwei Jahren gefordert. Das erscheint nicht mehr zeitgemäß.

Vergleicht man dann noch die Situation eines neu ins Unternehmen eintretenden, nicht beteiligten, also sozialversicherungspflichtigen Fremdgeschäftsführers in Bezug auf die GRV mit der Situation eines beteiligten GGFs, der ebenfalls neu eintritt, dann stellt man fest, dass der Arbeitgeber beim Fremdgeschäftsführer sogar gesetzlich verpflichtet ist, vom ersten Tag an für eine Versorgung zu bezahlen, und zwar für die Deutsche Rentenversicherung Bund. Das gilt sogar in den seltenen Fällen, in denen einem Fremdgeschäftsführer vielleicht doch keine betriebliche Versorgung ab dem Beginn seiner Tätigkeit zugesagt wird.

In Fachkreisen gilt daher die Auffassung, dass eine Firma – ganz im Sinne des Fremdvergleichs – für einen neuen GGF auch schon in den ersten zwei Jahren zumindest so viel Beitrag in einen nicht bilanzwirksamen Durchführungsweg einzahlen darf, wie sie für einen Fremdgeschäftsführer mit gleichem Einkommen bezahlen müsste. Diese Gestaltung wird „ersetzende Zusage“ genannt. Es geht dabei um den Arbeitgeberanteil zur GRV von derzeit 9,3 %

des Einkommens bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Die Beitragszahlung, beispielsweise zu einer kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse, soll die Beitragszahlung zur GRV ersetzen. Sie soll zudem noch durch eine Entgeltumwandlung des GGFs in gleicher Höhe ergänzt werden, um die gesetzliche Versorgung eines Fremdgeschäftsführers vollständig zu ersetzen.

Deneke: Gibt es hierzu bereits Urteile der Finanzgerichte?

Zimmermann-Brase: Noch gibt es keine Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs zu diesem Thema. Und im Falle einer Finanzamtsanfrage verweigert die Finanzverwaltung bei solchen Fällen in der Regel die Antwort. Folgt man dennoch der Argumentation für eine „ersetzende Zusage“ und richtet eine entsprechende Versorgung ein, dann läuft man Gefahr, dass die Zusage steuerlich nicht anerkannt und die Beitragszahlung als verdeckte Gewinnausschüttung eingestuft wird. Es ist allerdings eine ganz andere Frage, ob das im Einzelfall wirklich schlecht wäre.

Strohbach: Eine Geschäftsführerversorgung kann arbeitgeberfinanziert, also zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Entgelt gewährt werden. Aber auch eine Finanzierung durch die Umwandlung von Entgelt ist möglich, wobei diese ja insbesondere bei der Beitragshöhe deutlich flexibler ist. Ferner bietet die Entgeltumwandlung bei der Frage der Erdienbarkeitsfristen Vorteile. Welche Finanzierungsart empfehlen Sie als Steuerberaterin Ihren Mandanten und warum?

Zimmermann-Brase: Aus meiner Sicht bietet die Kombination beider Finanzierungsarten die meisten Vorteile. Wie Sie ganz richtig ausgeführt haben, ist die Entgeltumwandlung deutlich flexibler als die arbeitgeberfinanzierte Zusage, die idealerweise über

Weitere Anlageformen

Warum sollten GGF zuerst die Möglichkeiten der bAV ausschöpfen, bevor sie sich anderen Anlagemöglichkeiten zuwenden?

eine rückgedeckte Unterstützungskasse dargestellt wird. Die Ergänzung mit einer Entgeltumwandlung über eine Direktversicherung bietet neben der flexibleren Gestaltung der Beiträge nicht nur Vorteile bei den Erdienbarkeitsfristen. Wenn beispielsweise die Höhe der Vergütung eines GGFs nach Auffassung der Finanzverwaltung eine Größenordnung erreicht hat, die nicht mehr überschritten werden kann, ohne die Angemessenheitsgrenzen zu übersteigen, ist die Entgeltumwandlung ein probates Mittel zur Ausgestaltung, da ja eine arbeitgeberfinanzierte Versorgung nicht mehr möglich wäre.

Vorsicht ist aber in den Fällen geboten, in denen der Beitrag in der gewünschten Höhe aus der Umwandlung von Einkommensteilen des GGFs gar nicht finanziert werden kann. Wird ein zu großer Teil des Einkommens umgewandelt, sieht die Finanzverwaltung das problematisch. Dasselbe gilt, wenn das Einkommen nur zu dem Zweck erhöht wird, damit der GGF daraus eine Entgeltumwandlung finanzieren kann. Das würde wohl als Gestaltungsmissbrauch gesehen und könnte dazu führen, dass die Versorgung steuerlich nicht anerkannt wird.

Deneke: Warum sollten GGF zuerst die Möglichkeiten der bAV ausschöpfen, bevor sie sich anderen Anlagemöglichkeiten zuwenden?

Zimmermann-Brase: Wenn es um Sicherheit und Kalkulierbarkeit geht, ist die bAV sicherlich eine besonders zuverlässige Form der Alterssicherung. Die rechtlichen Rahmenbedingungen begrenzen aber das mögliche Beitragsvolumen. Es ist daher aus meiner Sicht ratsam, als GGF beim Aufbau seiner persönlichen Absicherung mit der bAV zu beginnen, sobald und soweit es zulässig ist. Bei finanziellen Schwierigkeiten zwischen der Einrichtung der Versorgung und dem planmäßigen Zugriff auf die Leistungen ist es immer möglich, einzugreifen und die Versorgung anzupassen. Zudem ist die Absicherung der Berufsunfähigkeit praktisch nirgendwo sonst so günstig wie in der bAV. Wer in guten Jahren seine Versorgung noch ausbauen will, kann darüber hinaus gut die Basisrente nutzen, die über eine Steuerersparnis staatlich gefördert wird.

Vielen Dank für das Gespräch!



Steuerberaterin Martina Zimmermann-Brase

Sie gründete vor nunmehr über 33 Jahren die Zimmermann-Brase + Partner Steuerberatungsgesellschaft mbB, die heute mit eigenen Büros am Stammsitz in Pfinztal und in Karlsruhe-Neureut vertreten ist. Martina Zimmermann-Brase ist gleichzeitig Fachberaterin Unternehmensnachfolge (DStV e. V.) und betreut gemeinsam mit Steuerberaterin und Partnerin Yvonne Frank, Steuerberater und Partner Tobias Pfefferle sowie dem gesamten Team zahlreiche Unternehmensmandate. Besonders stolz ist das Team von Zimmermann-Brase + Partner auf die Auszeichnung „Beste Steuerberater 2024“ des renommierten Handelsblatts.



SCHWEIKERT Ausgezeichneter Zulieferer

Die Liste der Auftraggeber lässt nicht nur die Herzen von Automobil-Freunden höher schlagen: Ob Porsche, Bentley, VW oder BMW-Motorräder – sie alle schätzen die Qualität und Innovationsfreude der Schweikert-Gruppe, die im beschaulichen Lehrensteinsfeld im Landkreis Heilbronn beheimatet ist und sich als weltweiter Innovationsträger in der Blechumformung einen Namen gemacht hat.

Dabei fokussierte sich Hermann Schweikert, der das Familienunternehmen 1949 gründete, zunächst auf die Reparatur von landwirtschaftlichen Maschinen, Traktoren, Motorrädern und Autos. Seine Söhne Manfred und Willi Schweikert, die in das Familienunternehmen einstiegen und dann übernahmen, erkannten jedoch schnell, dass sie das Geschäftsmodell der Zeit anpassen mussten. Die Reparatur von Landmaschinen versprach keinen nachhaltigen Erfolg. Doch Manfred und Willi Schweikert wussten um die besonderen Stärken des Familienbetriebs. Dieser lag im Umgang mit Blechen. Und das nutzten die beiden, um die Schweikert GmbH neu auszurichten. So stieg Schweikert bereits Mitte der 1950er-Jahre in die Herstellung von Drehteilen, Vorrichtungen und Werkzeugen ein.

„Werkzeuge sind letztlich Formen ähnlich einer Schablone, in denen Bleche beispielsweise zu einem Kotflügel, Seitenteil oder aber auch zu einer Frontpartie, Heckklappe oder Sonstigem mithilfe einer Presse geformt werden“, erläutert Timo Schweikert, der seit 2019 in vierter Generation gemeinsam mit seinem Vater Rainer als Geschäftsführer der Unternehmensgruppe tätig ist.



**In vierter
Generation**

„Die Produktion eines Werkzeuges ist natürlich aufwendig. Doch die Fertigung rechnet sich, sobald größere Stückzahlen gefertigt werden. Wir fertigen bei uns beispielsweise Teile für den legendären Porsche 911.“ Timo Schweikert

„In der Regel haben in der Automobilbranche Serien einen Lebenszyklus von etwa sieben bis acht Jahren. Das heißt, ein Werkzeug nutzen wir über den gesamten Lebenszyklus einer Serie, bevor wir dann durch ein Relaunch des Modells auch das Werkzeug womöglich entsprechend anpassen bzw. neu anfertigen müssen“, erklärt Timo Schweikert.

Das besondere Verständnis für Landmaschinen ist übrigens über die Generationen nicht verschwunden: Für den international bedeutenden Landmaschinenhersteller John Deere fertigt Schweikert heute noch z. B. Auftritte und den Haubenunterbau.

75 Jahre erfolgreich am Markt

Der Erfolg der Schweikert-Gruppe liegt aber nicht nur am Know-how im Bereich des Werkzeugbaus, sondern sicherlich auch darin, dass der Familienbetrieb mit seinen rund 230 Mitarbeitern die komplette Prozesskette inhouse abbildet. So baut Schweikert nicht nur die Werkzeuge, sondern verfügt auch über leistungsstarke große Pressen, um die Bleche entsprechend zu bearbeiten.

Außerdem investiert das Unternehmen viel Zeit in das Engineering bei der Teilefertigung. „Da geht es darum, möglichst effizient zum gewünschten Ergebnis zu kommen. Dazu simulieren wir in der Entwicklungsphase beispielsweise, wie sich ein Blech unter bestimmten Rahmenbedingungen verhält. Können wir das Blech wie gewünscht formen, ohne dass die Qualität darunter leidet? Wie setzen wir die Anforderungen unserer Auftraggeber optimal in der Fertigung um? Fragen, mit denen wir



uns intensiv vor der Serienproduktion auseinandersetzen, damit wir die bestmöglichen Ergebnisse erzielen“, betont Timo Schweikert.

Am Hauptsitz in Lehrensteinsfeld betreibt die Schweikert-Gruppe aber nicht nur leistungsstarke Pressen mit bis zu 1.200 Tonnen Presskraft, sondern auch modernste Schweißmaschinen und Laserschneidmaschinen, mit denen Blechteile in Stückzahlen von bis zu 10.000 Stück pro Jahr gefertigt werden.

Kontinuierliche Investition für langfristigen Erfolg

Dass Schweikert so lange erfolgreich als Zulieferbetrieb am Markt tätig ist, liegt sicherlich auch darin begründet, dass der inhabergeführte Mittelständler immer wieder in die Maschinenausrüstung inves-

tiert. Eine Großinvestition tätigte das Familienunternehmen jüngst in Neuenstadt am Kocher. Hier konnte die Schweikert-Gruppe ein bestehendes Firmengelände von knapp 10.000 Quadratmetern erwerben. 4.000 Quadratmeter umfassen hier allein die bestehenden Büro- und Produktionsflächen. „Einerseits können wir in Neuenstadt direkt mit der Produktion beginnen, andererseits bietet das Gelände genügend zusätzliche Flächen für potenzielle Erweiterungen und Neubauten. Insofern ist die Neuakquisition in Neuenstadt für uns auch eine strategische Investition und bietet Raum für zukünftiges Wachstum und Innovation“, so Timo Schweikert.

In einem weiteren Schritt hat Schweikert den Maschinenpark erweitert. Dabei wurden drei moderne Maschinen erworben: darunter eine Presse mit einer beeindruckenden Presskraft von 1.300 Tonnen



**Erfolg durch
Investition**

und einem Pressentisch von 3.900 mm × 2.400 mm sowie eine weitere Presse mit einer Presskraft von 1.600 Tonnen und einem großzügigen Pressentisch von 4.900 × 2.500 Millimetern. Eine topmoderne Abkantpresse rundet das Portfolio ab. Diese modernen Maschinen ermöglichen es der Schweikert-Gruppe, den Kunden erstklassige Dienstleistungen anzubieten und ihre Position als führender Anbieter in der Branche zu stärken.

„Unsere neuen Maschinen stehen ab sofort für Dienstleistungen zur Verfügung, sei es die Einarbeitung von Werkzeugen, die Lohnfertigung von Pressteilen oder die Vermietung der Maschinen.“ Timo Schweikert

Um auch schwere Lasten effizient handhaben zu können, verfügt das Unternehmen über einen 32-Tonnen-Kran, der die Bearbeitung von unter-

schiedlichsten schweren Werkzeugen oder Maschinenbauteilen ermöglicht.

Ausbau der Laserschneidtechnik ist in Planung

In Zukunft sollen hier Coils, also Bleche auf Rollen, verarbeitet werden. In der Pressteilfertigung denkt man in Lehrensteinsfeld über eine weitere Presse mit einer Presskraft von bis zu 3.000 Tonnen nach.

Bauteile, die besonders beansprucht werden, können in der eigenen Härtereie entsprechend bearbeitet werden. Kunden schätzen zudem, dass Schweikert nicht nur Bleche umformt, sondern auf Wunsch auch ganze Bauteilgruppen fertigen und für die Produktion liefern kann. Im Unternehmen sind neben Rainer und Timo Schweikert als Geschäftsführer noch Elke Schweikert, die Frau von Rainer, sowie Timos Bruder Mike Schweikert tätig.



Sowohl Timo als auch Mike Schweikert haben die Metallverarbeitung als vierte Generation im Betrieb quasi mit in die Wiege gelegt bekommen. Mike Schweikert, gelernter Mechatroniker und Meister in Feinwerktechnik Metall, bringt zudem durch sein Studium der Betriebswirtschaftslehre fundiertes kaufmännisches Know-how in den Betrieb ein und ist für den kaufmännischen Bereich verantwortlich. Timo Schweikert, mit einer Ausbildung zum Feinwerkmechaniker in Fachrichtung Werkzeugbau und einem Meistertitel in Feinwerktechnik Metall, sowie einem Studium im Bereich Unternehmertum, leitet den technischen Bereich des Unternehmens. Mutter Elke Schweikert ist für die Buchhaltung zuständig.

Mit der SV FirmenPolice gut versichert

Einer, der das Unternehmen seit vielen Jahren begleitet, ist Steffen Hüftle. Der Generalagenturleiter der SV SparkassenVersicherung in Neckarsulm kennt den Betrieb seit Jahrzehnten. „Als Unterneh-

mer haben wir immer das Gefühl, bei der SV SparkassenVersicherung gut aufgehoben zu sein. Wenn mal etwas ist, wissen wir, dass da jemand ist, der sich auch wirklich um die Regulierung des Schadens kümmert, betont Elke Schweikert. Im Rahmen der SV FirmenPolice sind sämtliche unternehmerische Risiken der Schweikert-Gruppe bei der SV SparkassenVersicherung abgedeckt.

„Den Schwerpunkt bildet innerhalb des Portfolios natürlich die SV MaschinenPolice.“
Steffen Hüftle

Steffen Hüftle schaut regelmäßig an den Standorten der Schweikert-Gruppe vorbei, um rechtzeitig auf mögliche Deckungslücken hinzuweisen. „Der intensive Austausch und persönliche Kontakt sind für uns als Unternehmerfamilie wichtig und ungemein vertrauensbildend. Aber auch von den Versicherungsleistungen der SV SparkassenVersicherung sind wir seit Jahren überzeugt“, resümieren Elke, Timo und Mike Schweikert im Gespräch.

SV-Generalagenturleiter Steffen Hüftle (Mitte) ist regelmäßig im Betrieb, um sich mit Timo Schweikert (l.) und Mike Schweikert (r.) über die neusten Entwicklungen und Investitionen auszutauschen. Die Inhaberkategorie schätzt den Rat des Versicherungsexperten und fühlt sich bei der SV bestens aufgehoben.





MIT DER SV MASCHINEN PASSEND ABSICHERN

Insbesondere im produzierenden Gewerbe sind Maschinen nicht wegzudenken. Fällt eine Maschine beispielsweise durch einen Kurzschluss oder Bedienungsfehler aus, ist der Schaden oft groß. Mit der SVMaschinenPolice bietet die SV eine passgenaue Absicherung, die im Schadensfall schnell die Kosten für Reparatur oder Neuanschaffung übernimmt.



Dabei gibt es die SV MaschinenPolice einmal für stationäre Maschinen und einmal für fahrbare und transportable Maschinen.

Stationäre Maschinen

In der Variante für stationäre Maschinen können betriebsfertige stationäre Maschinen und maschinelle Einrichtungen von Industrie-, Gewerbe-, Dienstleistungs- sowie Land- und Forstwirtschaftsbetrieben versichert werden. Dabei können sowohl der Betreiber als auch der Eigentümer der maschinellen Anlagen die Police abschließen.

Zusatzgeräte, Zubehör, Anbau- und Reserveteile sowie nicht in der Versicherungssumme enthaltene Fundamente sind bis zu 5.000 Euro mitversichert.

In welchen Fällen besteht Versicherungsschutz mit der SV MaschinenPolice?

Sie sind bei unvorhersehbaren Schäden finanziell abgesichert, die z. B. infolge der nachgenannten Ereignisse entstehen können:

- Kurzschluss, Leitungswasser und Elementargefahren wie Sturm oder Frost
- Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Vorsatz Dritter sowie Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler
- Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen und Wasser-, Öl- oder Schmiermittelmangel

Zusätzlich mitversichert bis maximal 5.000 Euro:

- Werkzeuge in der Maschine
- Werkstücke in der Maschine
- Hilfs- und Betriebsstoffe, z. B. Brennstoffe, Schmiermittel
- Sonstige Teile, die während der Lebensdauer der versicherten Maschine erfahrungsgemäß ausgetauscht werden müssen, z. B. Siebe und Schläuche

Mit welcher Entschädigung können Sie im Schadensfall rechnen?

Teilschadensfall: Sie erhalten die schadensbedingten Wiederherstellungskosten. Das heißt die Lohnkosten, Kosten für Ersatzteile sowie weitere Instandsetzungskosten.

Totalschadensfall: Ersatz zum Neuwert (Versicherungswert). Der Zeitwert darf nicht unter 40 % des Versicherungswertes liegen und die Wiederbeschaffung muss innerhalb von zwei Jahren durchgeführt werden. Ansonsten erfolgt eine Zeitwertentschädigung.

Wie setzt sich die richtige Versicherungssumme zusammen?

Die korrekte Höhe der Versicherungssumme ist wichtig, damit Sie im Schadensfall die entsprechende Entschädigung erhalten. Die Festlegung der Versicherungssumme erfolgt auf dieser Basis:

- **Fabrikneue Maschinen/Anlagen**
Anschaffungswert gemäß Kaufvertrag
 - **Gebrauchte Maschinen/Anlagen**
Anschaffungswert, der dem Neuzustand zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrages entspricht
- In beiden Fällen sind die Bezugskosten (z. B. Kosten für Verpackung, Fracht, Zölle, Montage) mit zu berücksichtigen.

Versicherungssumme und Beiträge werden jährlich auf Basis der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Indexzahlen der Lohn- und Preisentwicklung angepasst.

Besondere Leistungsmerkmale

Vorsorge- und Investitionsklausel

- Automatischer Versicherungsschutz bei Austausch oder Aufrüstung Ihrer Maschinen.

Regressverzicht

- Gegen befugte Betriebsangehörige und Dritte, ausgenommen Wartungsfirmen.
- Ausgenommen sind Schäden durch Vorsatz und/oder Schäden, für die Entschädigung aus einer Haftpflichtversicherung beansprucht werden kann.

Versicherungsort

- Ihre Maschinen sind während der Transportwege zu und von Werkstätten innerhalb Europas versichert.

Ersatz-/Mietmaschinen

- Auch Ihre Ersatz-/Mietmaschinen sind abgesichert.
- Die Bereitstellungskosten ersetzen wir für Reparaturen, die länger als eine Woche dauern, ab der zweiten Woche bis maximal vier Wochen. Je Versicherungsfall bis maximal 10.000 Euro.

GAP-Deckung für finanzierte Maschinen (optional)

- Im Totalschadensfall ersetzen wir die Restschuld aus dem bestehenden Kredit- oder Leasingvertrag zur Finanzierung Ihrer Maschine bis zur Höhe der Versicherungssumme.



Umfassenden Schutz bietet die SV auch für fahrbare und transportable Maschinen an

Von der Baumaschine bis zum Bagger – nur wenn Ihre Maschinen unbeschädigt sind, kann in Ihrem Unternehmen richtig gearbeitet werden. Damit Sie beschädigte Maschinen schnell wieder einsetzen können, sollten Sie diese mit der SV MaschinenPolice für fahrbare und transportable Maschinen absichern.

In welchen Fällen besteht Versicherungsschutz?

Sie sind bei unvorhersehbaren Schäden finanziell abgesichert, die z. B. infolge der folgenden Ereignisse entstehen können:

- Brand, Blitzschlag und Explosion
- Abhandenkommen durch Diebstahl, Einbruchdiebstahl oder Raub
- Kurzschluss, Leitungswasser und Elementargefahren wie Sturm oder Frost
- Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Vorsatz Dritter sowie Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler
- Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen und Wasser-, Öl- oder Schmiermittelmangel

Grundsätzlich können Sie zwischen drei Deckungsvarianten für den Schutz der fahrbaren und transportablen Maschinen wählen:

Volldeckung: Unvorhergesehene Sachschäden sind abgesichert.

Kaskodeckung: Innere Betriebsschäden sind ausgeschlossen.

Maschinen-Teildeckung: Es sind nur einzelne Gefahren versichert.

Im Falle eines Teilschadens erhalten Sie die schadenbedingten Wiederherstellungskosten von der SV erstattet. Kommt es zum Totalschadensfall wird Ihnen der Zeitwert der Maschine ersetzt. Ein Totalschaden liegt vor, wenn die Wiederherstellungskosten zuzüglich des Wertes des Altmaterials den Zeitwert übersteigen. Die Entschädigung im Totalschaden beträgt bei Maschinen mit einem Alter von bis zu zehn Jahren mindestens 50 % des Neuwertes (Versicherungswertes). Innerhalb von zwölf Monaten nach Erstinbetriebnahme der Maschine wird der Neuwert entschädigt. Werden als Folge eines Schadens auch Verschleißteile ausgetauscht, so erfolgt ein Abzug für die Abnutzung.

Ist der Versicherungsschutz Ihrer Maschinen noch aktuell?

Selbstverständlich hilft Ihnen Ihr Berater gerne bei der Ermittlung der richtigen Versicherungssumme. Sprechen Sie uns einfach an.

A man with glasses and a beard, wearing a blue button-down shirt, is holding a large cardboard box. A woman with dark, wavy hair, also wearing a blue button-down shirt, is holding a tablet and pointing at the screen. They are standing in a warehouse with shelves of cardboard boxes in the background.

SV CyberSchutz

Ihr zuverlässiger Schutz gegen Internetkriminalität.

**Absicherung, Schaden-
und Krisenmanagement
aus einer Hand.**

Sie finden uns in nahezu jeder
Gemeinde in unseren SV General-
agenturen und Geschäftsstellen,
bei unseren Partnern in allen
Sparkassen oder über unseren
Kunden-Service: sv.de

 **Sparkassen
Versicherung**