



Pflichtverletzungen von Vorständen, Geschäftsführern, leitenden Angestellten oder Mitgliedern von Aufsichtsgremien können im Schadenfall die persönliche und gesamtschuldnerische Haftung dieses Personenkreises nach sich ziehen.

In Deutschland gehören über 90 % der Unternehmen dem Mittelstand an. Der überwiegende Teil dieser Unternehmen firmiert als GmbH, von denen wiederum sehr viele vom Inhaber oder dessen Familienmitgliedern geführt werden.

Auch diese Familienunternehmen sind in Verbindung mit dem in den letzten Jahren stark gestiegenen Wettbewerbsdruck in allen Bereichen der Wirtschaft und des öffentlichen Lebens verstärkt Haftungsrisiken ausgesetzt.

In der Vergangenheit wurden die Organe dieser inhabergeführten Unternehmen in der D&O nur unzureichend abgesichert. Es gab grundsätzlich einen Ausschluss von persönlichen Eigenschäden ab einem bestimmten Anteil des Organs oder enger Familienmitglieder am Unternehmen.

Die D&O Versicherung – durch Streichung der Eigenschadenklausel für inhabergeführte Unternehmen noch interessanter geworden

Folgendes Beispiel verdeutlicht die Brisanz dieses Ausschlusses:

Das Unternehmen verlangt vom Geschäftsführer Schadenersatz in Höhe von € 100.000 wegen seines pflichtwidrigen Verhaltens, das zu einem Schaden in dieser Höhe geführt hat.

Dieser Geschäftsführer hält 15 % am Unternehmen, seine Ehefrau 15 % und seine Kinder ebenfalls 15 %.

In der D&O Versicherung waren bei einer Kapitalbeteiligung des Geschäftsführers (und/oder seiner Ehefrau, seiner Kinder und Eltern) von mehr als 15 %, die Haftpflichtansprüche gegen ihn in Höhe dieser Kapitalbeteiligung ausgeschlossen. Hier hielten der Geschäftsführer und die aufgeführten Familienmitglieder insgesamt 45 % der Anteile.

In dieser Höhe wäre ein Anspruch des Unternehmens gegen den Geschäftsführer aus einem pflichtwidrigen Verhalten vom Versicherungsschutz der D&O nicht versichert gewesen. Der Geschäftsführer wäre im Beispielsfall also auf einem Schaden in Höhe von 45 T Euro sitzen geblieben.

Im Laufe der letzten Monate des Jahres 2007 ist dieser Eigenschadenausschluss von einigen Versicherer gestrichen worden.

Nun kann im Extremfall auch ein Geschäftsführer, dem 100 % des Unternehmens gehören und der wegen eines pflichtwidrigen Verhaltens vom Unternehmen auf Schadenersatz in Anspruch genommen wird, Versicherungsschutz in vollem Umfang über die D&O Versicherung bekommen.

Insofern ist die D&O Versicherung auch für die inhabergeführten Unternehmen zu einem Thema geworden, an dem kein Geschäftsführer vorbeigehen sollte. **H→**

Kontakt

Volker Seiffert
Telefon: (0 71 31) 949-250
volker.seiffert@dr-hoertkorn.de

Editorial



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,

die Korruptionsaffäre des Siemens-Konzerns hat mittlerweile auch die Versicherer erreicht: sie sollen für Teile des finanziellen Schadens aufkommen. Betroffen ist dabei vor allen Dingen die D&O Versicherung, also die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organpersonen. Die Deckungssumme dieser Versicherung soll sich bei Siemens auf € 250.000.000 belaufen. Auch wenn derzeit noch unklar ist, ob das Versicherungskonsortium unter Führung der Allianz tatsächlich in Anspruch genommen werden kann oder ob nicht doch zumindest grobe Fahrlässigkeit seitens der Organpersonen vorlag, so wird allein der Anspruch dazu führen, dass die betroffenen Versicherungen Rückstellungen bilden, die dann automatisch die Schadenquote nach oben treiben werden. In der Folge werden die Versicherer auch auf Kunden zugehen, die mit diesem Schaden gar nichts zu tun haben, und höhere Preise verlangen. Es bietet sich daher an, in der jetzigen Phase über einen Neuabschluss einer D&O Versicherung nachzudenken oder die Deckungssummen kurzfristig zu erhöhen. Eine D&O

Versicherung ist mittlerweile auch für inhabergeführte Unternehmen interessant.

Ich wünsche Ihnen eine kurzweilige Lektüre der aktuellen Ausgabe unserer Kundenzeitschrift und hoffe, dass die Themenauswahl für Sie interessant ist.

Es grüßt Sie herzlichst

Christian Hörtkorn
Gesellschafter - Geschäftsführer
Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH

Inhalt

- 1 Titel / D&O**
Streichung der Eigenschadenklausel für Unternehmen noch interessanter
- 2 Editorial**
- 3 Kunstversicherung**
Sicherheit für Ihre Kunst
- 4 Gesetzliche Neuerungen 1**
Elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) im Bereich der Kfz-Versicherung

Aktuelle Rechtsprechung
- 5 Gesetzliche Neuerungen 2**
Neues Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und seine praktische Bedeutung

- 6 Unfall**
Kostenrisiko Chef-Unfall – Gruppenunfallversicherung; Instrument zum Schutze des Unternehmens
- 7 Umweltschadengesetz**
Umweltschadenversicherung – das Chaos regiert
- 8 International**
Individueller Versicherungsschutz für Auslandsgesellschaften
- 10 International**
IBA-Management-Treffen in China
- 12 Einladung zum Seminar**
USA - Markt mit Chancen und Risiken

- 12 Sach**
Schlüsseldepot – nützlich und gefährlich
- 14 Kraftfahrt**
Wohin mit dem Fahrzeugschein?

Hub- und Gabelstapler im Wandel

Kfz-Umweltschadenversicherung
- 15 Leben**
Rückgedeckte Pensionszusage – attraktive Altersvorsorge für Entscheider
- 17 Kranken**
Entsendungshaftung des Arbeitgebers
- 18 Finanzdienstleistung**
Abgeltungsteuer – gibt es Alternativen?

- 19 Kunstausstellung**
Heilbronner Käthchenparade 2008

- 20 Kurioses und**
Hörtkorn intern

Impressum

HERAUSGEBER: Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH, Versicherungsmakler, Oststraße 38 – 42, 74072 Heilbronn, Telefon +49 (0) 7131 949-0 Fax +49 (0) 7131 949-199, info@dr-hoertkorn.de www.dr-hoertkorn.de

REDAKTION: Anita Klaiber-Fritschle, Steffen Egolff, Torsten Fütterer, Francesco Gradilone (V.i.S.d.P)

GESTALTUNG UND PRODUKTION: art communication tool Andreas Koschmieder, Bönnigheim

DRUCK: Walter Medien, Brackenheim

Trotz sorgfältiger Prüfung der Informationen kann eine Garantie für die Richtigkeit nicht übernommen werden. Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion.

ku nst ve rsi che ru ng

„Kunst ist ein Wert an sich“



Bonis
semper
parati!

Sicherheit für Ihre Kunst

Die Kunstversicherung bietet Museen, Galeristen, Kunst- und Antiquitätenhändlern, bildenden Künstlern, Restauratoren sowie Kunstsammlern im Privat- und Firmenbesitz eine optimale Lösung, die entsprechenden Werte zu versichern.

Was versteht man unter Kunstversicherung?

In der Regel handelt es sich hierbei um eine Allgefahrenversicherung. Nicht nur die üblichen Gefahren wie Brand, Blitzschlag, Explosion, Leitungswasser, Raub, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl

und Vandalismus nach einem Einbruch gelten hierbei versichert, sondern auch das Diebstahlrisiko und nahezu jede Art von Beschädigung.

Auch die Transporte im eigenen Fahrzeug oder mittels einer Spedition können ergänzend mitversichert werden.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Spezialprodukten für die Kunstbranche, wie beispielsweise die Haftpflichtversicherung, Glasversicherung, Unfallversicherung für bildende Künstler und Restauratoren.

Welche Risiken im Einzelfall bestehen und welcher Versicherungsschutz dafür erforderlich ist, muss individuell geprüft werden. Sprechen Sie mit uns! **H**➔



Kontakt

Frauke Gärtner-Illig
Telefon: (0 71 31) 949-287
frauke.gaertner-illig@dr-hoertkorn.de

Elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) im Bereich der Kfz-Versicherung

Seit dem 1. März 2008 hat die elektronische Versicherungsbestätigung bei der Zulassung von Kfz die bisherige Regelung ersetzt. Nachfolgend beschreiben wir kurz die wesentlichen Veränderungen.

Anlass für die Einführung ist die Fahrzeug-Zulassungsverordnung (FZV), die im März 2007 in Kraft getreten ist. Die neue Verordnung verpflichtet die Versicherer, den Daten- und Informationsaustausch mit dem Kraftfahrt-Bundesamt und den regionalen Zulassungsbehörden vollständig elektronisch abzuwickeln.

Bisher benötigten Sie eine „Versicherungsbestätigung“ oder ehemals „Doppelkarte“ in Papierform, um ein Fahrzeug beim Straßenverkehrsamt zuzulassen oder umzumelden. Die derzeitigen Deckungskarten haben ihre Gültigkeit zum 1. März 2008 verloren! Ab 01.03.2008 werden nach und nach alle Zulassungsstellen auf das elektronische Zulassungsverfahren umstellen.

Bei einer Neuzulassung oder einer Ummeldung erhalten Sie daher seit dem 1. März 2008 von uns eine 7-stellige „elektronische Versicherungsbestätigungsnummer“ (eVB-Nummer). Dazu benötigen wir mindestens den Namen und die Anschrift des Versicherungsnehmers sowie – bei abweichender Halterschaft – Angaben zum Fahrzeughalter.

WICHTIG: Ohne diese Angaben kann die eVB-Nummer nicht erstellt und somit Ihr Fahrzeug nicht zugelassen werden!

Sie erhalten diese eVB-Nummer auf einer neuen „Deckungskarte“ von uns mitgeteilt.

Mit dieser Karte können Sie Ihr Fahrzeug zulassen, unabhängig davon, ob sich die Zulassungsstelle bereits dem neuen Zulassungsverfahren angeschlossen hat oder nicht. Auch nach dem 1. März 2008 wird es noch Behörden geben, die nicht die elektronische Versicherungsbestätigungen abrufen können. Die Versicherer müssen daher in einer Übergangsphase bis voraussichtlich Ende 2008 die elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) in die Versicherungsbestätigungskarte eindringen. Auf diese Weise wird die Papierform alternativ verwendbar: Akzeptiert die Zulassungsbehörde elektronische Versicherungsbestätigungen, dient die Papierform nur als „Merkzettel“ für die eVB-Nummer. Arbeitet die Zulassungsbehörde noch traditionell, wird das Fahrzeug mit Hilfe der Papierform zugelassen.

Für Kfz-Flotten sehen die Versicherer eine Dauer-eVB-Nummer vor. Leider wird die Größe einer Flotte von den einzelnen Kfz-Versicherern unterschiedlich festgelegt. Ob Ihr Kfz-Versicherer Ihren Fuhrpark als Flotte betrachtet, haben wir Ihnen bereits mitgeteilt oder Sie erfahren es in Kürze. Sie erhalten dann Ihre Dauer-eVB-Nummer zugesandt, welche Sie beliebig oft fotokopieren können um Fahrzeuge zuzulassen.

Sollten Sie ein Fahrzeug zulassen bevor Ihnen Ihre Dauer-eVB-Nummer vorliegt, bitten wir Sie eine eVB-Nummer direkt bei uns abzurufen.

Wenn das Fahrzeug bereits zugelassen ist, dienen die Kfz-Kennzeichen als Versicherungsnachweis. Sollten Sie auf

dem Weg zur Kfz-Zulassungsbehörde sein und noch kein gültiges Kennzeichen für Ihr Fahrzeug haben, genügt es, wenn Sie die eVB-Nummer bei der Kontrolle vorzeigen. Die Polizei hat die Möglichkeit, die Gültigkeit der eVB-Nummer zu überprüfen.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. **H**→



Kontakt

Francesco Gradilone
Telefon: (0 71 31) 949-225
francesco.gradilone@dr-hoertkorn.de

Aktuelle Rechtsprechung

Auch in dieser Ausgabe wollen wir Sie über laufende und neuere Entwicklungen der Rechtsprechung im Zusammenhang mit versicherungsrechtlichen Fragen auf dem Laufenden halten. Unsere Auswahl haben wir danach orientiert, was Sie als Leser unserer Zeitschrift besonders interessieren könnte und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die wiedergegebene Rechtsprechung stellt nur einen kurzen Abriss der vollständig ergangenen Entscheidung dar.

1. Rechtsschutzversicherung

In der Rechtsschutzversicherung wird das versicherte Risiko auf Rechtsschutzfälle begrenzt, die innerhalb der Versicherungszeit entstanden sind. Damit sollen Versicherungsfälle außerhalb des vereinbarten Schutzzeitraums sowie „vorprogrammierte Rechtsschutzfälle“ ausgeschlossen werden. Das OLG Frankfurt hat hierzu entschieden, dass es bei der zeitlichen Einordnung des Rechtsverstoßes alleine auf dessen objektiven Eintritt und nicht auf die Kenntnis der Beteiligten ankommt.

OLG Frankfurt a. M.,

Urteil vom 23.01.2007 – 3 U 73/06

2. Haftung für Sturmschäden bei „abgedichteter Außenhaut“

Der Ausschlussbestand des „nicht bezugsfertigen Gebäudes“ gegen Sturmschäden in der Gebäudeversicherung ist eng dahin auszulegen, dass zur Bezugsfertigkeit von einer „abgedichteten Außenhaut“ ausgegangen werden muss. Es müssen also die Außenwände, Dach, Fenster und Türen restlos geschlossen sein. Dahingegen ist die Ausstattung mit Einrichtungsgegenständen nicht erforderlich.

OLG Rostock,

Beschluss vom 30.10.2007 – 6 U 121/07

Das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und seine praktische Bedeutung

Am 1. Januar 2008 trat das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) in Kraft. Nach fast 100 Jahren wurde der bestehende Gesetzestext umfassend reformiert. Das Ziel der Reform: mehr Verbraucherschutz, ein gerechterer Ausgleich der Interessen von Versicherer und Kunde sowie eine grundlegende Modernisierung der Lebensversicherung.

Das Gesetz gilt für alle Versicherungsverträge mit Beginn ab dem 01.01.2008. Für bereits bestehende Verträge gilt es ab dem 01.01.2009.

Überblick über die wesentlichen Neuerungen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes

Mehr Verbraucherschutz:

► Künftig erhält der Kunde vor Abschluss des Vertrages die Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) und die Verbraucherinformationen. Die bisher gängige Praxis, die AVB erst mit der Police zu verschicken (Policenmodell), gibt es nur noch auf ausdrücklichen Wunsch des Kunden.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass Großrisiken gem. § 7, Abs.V VVG von der Informationspflicht grundsätzlich ausgenommen sind. Als Großrisiko gelten Unternehmen, wenn mindestens zwei der nachfolgend genannten Kriterien erfüllt sind:

> Bilanzsumme mindestens € 6.200.000

- > Nettoumsatzerlöse mindestens € 12.800.000,
- > 250 oder mehr Arbeitnehmer.
- Verträge aus der Schaden- und Unfallversicherung können nach spätestens drei Jahren Laufzeit jährlich gekündigt werden (bisher nach fünf Jahren).
- Die Anzeigepflicht des Kunden bei der Risikoprüfung gibt es in der bisherigen Form nicht mehr: Der Kunde muss nur die Fragen beantworten, die der Versicherer explizit in Textform stellt.

Ein gerechterer Ausgleich der Interessen von Versicherer und Kunde:

- Das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“ bei der Schadenregulierung wird aufgegeben. Nach diesem durften Schäden komplett abgelehnt werden, wenn der Kunde Obliegenheiten verletzte – also beispielsweise unvollständige Angaben bei Vertragsaufnahme machte oder einen Schaden nicht in der vorgegebenen Frist meldete. Auch wenn der Kunde gegen Vertragsbestandteile verstößt, wird er im Gegensatz zu heute zukünftig in der Regel einen Teil der Leistung erhalten. Nach neuem VVG ist in diesen Fällen nun zu prüfen, inwieweit der Versicherungsnehmer die Obliegenheitsverletzung, die ursächlich mit dem konkreten Schadensfall zusammenhängt, verschuldet hat (z. B. durch Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit). Der Schaden wird dann bei grober Fahrlässigkeit entsprechend anteilig reguliert. Dieses neue

Verfahren hat für Versicherungsnehmer den Vorteil, dass er auch im Falle eines Verstoßes gegen Vertragsbestandteile zukünftig in der Regel zumindest einen Teil der Leistung erhält.

Viele Versicherer regulieren schon jetzt alle Schäden nach dem neuen VVG, obwohl eine gesetzliche Verpflichtung für bestehende Verträge erst ab 2009 gilt.

- Das Prinzip der „Unteilbarkeit der Prämie“ wird abgeschafft. Kündigt der Versicherungsnehmer den Vertrag im Laufe des Versicherungsjahres, erhält er künftig die gezahlte Prämie anteilig zurück.

Modernisierung der Lebensversicherung:

- Der Versicherungsnehmer hat Anspruch auf eine Überschussbeteiligung. Bei Verträgen ohne Überschussbeteiligung muss dies explizit vereinbart werden.
- Die Versicherten werden an den Bewertungsreserven der Lebensversicherung beteiligt.
- Die Versicherten sollen zusätzlich eine normierte Modellrechnung über die Leistungen erhalten, die sie zu erwarten haben.
- Die Abschlusskosten werden auf die ersten fünf Jahre verteilt. Die Folge: Der Rückkaufswert fällt in den ersten Jahren höher aus als bisher.
- Kunden erhalten mehr Transparenz über die Abschluss- und Vertriebskosten bei Lebens- und Krankenversicherungen. **H**→

3. Obliegenheitsverletzung schon durch bewusste Angaben ins Blaue hinein

Grundsätzlich ist jeder Versicherungsnehmer zur Aufklärung des zum Schaden führenden Sachverhalts verpflichtet. Die Verletzung dieser sogenannten Aufklärungsobliegenheit setzt nach einem Urteil des OLG Karlsruhe voraus, dass der Versicherungsnehmer die Tatsachen kennt, zu denen er Angaben machen soll. Das ist bereits dann anzunehmen, wenn Angaben bewusst und für den Versicherer nicht erkennbar ins

Blaue hinein gemacht und so Falschangaben in Kauf genommen werden.

OLG Karlsruhe,

Urteil vom 18.10.2007 – 12 U 9/07

4. Aufklärungspflicht des Vermieters von Baufahrzeugen über fehlenden Haftpflicht-Versicherungsschutz

Der Vermieter von nicht haftpflichtversicherten Baufahrzeugen ist verpflichtet, den Mieter über das Fehlen des Haftpflichtversicherungsschutzes aufzuklären, wenn dieser mit dem gemieteten Fahrzeug am öffentlichen Verkehr teilnehmen will, und für den

Vermieter erkennbar ist, dass dem Mieter die versicherungsrechtliche Situation unklar ist. Unterlässt der Vermieter diese Aufklärung, ist er für einen Schaden, den der Mieter bei der Teilnahme mit dem Baufahrzeug im öffentlichen Verkehr verursacht, ersatzpflichtig.

BGH, Urteil vom 15.11.2006 - XII ZR 63/04

Die Rechtsprechungsübersicht wurde zusammengestellt von Thomas Kretz, Abteilungsleiter Haftpflicht-Schaden.



Kostenrisiko Chef-Unfall

Gruppen - Unfallversicherung ein Instrument zum Schutz des Unternehmens vor Kosten durch einen Unfall

Bei dem Unfall eines Mitgliedes der Geschäftsführung oder eines Mitarbeiters eines Unternehmens ist nicht nur die geschädigte Person selbst, sondern auch das Unternehmen betroffen.

Summiert man die Unfallfolgen, so zeigt sich, dass Unfälle von Mitarbeitern ein erhebliches Kostenrisiko auch für das Unternehmen bergen, z. B.:

- › Lohnfortzahlung
- › Nachbesetzung von Positionen
- › Reorganisation
- › Betriebsausfall und Betriebsunterbrechung

Dieses Kostenrisiko kann das Unternehmen durch den Abschluss einer bedarfsgerechten Unfallversicherung auffangen, in der die Leistungen im Schadenfall von vornherein zwischen Mitarbeiter und Unternehmen aufgeteilt werden.

Durch dieses Produkt hat sowohl der Mitarbeiter den notwendigen Versicherungsschutz vor den finanziellen Folgen schwerer Unfälle, als auch das Unternehmen.

Außerdem wird die Attraktivität des Unternehmens durch diese betriebliche Zusatzvorsorge bei den Mitarbeitern gestärkt. In der heutigen Zeit, in der Unternehmen um Fachkräfte konkurrieren, ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.

Bei diesem Produkt stellen die Prämienzahlungen keinen Lohn für die Mitarbeiter dar. Daher sind darauf auch keine Lohnsteuern zu zahlen. Auszahlungen im Leistungsfall sind für das Unternehmen allerdings Betriebseinnahmen und erhöhen den steuerpflichtigen Gewinn. Bei Zahlungen an den Mitarbeiter werden je nach individueller Situation entsprechende Steuern fällig.

Hörtkorn hat mit verschiedenen Versicherern ausgezeichnete Konzepte in diesem Bereich ausgehandelt, die Ihnen eine vorzügliche Leistung zu einem günstigen Preis bieten.

Ihr Firmenberater erstellt Ihnen gern nach entsprechender Analyse ein optimales Konzept für Ihr Unternehmen. [H→](#)

Kontakt

Volker Seiffert
Telefon: (0 71 31) 949-250
volker.seiffert@dr-hoertkorn.de

Wir haben unseren Internet-Auftritt neu gestaltet! www.dr-hoertkorn.de

Besuchen Sie uns auch im Internet. Auf unserer Homepage www.dr-hoertkorn.de haben wir aktuelle und interessante Informationen rund um den Versicherungsbereich für Sie bereit gestellt. Als ganz besonderen Service bieten wir Ihnen dabei die Möglichkeit, Ihre Schäden auch online an uns zu übermitteln. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH
Heilbronn · Berlin · Chemnitz · Mannheim · Nürnberg · Stuttgart

Kompetenz für Ihre Sicherheit.

Herzlich Willkommen

Die Hörtkorn-Gruppe ist einer der größten inhabergeführten Versicherungsmakler in Deutschland. Wir bieten Ihnen umfassenden Service rund um die Bereiche Versicherungen und Finanzen an.

Was können wir für Sie tun?

Umweltschaden- versicherung – das Chaos regiert

Im letzten Hörtkorn Journal berichteten wir über das neue Umweltschadengesetz, in dem der Verursacher grundsätzlich für Schäden an Flora, Fauna, Böden und Gewässern, also für Biodiversitätsschäden haftbar gemacht wird.

Unsere Kunden haben wir in einer Briefaktion im Herbst 2007 über das Gesetz und die Möglichkeiten der Versicherung der neuen Haftungstatbestände informiert.

Es war zu erwarten, dass die Versicherung dieser völlig neuen Haftungsszenarien für die Versicherer nicht einfach sein würde. Auch Schwierigkeiten mit der Findung der Prämien für bisher völlig unbekannte Risiken waren verständlich.

Dennoch haben wir nicht erwartet, dass die Umsetzung dieser Versicherung bei den allermeisten Versicherern derartig aus dem Ruder läuft.

Jeder Versicherer hat den vom GdV (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) erstellten Bedingungsvorschlag ein wenig anders umgesetzt, was bei derartigen Vorschlägen allerdings die Regel ist.

Über die Einschätzung der neuen Risiken besteht nur insofern Einigkeit, als dass man sich uneinig ist.

Die Fragebögen variieren bei den Versicherern von einer Seite mit wenigen allgemeinen Fragen bis zu 6 Seiten und sehr ins Detail gehenden Auskunftswünschen.

Die Prämien für die Basisdeckung reichen vom prämiensfreien Einschluss in die bestehende Umwelthaftpflichtversicherung, über pauschale Prämien in Höhe von wenigen Hundert Euro bis hin zu zweistelligen prozentualen Zuschlägen auf die Prämie der Betriebs- und Umwelthaftpflichtversicherung (was bei hochvolumigen Verträgen einige Tausend Euro bedeuten würde). Manche Versicherer sind allerdings immer noch nicht in der Lage, überhaupt eine Prämie zu nennen.

Dies betrifft, wohlgerne, nur die Basisdeckung. Die Zusatzbausteine 1 und 2 werden alle nur im Einzelfall und nach genauer Prüfung angeboten. Bei den Zusatzbausteinen sind viele Versicherer zur Zeit nicht in der Lage, Prämien zu nennen.

Einige Versicherer behelfen sich damit, vorläufige Deckungen der Risiken von Monat zu Monat zu verlängern, manche Versicherer waren so klug, von vornherein eine vorläufige Deckung für die Risiken ihres Bestandes bis zum Ende dieses Jahres auszusprechen.

In einem sind sich die Versicherer allerdings einig, die Umweltschadenversicherung wird nur dem Kunden angeboten, der auch eine Betriebs- und Umwelthaftpflichtdeckung bei demselben Versicherer gezeichnet hat.

Insofern kann Hörtkorn manchem seiner Kunden zur Zeit leider nur unbefriedigende Angebote der Versicherer zu den Umweltschadenrisiken weitergeben. Wir arbeiten weiter an besseren Lösungen. **H→**



Kontakt

Volker Seiffert
Telefon: (0 71 31) 949-250
volker.seiffert@dr-hoertkorn.de



Versicherungsschutz für Auslandsgesellschaften:

Individuelle Lösungsmöglichkeiten

Viele Wege führen nach Rom und so gibt es eine Vielzahl von Lösungsmöglichkeiten für den Versicherungsschutz von Auslandsgesellschaften. Mit diesem Artikel geben wir Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Alternativen, die wir gerne individuell mit Ihnen besprechen und dann selbstverständlich auch für Sie umsetzen.

Schon in der Planungsphase werden die Weichen für eine erfolgreiche Umsetzung gestellt. Das bedeutet, dass Sie uns bitte bei der Informationsbeschaffung behilflich sein sollten. Folgende Punkte möchten wir mit Ihnen klären:

1. Ist Ihr Unternehmen zentral organisiert oder haben Ihre Auslandsniederlassungen Entscheidungsfreiheit im Hinblick auf das Risikomanagement und den Einkauf von Versicherungen?
2. Wo befinden sich Ihre Auslandsniederlassungen und was ist deren Tätigkeitsgebiet?
3. Wie oft und in welchem Umfang möchten Sie über die Deckungsbestandteile der lokalen Versicherungen und deren Verlauf informiert werden?
4. Welche Deckungen müssen dezentral abgeschlossen werden (z. B. lokale Pflichtversicherungen)?
5. Gibt es Anforderungen der Auftraggeber Ihrer Auslandsgesellschaften an den lokalen Versicherungsumfang?
Je nach Beantwortung dieser Kernfragen erstellen wir dann für

Ihr Unternehmen einen individuellen Lösungsvorschlag, der einem der nachfolgend beschriebenen Modelle entspricht oder aber eine Mischform darstellt. Es gibt keine allgemeingültige Lösung. Der Versicherungsschutz für Ihre Auslandsniederlassungen ist so individuell wie Ihr Unternehmen selbst.

Lokaler Versicherungsschutz, Master Cover, DIC/DIL, Freedom of Services: Wann immer von diesen Begriffen die Rede ist, geht es um internationalen Versicherungsschutz. Nachfolgend haben wir die wichtigsten Informationen für Sie zusammengefasst.

Lokaler Versicherungsschutz: Versicherungsvertrag im Ausland

Unter dem Begriff „Lokaler Versicherungsschutz“ werden alle Versicherungsverträge zusammengefasst, die für Ihre Auslandsniederlassung vor Ort abgeschlossen werden.

Durch unsere Kooperationspartner können wir dabei weltweit sicherstellen, dass vor Ort eine Betreuung gewährleistet ist, die dem gewohnten hohen Standard durch unser Unternehmen im Inland entspricht. Dies ist bei Auslandsgesellschaften insbesondere in Südosteuropa oder Asien sicherlich ein beruhigender Faktor, denn nicht immer arbeiten lokale Versicherer oder Versicherungsmakler nach einem westeuropäischen Standard.

Die wichtigsten Vorteile bei Einschaltung eines unserer Kooperationspartner:

- › Nutzung des weltweiten Hörkorn-Netzwerkes einschließlich Kommunikation und Kontrolle der von Deutschland erstellten Vorgaben gegenüber Ihrer Lokalgesellschaft;
- › Rückmeldung nach Umsetzung sowie Informationen über notwendige Veränderungen oder geänderte gesetzliche Rahmenbedingungen;
- › Ermittlung der lokalen Versicherungssummen in Abstimmung mit dem deutschen Mutterhaus;
- › Prüfung der lokalen Versicherungsverträge im Hinblick auf Inhalte und Konformität gegenüber den zentralen Vorgaben;
- › Durchführung von Risikobesichtigungen und Erstellen von Verbesserungsvorschlägen;
- › Prüfung von lokalen Vertragsvereinbarungen mit Zulieferern und Kunden im Hinblick auf deren Konformität zu den bestehenden Versicherungsverträgen;
- › Erstellung regelmäßiger Berichte einschließlich weltweiter Schadenübersichten;
- › Erstellung lokaler Versicherungsbestätigungen und -nachweise.

Master Cover bzw. DIL/DIC: Lokaler Versicherungsschutz plus deutsche Anschlussdeckung

Der lokale Versicherungsschutz entspricht nicht immer den Anforderungen an einen weltweit einheitlichen Bilanzschutz. Häufig ist die lokale Versicherungssumme z. B. im Haftpflichtbereich aus Sicht der deutschen Muttergesellschaft zu gering oder der lokale Versicherungsumfang ist entweder nicht im Detail bekannt oder unzureichend. Um ein einheitliches Versicherungsniveau zu erreichen, sollte der lokale Versicherungsschutz um eine in Deutschland abgeschlossene Anschlussdeckung ergänzt werden. Diese Anschlussdeckung wird Master Cover genannt und beinhaltet mindestens eine Summendifferenzdeckung (Difference in Limits, kurz DIL) und Bedingungs-differenzdeckung (Difference in Conditions, kurz DIC).

Eine Kombination aus lokaler Grunddeckung und Master Cover wird als „koordiniertes Versicherungsprogramm“ bezeichnet. Dabei koordiniert die Auslandsabteilung der Hörkorn-Gruppe die weltweiten Deckungen. Durch unsere zentrale Steuerung ist es nicht erforderlich, weltweit nur mit einer Versicherungsgruppe zusammenzuarbeiten. Aus Kostengründen ist es z. B. bei Vertriebs-

Die wichtigsten Vorteile eines Master Cover bzw. DIL/DIC:

- › Prämieinsparung durch Reduzierung des lokalen Versicherungsschutzes möglich,
- › Ihr zentraler Ansprechpartner ist immer die Hörtkorn-Gruppe,
- › einheitlicher weltweiter Versicherungs- und Bilanzschutz,
- › Erfüllung lokaler Versicherungspflichten,
- › Einhaltung gesetzlicher Vorgaben (Compliance),
- › individuelles weltweites Berichtswesen.



niederlassungen im Ausland häufig sinnvoll, für den lokalen Versicherungsschutz einen anderen Versicherer zu wählen als für den deutschen Master Cover.

Integriertes Versicherungsprogramm

Bei einem integrierten Programm steuert ein führender Versicherer zusammen mit der Hörtkorn-Gruppe sowohl den lokalen Versicherungsschutz, der einem weltweiten, abgestimmten Standard entspricht, als auch den Master Cover. Beide Teilbereiche sind harmonisch aufeinander abgestimmt. Ein integriertes Programm wird nur dann erfolgreich umzusetzen sein, wenn sichergestellt ist, dass die deutsche Muttergesellschaft im Hinblick auf den Einkauf von Versicherungsleistungen gegenüber ihren weltweiten Tochtergesellschaften weisungsbefugt ist. Ist eine Durchgriffsmöglichkeit der deutschen Mutter nicht gegeben, bietet es sich in der Regel an, ein koordiniertes Versicherungsprogramm oder eine Mischform zu installieren. Im Sachversicherungsbereich rechnet sich ein integriertes Versicherungsprogramm zumeist nur, wenn lokal größere Produktionseinheiten zu versichern sind.

Die wichtigsten Vorteile eines integrierten Versicherungsprogramms, zusätzlich zu den bereits genannten Vorteilen eines koordinierten Programms:

- › zentrale Steuerung und optimale Abstimmung aller Versicherungsaspekte im In- und Ausland,
- › Bündelung der Kaufkraft,
- › weltweit einheitliches Risiko- und Schadenmanagement,
- › individuelle Prämienverteilung nach Ländern möglich, Optimierung der Kosten und Versicherungssteuer.

Kontakt

Torsten Fütterer, Telefon: (0 71 31) 949-330
torsten.fuetterer@dr-hoertkorn.de

Freedom of Services (FOS): Versicherungsvertrag in Deutschland

In den Mitgliedsstaaten der EU (und nur dort) besteht grundsätzlich Dienstleistungsfreiheit (Freedom of Services, kurz FOS). Die Dienstleistungsfreiheit garantiert dabei jedem Versicherungsnehmer innerhalb der EU das Recht, in allen EU-Ländern Versicherungen abzuschließen.

Bei sogenannten FOS-Deckungen (auch „Europapolice“ genannt) wird der Versicherungsschutz für das ausländische Risiko über den deutschen Vertrag zur Verfügung gestellt. Die Police basiert auf deutschem Recht und deutschen Bedingungen. Es besteht kein Versicherungsvertrag im Ausland.

FOS-Deckungen sind ein zweischneidiges Schwert: Auf der einen Seite sind sie von Vorteil, da als Ansprechpartner stets der bekannte deutsche Versicherer zur Verfügung steht. Auf der anderen Seite kann eine FOS-Deckung niemals den Servicestandard bieten, der mit einem lokalen Versicherungsschutz und einer lokalen Betreuung durch unseren Kooperationsmakler möglich wäre. Schließlich kann eine FOS-Deckung zumeist auch kaum länderspezifische Besonderheiten abdecken. Als Beispiel mag hier Frankreich mit dem Terrorpool Gareat oder der Naturgefahrendeckung CatNat dienen (siehe dazu Hörtkorn-Journal 2007).

Welche Versicherungsmodelle für welche Versicherungssparten abgeschlossen werden können und welches Modell dabei für Sie in Frage kommt, lässt sich nur im individuellen Einzelfall entscheiden. Wir beraten Sie gerne.

Warum wir ein idealer Ansprechpartner für den Versicherungsschutz Ihrer Auslandsgesellschaften sind:

1. Weltweiter Versicherungsschutz nach Maß.

Unsere flexiblen Versicherungskonzepte gewährleisten in nahezu jedem Land den gewünschten Versicherungsschutz. Durch unser weltweites Netzwerk können wir dabei auch international den Servicestandard bieten, den Sie von uns in Deutschland gewohnt sind.

2. Globale Steuerung und Kontrolle.

Wir bieten Ihnen eine zentral organisierte Steuerung und Kontrolle aller weltweiten Versicherungsbelange, individuell zugeschnitten auf Ihre persönlichen Bedürfnisse. Sie haben mit uns nur einen Ansprechpartner!

3. Kompetente Ansprechpartner vor Ort.

Unser Hörtkorn-Netzwerk ermöglicht es, Ihre Auslandstöchter vor Ort durch Partner zu betreuen, die wie wir spezialisiert sind auf die Betreuung überwiegend mittelständischer Kunden. Dadurch erhalten Ihre Auslandsgesellschaften auch vor Ort eine kompetente Betreuung „auf Augenhöhe“.

4. Globales Know-How.

Das Hörtkorn-Netzwerk hat im Bereich Auslandsversicherungen ein erstklassiges Know-How. Auf unsere Leistungsbereitschaft ist nicht erst im Schadenfall weltweit Verlass.

5. Mitgliedschaft in einem internationalen Maklernetzwerk.

Durch unsere Mitgliedschaft im IBA-Netzwerk können wir Ihnen einen weltweit einheitlich hohen Servicestandard gewährleisten. Über das IBA-Netzwerk werden wir zudem regelmäßig über länderspezifische Veränderungen und Besonderheiten informiert und können Sie so bestmöglich auch präventiv beraten. **H**➔



Unser Netzwerk persönlicher Beziehungen in China

Guanxi bezeichnet das Netzwerk persönlicher Beziehungen, von dessen Wirken in China kaum eine Entscheidung unbeeinflusst bleibt. Verträge und Absprachen werden nur als eine Richtschnur gesehen, von der im Zweifelsfall abgewichen werden darf (Quelle: Wikipedia). Im internationalen Wirtschaftsleben ist eine derartige Grundhaltung für uns Westeuropäer mindestens ungewöhnlich und teilweise sogar hinderlich.

Chinesische Guanxi-Beziehungen basieren nicht auf Verbindungen zwischen Personengruppen oder Institutionen, sondern immer auf Beziehungen zwischen einzelnen Personen. Bestehen zu einer anderen Person gute Beziehungen, können Kontakte zu weiteren Personen aus dessen

10 | HörkornJournal

Beziehungsgefüge geknüpft werden. Normalerweise wird ein Vermittler allerdings nur Personen miteinander bekannt machen, denen er vertraut, weil er mit seinem Gesicht einsteht. Das Vertrauensverhältnis muss dann erst langfristig aufgebaut werden, beginnt jedoch auf einem höheren Niveau.

Schon heute sind wir der IBA-Netzwerkpartner mit dem größten Geschäftsvolumen in China. Vor diesem Hintergrund war das Frühlingstreffen des IBA-Managements für unsere Kunden und für unser Haus von besonderer Bedeutung. Galt es doch, bisherige Telefonkontakte unseres chinesischen Kooperationspartners Continental Insurance Brokers, kurz CIB, persönlich kennenzulernen und dabei die bereits vorhandene Vertrauensbasis noch einmal deutlich zu erhöhen.

So ist es auch nicht überraschend, dass das Treffen in Peking dem Schwerpunktthema China gewidmet war. Namhafte Referenten von chinesischen und europäischen Versicherern konnten für interessante Vorträge zum Thema gewonnen werden. Gleichwohl blieb genug Zeit für Guanxi, u. a. bei der gemeinsamen Besichtigung des neuen Olympiastadions, dem „Vogelnest“ oder dem neuen CCTV Tower. Diverse bilaterale Gespräche mit den handelnden Personen von CIB rundeten das Treffen ab. Natürlich durfte auch die obligatorische Peking-Ente und ein Besuch der „Verbotenen Stadt“ nicht fehlen. Das Treffen war für alle Beteiligten ein voller Erfolg.

Wir haben CIB in der Vergangenheit als absolut verlässlichen Partner kennengelernt, der sich streng an Vorgaben hält und



Bericht vom IBA-Management-Treffen in Peking vom 17. bis 20. April 2008

auch sehr zeitnah informiert. Dies ist nach unserer Erfahrung in China keineswegs eine Selbstverständlichkeit. Hilfreich ist dabei sicherlich auch, dass etliche Mitglieder des Senior Managements bereits Auslandserfahrungen gesammelt haben und wissen, wie wir „Langnasen“ ticken.

Bereits seit September 2004 sind wir Mitglied der International Insurance Broker Association, IBA. Als IBA-Partner können wir für unsere Kunden auch im Ausland umfassenden Service bieten. Die lokalen Aktivitäten werden dabei von Deutschland aus zentral gesteuert.

Die IBA hat sich seit ihrer Gründung 1987 zu einem der größten unabhängigen Dienstleister im Bereich des Risikomanagements und Versicherungslösungen entwickelt. Mit derzeit mehr als 4.500 Mitarbeitern in 300 Büros und einem

Umsatzvolumen von über 3,5 Milliarden Euro in 110 Ländern zählt IBA zu einem der ältesten und größten Maklernetzwerke. Das Netzwerk der IBA-Partner besteht aus unabhängigen, eigenständigen und erfolgreichen Maklerunternehmen. Diese Struktur und die Kommunikation über eine gemeinsame Plattform schaffen eine hohe Leistungsfähigkeit bei geringen Administrationskosten. Über die Zentrale in Brüssel werden die internationalen Kontakte der IBA-Partner koordiniert.

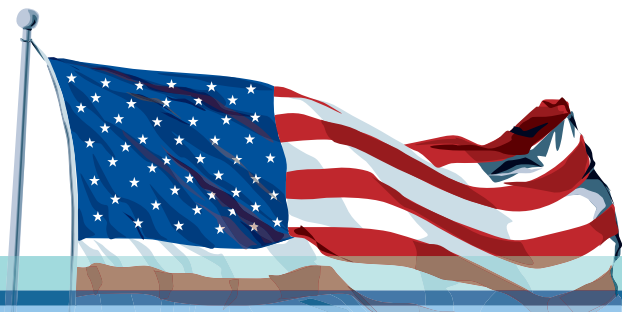
Unser Netzwerk hilft Ihnen auch in China, die richtigen Kontakte zu knüpfen. **H>**



Kontakt

Torsten Fütterer
 Telefon: (0 71 31) 949-330
 torsten.fuetterer@dr-hoertkorn.de

! USA – Markt mit Chancen und Risiken



USA – das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Ein Land mit der weltgrößten Volkswirtschaft und ungeahnten Absatzchancen.

Viele mittelständische Unternehmen sehen in den USA weitere Absatzmöglichkeiten und exportieren ihre Produkte in den US-Markt. Manche haben sogar eigene Produktionsstätten bzw. Vertriebsniederlassungen in den USA gegründet.

Die Teilnahme am weltgrößten Wirtschaftsmarkt birgt jedoch nicht nur Chancen, sondern ist auch mit Risiken verbunden. Jedem von uns sind die durch amerikanische Gerichte zugesprochenen hohen Schadenersatzforderungen bekannt. Manche haben vielleicht auch schon von den sogenannten **punitive damages** (Strafschadenersatz) gehört. Viele von uns fürchten das uns weitgehend fremde US-amerikanische Rechtssystem.

Um am weltgrößten Marktplatz teilzunehmen gilt es gewisse Spielregeln zu beachten. Damit sich für Sie dabei die Chancen öffnen und die Risiken nicht verwirklichen, laden wir Sie zu einer Veranstaltung zum Thema

**„USA – Markt mit Chancen und Risiken“
am 15. Juli 2008 ab 15.30 Uhr
in das Audi-Forum Neckarsulm ein.**

Als Referenten konnten wir Herrn Rechtsanwalt Prof. Nietzer und Herrn Rechtsanwalt Römer der Heilbronner Kanzlei Nietzer & Häusler gewinnen. Beide Referenten sind in den USA zugelassene Rechtsanwälte und beraten mittelständische Unternehmen unter anderem im Umgang mit dem US-amerikanischen Recht.

Themenschwerpunkte der Veranstaltung werden sein: USA Markteintritt, US-Produkthaftungsrecht mit Vergleich zu den deutschen Regelungen, Nationales und Internationales Allgemeines Vertragsrecht.

Wir würden uns freuen, auch Sie zu dieser sicherlich interessanten Veranstaltung begrüßen zu dürfen und bitten um Ihre verbindliche Anmeldung unter usa-seminarangebot@dr-hoertkorn.de

mit Angabe von Firmenname und Teilnehmerzahl. Sie haben zudem die Möglichkeit, an einer Werksführung bei Audi in Neckarsulm um 13:30 Uhr teilzunehmen.

Bei Rückfragen steht Ihnen Frau Petra Kryzan, Sekretariat Hörnkorn, unter (0 71 31) 949 112 oder petra.kryzan@dr-hoertkorn.de gerne zur Verfügung.

Schlüsseldepot

Eine nützliche Hilfe für die Feuerwehr kann sehr leicht den Versicherungsschutz in der Einbruch-Diebstahlversicherung gefährden.

Immer wieder kommt es vor, dass die Feuerwehr die Installation eines sogenannten Schlüsseldepots (früher Feuerwehrschränke) fordert. Hierbei handelt es sich um ein spezielles Behältnis, welches sich direkt am Risikoort befindet. Darin werden Schlüssel aufbewahrt, die der Feuerwehr einen schnelleren Zugang zum Grundstück, oder sogar zu einem Gebäude ermöglichen. Dadurch wird verhindert, dass sich die Feuerwehr im Einsatzfall gewaltsam Zutritt verschaffen muss. Ein gewaltsamer Zutritt verzögert die Brandbekämpfung und die durch diese erhebliche Sachbeschädigung entstehenden Kosten werden von der Feuerwehr nicht ersetzt. Das ist besonders dann ärgerlich, wenn sich herausstellt, dass sich ein Brandverdacht nicht bestätigt.

Solch ein Schlüsseldepot ist auf der einen Seite zwar nützlich für die Feuerwehr und dient somit auch der Feuerversicherung, auf der anderen Seite stellt dieses Schlüsseldepot jedoch eine Gefahrerhöhung in der Einbruch-Diebstahlversicherung dar.

Deshalb muss ein Schlüsseldepot entsprechend gesichert sein um den Zugriff Unberechtigter zu verhindern. Hierbei unterscheiden die VdS-Richtlinien (Einrichtung der deutschen Schadensversicherer) zwischen drei Ausführungsarten:

SD 1 SD 1

Behältnisse einfacher Klasse (meist mit einwandigem Blech gefertigt) für den Einsatz im Außenbereich. Aufgrund des geringen Sicherheitsniveaus dürfen keine Gebäudeschlüssel deponiert werden, sondern nur Schlüssel für Toranlagen, Schranken, usw., die Zugang zum Gelände ermöglichen.

SD 2 SD 2

Stabilere Behältnisse, in oder an einer Gebäudeaußenwand montiert. Verwendete Schlüssel ermöglichen den Zugang zu Bereichen ohne besondere Sicherheitsrelevanz wie z. B. Parkhäuser und Treppenanlagen. Das SD2 ist mit einer Brandmeldeanlage verbunden. Die elektromechanische Verriegelung der Außentür lässt sich nur öffnen, wenn vorher durch die Brandmeldeanlage eine Freischalung in Form eines Brandalarms erfolgt. Dieser Brandalarm kann aber auch von der Feuerwehr mit Hilfe eines sogenannten Freischaltelements manuell ausgelöst werden. Hierzu ist ein Schlüssel erforderlich, über den ausschließlich die Feuerwehr verfügt. Die Innentür wird dann analog SD1 mit einem Schlüssel der Feuerwehr geöffnet.

SD 3 SD 3

Behältnisse dieser Kategorie sind rundum von Mauerwerk umschlossen, bzw. bohrgeschützt. Darin kommen Schlüssel zur Anwendung, die Zugang zu sicherungsrelevanten Bereichen ermöglichen. Das SD3 ist nicht nur analog SD2 mit einer Brandmeldeanlage verbunden, sondern zusätzlich mit einer Einbruchmeldeanlage um unbefugte Zugriffsversuche schnell zu erkennen.

Falls der deponierte Schlüssel in die Kategorie SD2 oder SD3 eingestuft wird, jedoch keine Brandmeldeanlage, bzw. Einbruchmeldeanlage vorhanden ist, sollte erst mal versucht werden mit der Feuerwehr zu vereinbaren, dass lediglich ein Schlüssel für das Gelände deponiert wird, damit Ausführungsart SD1 Anwendung findet. In dieser Kategorie ist keine Anbindung an eine Gefahrenmeldeanlage vorgesehen.

Da die Installation eines Schlüsseldepots eine Gefahrerhöhung in der Einbruch-Diebstahlversicherung darstellt, muss diese dem Versicherer gemeldet werden. Abhängig davon welche Art von Schlüssel von der Feuerwehr gefordert wird, muss mit dem Versicherer abgestimmt werden, welcher der o. g. Sicherheitskategorien das Schlüsseldepot entsprechen muss, insbeson-

Kurzübersicht

- ▶ VdS-Anerkennung beim Kauf beachten – am besten lassen Sie uns Angebotsunterlagen, bzw. Infos zur Prüfung zukommen.
- ▶ Die Anbringung eines Schlüsseldepots muss aufgrund der Gefahrerhöhung bei dem Einbruch-Diebstahl-Versicherer angezeigt werden, auch wenn die VdS-Richtlinien eingehalten sind.
- ▶ Bei unsachgemäßer Aufbewahrung des Schlüssels (Schlüsseldepot nicht VdS-angemerkt und/oder nicht gemäß der VdS-Richtlinien installiert, betrieben, überwacht und in Stand gehalten) ist der Einbruch-Diebstahl-Versicherer unter Umständen von der Verpflichtung zur Leistung frei.
- ▶ Sofern die ständige Überwachung des Schlüsseldepots aus technischen oder organisatorischen Gründen nicht mehr sichergestellt werden kann, müssen, in Abstimmung mit der Feuerwehr, die Objektschlüssel unverzüglich aus dem Schlüsseldepot entnommen werden.
- ▶ Von vornherein mit der Feuerwehr abstimmen, dass nur ein Schlüssel für das Grundstück, nicht aber für Gebäude verwendet wird, wenn keine Brandmeldeanlage, bzw. Einbruchmeldeanlage vorhanden ist (SD2, SD3).
- ▶ Die Schließung der Innentür darf nicht gleichzeitig anderen Zwecken dienen (z. B. für ein Wach- und Sicherheitsunternehmen). Falls das Depot auch für andere Zwecke verwendet werden soll, sind unterschiedliche Schließungen zu verwenden.
- ▶ Weitere Informationen zu dem Thema Schlüsseldepot finden Sie auch auf unsere Homepage www.dr-hoertkorn.de

dere zur Klarstellung, ob es sich bei einem Gebäude / Gebäudeteil um einen Bereich ohne besondere Sicherheitsrelevanz gemäß SD2 handelt, oder ob SD3 Anwendung findet.

Diese Abstimmung mit dem Versicherer sollte noch vor der Installation stattfinden. Denn die Versicherer richten sich in der Regel nach den VdS-Richtlinien und fordern eine VdS-Anerkennung für das Schlüsseldepot. Die Praxis zeigt jedoch, dass auch von speziellen Sicherheitsfachfirmen Schlüsseldepots, ohne VdS-Anerkennung, verkauft werden. Es wäre in solch einem Falle durchaus wahrscheinlich, dass der Einbruch-Diebstahl-Versicherer den Austausch des Schlüsseldepots fordert, bzw. den Versicherungsschutz verweigert. Dieser Aufwand kann vermieden werden, wenn der Versicherer von vornherein in die Planung mit einbezogen wird.

Falls die Feuerwehr auch von Ihnen die Anbringung eines Schlüsseldepots fordert, bzw. Sie bereits ein Schlüsseldepot verwenden, können Sie sich gerne an uns wenden, damit auch in Absprache mit dem Versicherer eine für alle zufriedenstellende Lösung gefunden wird. **H→**



Kontakt

Daniel Buttinger
Telefon: (0 71 31) 949-303
daniel.buttinger@dr-hoertkorn.de

Wohin mit dem Fahrzeugschein?

Letztes Jahr sorgte ein Urteil des OLG Celle für Aufsehen. Nach einem dort gesprochenen, rechtskräftigen Urteil führt das Zurücklassen von Fahrzeugpapieren im Handschuhfach eines gestohlenen Fahrzeuges zur Leistungsfreiheit des Versicherers.

Im besagten Fall wurde der Dienstwagen eines Mannes gestohlen, der auf dem Privatparkplatz vor dem eigenen Haus geparkt war. Nachdem die Versicherung zunächst die Kosten für den Schaden übernommen hatte, verlangte sie diese Kosten zurück und begründete diese Klage mit der Tatsache, dass der Versicherte den Fahrzeugschein und möglicherweise auch den Schlüssel immer im Wagen aufbewahrt habe. Dieses Verhalten ist nicht nur gene-

rell riskant hinsichtlich eines potentiellen Diebstahls, sondern ist als eine erhebliche Gefährderrhöhung im Sinne des Versicherungsvertragsgesetzes zu betrachten. Die Versicherung ist damit von ihrer Pflicht zur Schadensregulierung entoben.

Anders wäre es, wenn Fahrzeugschein und Schlüssel nur gelegentlich im Auto aufbewahrt werden, in diesem Fall muss die Versicherung den Nachweis erbringen, dass diese beiden Gegenstände den Fahrzeugdiebstahl provoziert haben. So könnte aber in einem solchen Fall unterstellt werden, dass erst das zufällige Finden der Fahrzeugpapiere einen Dieb zum Fahrzeugdiebstahl ermutigt hat. Bei Fahrzeugeinbrüchen wird üblicherweise das Handschuhfach nach Diebesgut durchsucht, so dass dort aufbewahrte Fahrzeugpapiere und Schlüssel

schnell gefunden werden.

Sicherlich hat der aus Celle bekannt gewordene Fall seine Brisanz auch darin, dass Papiere und Schlüssel im Fahrzeug aufbewahrt wurden. Es ist aber damit zu rechnen, dass die Versicherer durch dieses Urteil darin bestärkt werden, den ein oder anderen Totalverlust genauer zu durchleuchten.

Wir empfehlen Ihnen daher, Fahrzeugpapiere und Schlüssel grundsätzlich nicht im geparkten Fahrzeug zu belassen. Fuhrparkverantwortliche sollten die Mitarbeiter mit Dienstwagen deshalb darauf hinweisen, dass die Aufbewahrung des Fahrzeugscheins und der Schlüssel grundsätzlich außerhalb des Wagens zu erfolgen hat.

Für weitere Fragen steht Ihnen Ihre Kraftfahrtabteilung zur Verfügung. **H→**

Haftpflicht / Kraftfahrt

„Hub- und Gabelstapler im Wandel“

Zum 01.01.2008 hat sich die Pflichtversicherung für Hub- und Gabelstapler geändert und eine modifizierte Zulassungsverordnung wurde für Gabel-Stapler eingeführt.

In der Vergangenheit waren Stapler den Kfz zugeordnet und bereits ab einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit von 6 km/h versicherungspflichtig. Bis zu einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit von 6 km/h waren die Stapler im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung mitversichert. Ab 6 km/h wurden die Stapler entweder über eine eigene Kfz Versicherung oder als Ergänzung in Form einer sub-

sidiären Lösung innerhalb einer Betriebshaftpflichtversicherung versichert.

Neuerdings sind die Stapler den selbst fahrenden Arbeitsmaschinen gleichgestellt, wonach eine Versicherungspflicht erst erforderlich wird, wenn eine bauartbedingte Höchstgeschwindigkeit von 20 km/h überschritten wird. Keinesfalls sollte aber bei den „langsamen“ auf Versicherungsschutz verzichtet werden – das Risiko besteht zweifelsohne und sollte ausreichend abgedeckt werden.

Es ist damit zu rechnen, dass die Versicherer künftig Stapler, die weder zulassungs- noch versicherungspflichtig sind,

in den Betriebshaftpflicht-Versicherungsschutz integrieren, allerdings liegt dazu noch keine Empfehlung des Gdv (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) vor. Aus diesem Grund empfehlen wir, den seither gewählten Versicherungsschutz für Stapler erst einmal beizubehalten. Wir werden Sie informieren, wenn die Verhandlungen abgeschlossen sind.

Für Rückfragen steht Ihnen Ihre Kraftfahrt- und Haftpflichtabteilung zur Verfügung. **H→**

Kraftfahrt

Kfz-Umweltschadenversicherung

Das neue Umweltschadengesetz betrifft auch Kraftfahrer! Kraftfahrer können nach diesem Gesetz von Umweltbehörden für Umweltschäden an geschützten Arten und Lebensräumen in Haftung genommen werden.

Diese Haftung gilt für Fahrzeuge, die im Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit genutzt werden. Betroffen sind beispielsweise Fahrzeuge, die für gewerbliche Transporte eingesetzt werden und Handwerkerfahrzeuge, aber ebenso auch Geschäftswagen von Vertretern, Ärzten und Architekten.

Während die Kfz-Haftpflicht Umweltschäden ersetzt, für die es eine ersatzberechtigte natürliche oder juristische Person gibt, schützt das Umweltschadengesetz die Natur an sich. So sind durchaus auch Umweltschäden denkbar, die durch einen Verkehrsunfall ausgelöst werden. Wenn beispielsweise eine Behörde nach einer Kollision eines Fahrzeugs in einem Naturschutzgebiet schadenmindernde Maßnahmen anordnet, wenn ein Umweltschaden im Sinne dieses Gesetzes droht. Das kann bedeuten, dass eine geschützte Tierart oder ein geschütztes ökologisches System gefährdet ist.

Für neue Kraftfahrtversicherungsverträge ist diese neue Umweltschadenversicherung automatisch Vertragsbestandteil. Im Bestandsgeschäft haben wir für quasi alle Kfz-Versicherungsverträge bereits die entsprechenden Erweiterung mit den Versicherern vereinbart. **H→**

Kontakt

Francesco Gradilone
Telefon: (0 71 31) 949-225
francesco.gradilone@dr-hoertkorn.de



Das innovative Rückdeckungsmodell –

die liquiditätsschonende Alternative zur Schließung vorhandener Finanzierungslücken bei bestehenden Pensionszusagen

Die rückgedeckte Pensionszusage stellt eine attraktive Form der betrieblichen Altersversorgung für Gesellschafter/Geschäftsführer und leitende Angestellte dar.

In der Vergangenheit wurden Pensionszusagen zum Teil nur als reine „Steuersparmodelle“ betrachtet. Gegenwärtig ist jedoch eine Trendwende dahingehend zu beobachten, dass – auch vor dem Hintergrund der Kreditvergaberichtlinien nach Basel II – der Finanzierungsgrad der Pensionszusage, die sog. „Rückdeckungsquote“, zunehmend ins Blickfeld rückt.

Weiterhin stellt der Rückdeckungsgrad einer Pensionszusage ein wichtiges Indiz dar, ob das Kriterium „Finanzierbarkeit der Pensionszusage“, von dem die steuerliche Anerkennung einer Pensionszusage entscheidend abhängt, von der Finanzverwaltung als erfüllt angesehen wird.

Bei bestehenden Pensionszusagen fällt auf, dass in vielen Fällen eine – teilweise gravierende – Unterdeckung besteht.

Die Ursachen, die zur Unterdeckung bei der Finanzierung von Pensionszusagen geführt haben, sind vielfältig. Insbesondere sind zu nennen:

- Die in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegene Lebenserwartung führt zu entsprechend höheren Rentenbarwerten und Pensionsrückstellungen für die zugesagte Altersrente.
- Veränderungen bei der Höhe der zugesagten Versorgungsansprüche während der Anwartschaftszeit (z. B. Gehaltssteigerungen bei gehaltsabhängigen Pensionszusagen) machen eine Anpassung der Rückdeckung erforderlich.
- Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt

mussten die Lebensversicherungsgesellschaften insbesondere in den Jahren von 2001 - 2005 ihre Überschussdeklarationen mehrfach absenken. Diese Absenkungen haben zu signifikanten Verminderungen bei den Rückdeckungsquoten geführt.

- Das in der Vergangenheit vielfach gewählte Rückdeckungskonzept nach Rechnungsgrundlagen Dr. Heubeck sieht einen Kalkulationszinssatz in Höhe von 6,0 % p. a. vor. Dieser Zinssatz war in den letzten Jahren am Kapitalmarkt nicht zu erzielen. Es empfiehlt sich deshalb grundsätzlich, das Rückdeckungskonzept auf die Rechnungsgrundlagen der Lebensversicherungsgesellschaften, die sog. „Versicherer-Barwerte“, abzustellen.

Die betriebsfremden Risiken aus der Pensionszusage für den Fall des Todes bzw. der Invalidität der versorgungsberechtigten Person sollten grundsätzlich über eine Versicherungslösung im Rahmen einer Rückdeckungsversicherung abgesichert werden.

Für die Finanzierung der Altersrente können als Alternative zum klassischen Kapitalaufbau über eine Rückdeckungsversicherung auch liquiditätsschonende Lösungen über innovative Rückdeckungsmodelle genutzt werden.

Beim innovativen Rückdeckungsmodell wird der für die Rückdeckung der Altersversorgung erforderliche Sparvorgang durch ein breit gestreutes und steueroptimiertes Portfolio aus Beteiligungen und Investmentfonds vorgenommen.

Dies hat vor allem folgende Vorteile:

Ertragsverbesserung bei gleichzeitiger Risikominimierung durch Diversifikation

Die moderne Portfoliotheorie basiert auf dem Diversifikationsansatz – also der Streuung des Kapitals über unterschiedliche Anlageformen. Hierdurch erhöht sich die Renditechance, während sich zugleich das Risikopotenzial vermindert. Dies führt zu einer Reduzierung des erforderlichen Kapitalbedarfs.

Steuerliche Behandlung der Kapitalanlagen

Auch in der steuerlichen Behandlung ist ein Kapitalaufbau über ein möglichst breit diversifiziertes Portfolio von Beteiligungen und Investmentfonds vorteilhaft.

So können bei Private Equity-Dachfonds und Aktienfonds Veräußerungs- und Kursgewinne zu 95 % steuerfrei vereinnahmt werden. Bei gewerblichen Schiffsbeteiligungen verbleiben ca. 98 % der Erträge wegen der günstigen Tonnagebesteuerung beim Anleger. Auch bei geschlossenen Immobilienfonds ist der steuerpflichtige Anteil der Ausschüttung i. d. R. deutlich niedriger als die Ausschüttung selbst.

Entkopplung der betrieblichen Altersversorgung von der Liquiditätssituation des Unternehmens

Beim innovativen Rückdeckungsmodell werden die laufenden Ausschüttungen thesauriert (z. B. in Investmentfonds). Hierdurch wird ein antizyklischer Sparvorgang initiiert, der von der künftigen Liquiditätssituation des Unternehmens unabhängig ist.

Bewertungsvorteile bei der Bilanzierung

Auch bilanziell bringt die innovative Rückdeckung Vorteile: Während das Unternehmen bei einer klassischen Rückdeckung über eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung das zum jeweiligen Bilanz-Stichtag erreichte Versicherungsguthaben als Aktivwert versteuern muss, werden Beteiligungen nur mit den Anschaffungskosten bewertet. Durch die positive Differenz zum tatsächlichen Verkehrswert werden im Unternehmen stille Reserven gebildet.

Reduzierung des Liquiditätsaufwandes für das Unternehmen

Beim innovativen Rückdeckungsmodell führen höhere Durchschnittsrenditen durch Diversifikation, weitgehend steuerfreie Erträge und niedrigere Aktivwerte zu deutlichen Liquiditätsvorteilen für das Unternehmen gegenüber dem klassischen Rückdeckungsmodell (Berechnungsbeispiel s. u.).

Flexibilität bei der Dotierung

Beim klassischen Rückdeckungsmodell sind Dotierungen in der planmäßig vorgesehenen Höhe zu entrichten, um das angestrebte Ansparziel zu erreichen. Innovative Rückdeckungen können hingegen – je nach Liquiditätslage des Unternehmens – flexibel dotiert werden.

Für die innovative Rückdeckung von Finanzierungslücken zu bestehenden Pensionszusagen eignet sich in hervorragender Weise der Vermögensstrukturfonds „Best Select“ der Fa. Münchmeyer Petersen Capital (MPC), Hamburg, einem Spezialanbieter für geschlossene Beteiligungsmodelle. Dieser streut das Kapital in Private Equity-Fonds und Immobilienfonds sowie in Schiffsbeteiligungen und Lebensversicherungsfonds. Die Mindest-Beteiligung beträgt € 5.000 (zzgl. 5 % Agio). Durch eine Beteiligung am Best-Select-Fonds investiert das Unternehmen in einen ebenso breiten wie bewährten Mix aus geschlossenen Fonds, die weder mit klassischen Anlageformen wie Aktien- oder Rentenpapieren noch untereinander nennenswert korrelieren.

Darüber hinaus zeichnen sich Best-Select-Beteiligungen durch ein übersichtliches Reporting mit einer zusammenfassenden Aktivwert-Mitteilung für die Steuerbilanz aus.

Seit 01.04.2008 sind über das Best-Select-Konzept der Fa. MPC auch ratierliche Einzahlungen möglich. Die monatliche Mindest-rate beträgt € 500 (zzgl. 5 % Agio) über eine Einzahlungsdauer von 5 Jahren.

Um eine Insolvenzversicherung für den Versorgungsberechtigten zu erreichen, werden die durch das Unternehmen gezeichneten Beteiligungen an innovativen Rückdeckungsmodellen standardmäßig zugunsten der versorgungsberechtigten Person verpfändet.

Für eine umfassende Beratung und die Erstellung individueller Vorschläge steht Ihnen unsere Abteilung betriebliche Altersversorgung gerne zur Verfügung. [H➔](#)



Kontakt

Holger Glaser
 Telefon: (0 71 31) 949-263
 holger.glaser@dr-hoertkorn.de

Berechnungsbeispiel – klassische Rückdeckung vs. innovative Rückdeckung

Gesellschafter-Geschäftsführer; männlich; geb. 1.10.1968

Diensteintritt: 1.10.1998; **Datum der Einrichtung der Pensionszusage:** 1.10.2008

Zugesagte Altersrente: € 5.000 monatlich; **Pensionsalter:** 65; **Rentendynamik ab Rentenbezug:** 2,0 % p. a.

Altersrentenbarwert nach Rechnungsgrundlagen Dr. Heubeck 2005; € 824.000; Gewerbesteuer-Hebesatz: 470 %

	KONZEPT „klassische Rückdeckung“	KONZEPT „innovative Rückdeckung“	VORTEIL innovative Rückdeckung
Einmalige Einzahlung bei Zusageerteilung	€ 105.000 (*)	€ 105.000 (inkl. Agio)	
Laufende jährliche Dotierung im Zeitraum zwischen Zusage, Erteilung und Alter 65	ca. € 24.400 (*)	ca. € 13.800 (inkl. Agio)	€ 10.600
Vermögenswert bei Rentenbeginn	€ 1.241.000 (**)	€ 1.241.000 (**)	
Gesamtaufwand bis Rentenbeginn vor Steuern	€ 691.000	€ 436.000	€ 255.000
Gesamtaufwand bis Rentenbeginn nach Steuern	€ 602.000	€ 229.000	€ 373.000
Kumulierte Pensionsrückstellung zum Alter 65	€ 824.000	€ 824.000	
Kumulierter steuerbilanzieller Aktivwert zum Alter 65	€ 1.241.000	€ 739.000	€ 502.000

(*) Einzahlung in eine klassische Rückdeckungsversicherung; unterstellte Wertentwicklung: 4,5 % p. a.

(**) entspricht dem sog. „Versicherer-Barwert“

Quelle: Fa. MPC

Im Zeitalter einer fortschreitenden Globalisierung stellt der Export eine zentrale Säule der deutschen Volkswirtschaft dar.

Auf der ganzen Welt sind Mitarbeiter deutscher Unternehmen für ihren Arbeitgeber tätig. Als Exportbeauftragte, auf Montage, als Führungskräfte und Schlüsselpersonen von Tochtergesellschaften; für die unterschiedlichsten Branchen, für kleine und große Unternehmen, die sich in internationalen Märkten bewegen.

Bei dienstlicher Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland trifft den Arbeitgeber für den Fall einer Erkrankung des Mitarbeiters nach § 17 SGB V eine Haftung für evtl. anfallende Krankheitskosten.

Hierbei ist zu beachten, dass der Schutz der gesetzlichen Krankenversicherung in der Regel an den Grenzen der Bundesrepublik Deutschland endet (Ausnahmen gelten ggf. für Länder, mit denen ein sog. „Sozialversicherungsabkommen“ vereinbart wurde). Es bleibt jedoch festzuhalten, dass der inländische Krankenversicherungsschutz des entsandten Mitarbeiters dem Arbeitgeber längst keine ausreichende Sicherheit bietet.

Für die im Rahmen eines dienstlichen Auslandsaufenthaltes evtl. anfallenden Krankheitskosten sollte der Arbeitgeber deshalb unbedingt eine Auslandsreise-Krankenversicherung abschließen.

WICHTIG: Der Antrag zur Auslandsreise-Krankenversicherung muss unbedingt vor Beginn der Reise gestellt werden!

Für Mitarbeiter im Alter von 18 - 59 Jahren kann über eine Jahrespolice gegen eine vergleichsweise niedrige Jahresprämie von ca. € 9 bei kurzfristigen Auslandsaufenthalten (bis max. 8 Wochen Aufenthaltsdauer) das Risiko von akut auftretenden Krankheitsfällen im Ausland sowie eines daraus resultierenden Rücktransports (wenn medizinisch notwendig) abgesichert werden. Als zusätzlichen Nutzen beinhalten die Policen i. d. R. Assistance-Leistungen wie z. B. eine 24-Stunden Hotline für Schadenfälle oder Versicherungsbestätigungen in englischer Sprache.

Bei längeren Aufenthalten fallen höhere Prämien und ggf. eine Gesundheitsprüfung an. Im Rahmen einer Beratung zeigen wir Ihnen gerne maßgeschneiderte Lösungsmodelle über eine langfristige Auslandsreise-Krankenversicherung auf.

Nachfolgendes Beispiel verdeutlicht nochmals die Notwendigkeit des Abschlusses einer Auslandsreise-Krankenversicherung für den Arbeitgeber bei dienstlichen Auslandsaufenthalten seiner Mitarbeiter:

Beispiel: Mitarbeiter wird in China bei einem Arbeitsunfall schwer verletzt.	
› Ambulanzflug von China nach Hongkong wegen medizinischer Unterversorgung; Kosten umgerechnet	ca. € 30.000
› Krankenhausbehandlung in Hongkong Kosten umgerechnet	ca. € 26.000
› Rücktransport nach Deutschland zur Anschlussbehandlung Kosten umgerechnet	ca. € 13.000
› Die Kosten über insgesamt trägt nach dem Gesetz der Arbeitgeber!	ca. € 69.000

Krankheitskosten bei dienstlicher Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland – Maßgeschneiderte Auslandsreise-Krankenversicherungen sorgen für eine Entlastung des Arbeitgebers

Wussten Sie schon, dass es darüber hinaus modular aufgebaute Produkte gibt, mit denen sich ein Rund-um-Schutz für Ihre Mitarbeiter bedarfsgerecht gestalten lässt:

› Auslandsreise-Krankenversicherung

› **Assistance**, z. B. Hilfe bei der Ersatzbeschaffung von Reisedokumenten, Beschaffung von Anwälten/Übersetzern/Ärzten, etc.

› **Unfallversicherung**, z. B. Invaliditätsleistung und/oder Unfallrente, Arbeitsplatz-Umbaukosten, Kosmetische Operationen, Reha-Beihilfe u. v. m

› **Gepäckversicherung**, Ersatz bei Verlust des privaten und geschäftlichen Reisegepäcks

Wahlweise auch

› Reiserücktritts- und Reiseabbruchkosten

› Privathaftpflicht-Versicherung

› Schadenfreiheitsrabatt-Ersatz bei geschäftlich genutztem Privat-Pkw

Sprechen Sie hierzu gerne Ihren Firmenberater an. Dieser berät Sie individuell!



Kontakt

Claudia Laszl
Telefon: (0 71 31) 949-265
claudia.laszl@dr-hoertkorn.de

Die Abgeltungsteuer kommt!

Kommen Sie ihr zuvor!

Die Einführung der Abgeltungsteuer in Höhe von 25 % (zzgl. Soli + KiSt.) ab 01.01.2009 wird deutliche Änderungen bei der Besteuerung von Kapitalanlagen mit sich bringen.

Wir geben Ihnen nachstehend einen Kurzüberblick zu interessanten Anlageformen, die nicht von der Abgeltungsteuer betroffen sind:

Anlageklasse	Das ändert sich 2009:	Und so wirkt es sich aus:	Fazit:
Schiffsbeteiligung	Die Abgeltungsteuer findet keine Anwendung, es gilt die wesentlich günstigere „Tonnagesteuer“.	Durch die nahezu „Null“-Besteuerung von Erträgen bleiben Schiffsbeteiligungen nach wie vor sehr interessant.	✓
Flugzeugfonds	Die Abgeltungsteuer findet keine Anwendung, es erfolgt nur eine geringfügige Besteuerung späterer Einnahmen aus der Verzinsung „liquider Mittel“.	Leasingeinnahmen in den ersten Jahren steuerfrei, später nur geringfügige Besteuerung. Veräußerungserlös nach 10 Jahren steuerfrei.	✓
(Auslands-) Immobilienfonds	Für Immobilienfonds bleibt es bei der Spekulationsfrist von 10 Jahren. Die laufenden Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung unterliegen nicht der Abgeltungsteuer.	Für geschlossene Immobilienfonds ergeben sich generell – im Rahmen der jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen – keine Änderungen.	✓
Lebensversicherungs-Zweitmarkt-Fonds	Bei entsprechender Fondskonzeption sind deutsche bzw. britische LV-Zweitmarkt-Fonds nicht von der Abgeltungsteuer betroffen.	Je nach Konzept erfolgen die Ausschüttungen viele Jahre steuerfrei bzw. profitiert man im Rahmen der Doppelbesteuerungsabkommen von den ausländischen Freibeträgen.	✓

Fragen Sie nach unseren profitablen Kapitalanlagen, die Ihnen wiederkehrende und nahezu steuerfreie Einnahmen bieten und mit denen Sie die ab 2009 neue 25%ige Abgeltungssteuer (+Soli/KiSt. fast 30 %) ganz legal umgehen können. Bauen Sie sich Ihr eigenes Portfolio gezielt mit unserer Hilfe durch einen gesunden „Risikostreuung-/Sicherheitsmix“ auf, sei

es durch eine eigene Flotte aus den diversen Schiffen (u. a. Container/Bulker/Tanker etc.) oder durch börsenunabhängige Anlageklassen, um von den Ausschüttungen Ihres angelegten Kapitals jetzt oder spätestens im Rentenalter leben zu können, getreu dem Motto „Wer streut, rutscht nicht“. **H**➔



Kontakt

Peter Friedenauer
 Telefon: (0 71 31) 949-200
 peter.friedenauer@dr-hoertkorn.de



Marketing- und Kunstaktion zugunsten der Heilbronner Bürgerstiftung

Heilbronner Käthchenparade 2008



Heilbronn wird in diesem Jahr zum Schauplatz der „Käthchenparade 2008“. Vor 200 Jahren hat Heinrich von Kleist erste Textauszüge seines „Käthchens von Heilbronn“ publiziert. Um das Käthchen wieder mehr in das Bewusstsein der Heilbronner zu rufen und die Heilbronner Bürgerstiftung finanziell zu unterstützen, haben die Heilbronn Marketing GmbH und die Stadtinitiative HEILBRONN e. V. diese Aktion ins Leben gerufen.

Im Rahmen der Parade, die sich über das gesamte Jahr 2008 erstreckt, werden von Juni bis September lebensgroße Käthchenfiguren die Heilbronner Innenstadt bevölkern. Im Herbst 2008 sollen die individuell gestalteten Käthchen im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie versteigert werden. Der Reinerlös kommt der Heilbronner Bürgerstiftung zugute. Diese initiiert vor allem Projekte zur Gewaltprävention, zur Sprachförderung und zur Förderung von Bildung und Erziehung im Allgemeinen. Mit dem Erlös wird ein Bündnis aller Heilbronner Schulen gegen Gewalt finanziert.

Es ist das erste Mal, dass eine literarische Figur eine bürgerschaftliche Aktion anführt. Eine charmante Symbiose, die viel Spielraum für Gestaltung frei lässt.

Für den Künstler Dieter Lämpfle, der die ursprüngliche Bronzeplastik gestaltete, ist das Käthchen „eine vorbildliche Figur für unsere Zeit. Sie öffnet ihr Herz. Sie macht einen Schritt auf den Nächsten zu“.

Für die von der Heilbronn Marketing und der Stadtinitiative in Auftrag gegebenen etwa 1,80 Meter großen, knapp 15 Kilogramm schweren Glasfaserlaminat-Käthchen, die auf einem Zementsockel befestigt werden, suchten Stadtinitiative und HMG Paten, um das Roh-Käthchen binnen zweier Monate künstlerisch zu gestalten oder gestalten zu lassen.

Die gestalteten Käthchen werden nach ihrer sommerlichen „Innenstadtparade“ in einer großen Gala-Auktion am 24. Oktober versteigert. Bei dieser Auktion kann jeder ein Käthchen ersteigern. Auch Paten müssen, wenn sie „ihr“ Käthchen besitzen wollen, mitbieten.

Die Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH hat die Patenschaft für ein Käthchen übernommen und von zwei Künstlerinnen, Hilde Würtheim und Antje Vega, in Würzburg gestalten lassen. Ein duftiger, zarter Hauch in rosé und Rosen ...

... der eigene Vater schildert sein Käthchen „Sie ist ein Wesen, wie man sich zarter, frommer und lieber kein anderes denken kann, zu vergleichen den lieben kleinen Engeln, die mit hellen Augen aus den Wolken unter Gottes Händen und Füßen hervorgucken“ „Sie ist wenig über 15 Jahre alt und Herren vom Adel, die sie sahen, bedauerten nur, dass sie nicht adelig war, um um sie werben zu können.“

(Quellennachweis: Offizielle Ausstel-

lungs-Nachrichten. Organ der Industrie-Gewerbe- und Kunstausstellung Heilbronn 1897. Nr. 13. Heilbronn, 4. Juli 1897, Seite 247 - 249. © 2000 by Kleist-Archiv Sembdner der Stadt Heilbronn. Mit freundlicher Unterstützung des Stadtarchivs Heilbronn)

Passend auch diese Beschreibung:

... „Ein Wesen von zarterer, frommerer und lieberer Art müßt ihr euch nicht denken, und kämt 'ibr, auf Flügeln der Einbildung, zu den lieben, kleinen Engeln, die, mit hellen Augen, aus den Wolken, unter Gottes Händen und Füßen hervorgucken. Ging sie in ihrem bürgerlichen Schmuck über die Straße, den Strobbut auf, von gelbem Lack erglänzend, das schwarz-samtene Leibchen, das ihre Brust umschloß, mit feinen Silberkettlein behängt: so lief es flüsternd von allen Fenstern herab: das ist das Käthchen von Heilbronn; das Käthchen von Heilbronn, (wiederholend wie bei einer Schallplatte, die hängen geblieben ist:) das Käthchen von Heilbronn, das Käthchen von Heilbronn, das Käthchen von Heilbronn usw.“

(Quellennachweis: Der Kampf um Dieter Lämpfles „Käthchen“-Brunnen in den Jahren des Herrn 1963 bis 1965 - Ein Sittenbild aus einer angehenden Großstadt © 2001 Günther Emig, Kleist-Archiv Sembdner)





>> In Los Angeles kann man sich gegen unglückliche Liebesfälle schützen. Alle Kosten – vom geplatzten Rendezvous bis zum welk gewordenen Blumenstrauß – werden übernommen.

>> Versichern heißt letztlich Wetten: Wenn das Schadenereignis eintritt, hat der Versicherer verloren und der Kunde gewonnen. Passiert nichts – dann läuft die Sache umgekehrt. Nach diesem simplen Rezept lassen sich die ausgefallensten und skurrilsten Risiken versichern – vornehmlich natürlich bei Lloyd's of London. Allerdings: Viele exotische Policen gibt es nicht mehr,

da sie der Assekuranz nur Verluste eingebracht haben. Aber auch nicht wenige Anträge wurden aus Risikogründen abgelehnt. Bekannt ist etwa der Fall des englischen Bankiers Ernst Ceford, der die Treue seiner jungen Frau hoch versichern wollte. Nach einer Inaugenscheinnahme des „Objektes“ wurde kommentarlos abgelehnt.

>> Einen der wohl kuriosesten Verträge in der Assekuranz unterschrieb ein Amerikaner, dessen Frau durchgebrannt war. Er schloss noch am gleichen Tag eine Versicherung von 40.000 Dollar gegen ihre Rückkehr ab...

Copyright Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe/www.vvw.de

neue Mitarbeiter



Frank Mende,
Gruppenleiter Schaden
Sach/Technische
Versicherungen



Wolfgang Reiniger,
Firmenberater im Bereich
Leben- und
Krankenversicherungen



Esther Janina Szakacs,
Service Vertrieb



André Gärtner,
Service Vertrieb

Intern

Wir gratulieren

Zum 25-jährigen Jubiläum

Thomas Pfeil,
Geschäftsstellenleiter
Mannheim
am 1.2.2008

Günter Schwarz,
Prokurist, Geschäftsführer,
Braun Assekuranz
am 1.3.2008

Ellen Tomaszewski,
Gruppenleiterin Kfz
am 1.12.2008

Zum 20-jährigen Jubiläum

Burkhard Flad,
Gruppenleiter Sach-Industrie
am 1.5.2008

Zum 10-jährigen Jubiläum

Waldemar Neif,
Zentrale Dienste
am 1.3.2008

Joachim Volk,
Firmenberater
am 16.3.2008

Carmen Krottenthaler,
Geschäftsstelle Stuttgart
am 1.4.2008

Christoph Wollmann,
Zentrale Dienste
am 1.6.2008

Marc-Oliver Meyer,
Gruppenleiter Gewerbe
am 1.9.2008

Petra Kryzan,
Sekretariat Geschäftsleitung
am 1.10.2008

Martina Sinn,
Sach-Gewerbe
am 1.10.2008

Roland Embacher,
Kfz
am 14.12.2008

Fort- / Weiterbildung

Silke Scheibel,
Sach-Industrie
Wirtschaftsfachwirtin IHK

Tanja Fuchs,
Sach-Industrie
Wirtschaftsfachwirtin IHK

Josephine Galz-Barthou,
H/U/RS
Haftpflicht Underwriter (DVA)

So erreichen Sie uns:



Zentrale Heilbronn
Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH
Versicherungsmakler
Oststraße 38 - 42
74072 Heilbronn

Telefon (0 71 31) 949-0
Telefax (0 71 31) 949-199

E-Mail: info@dr-hoertkorn.de

www.dr-hoertkorn.de

Geschäftsstelle Berlin

Amalienpark 8
13187 Berlin

Telefon (030) 47 99 95-0
Telefax (030) 47 99 95-15

E-Mail:
berlin@dr-hoertkorn.de

Geschäftsstelle Chemnitz

Marianne-Brandt-Straße 9
09112 Chemnitz

Telefon (03 71) 38 23 3-0
Telefax (03 71) 38 23 3-10

E-Mail:
chemnitz@dr-hoertkorn.de

Geschäftsstelle Mannheim

Seckenheimer Straße 3
68165 Mannheim

Telefon (06 21) 41 40 36
Telefax (06 21) 41 32 77

E-Mail:
mannheim@dr-hoertkorn.de

Geschäftsstelle Nürnberg

Siemensstraße 42
90459 Nürnberg

Telefon (09 11) 9 94 54-0
Telefax (09 11) 9 94 54-20

E-Mail:
nuernberg@dr-hoertkorn.de

Geschäftsstelle Stuttgart

Heidenheimer Straße 12
71229 Leonberg

Telefon (0 71 52) 9 28 22-0
Telefax (0 71 52) 9 28 22-33

E-Mail:
stuttgart@dr-hoertkorn.de



Verband
Deutscher Versicherungs-
Makler e.V.



Member of IBA
International Insurance
Brokers Association