



DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



**Unternehmergeist lebt von Ideen**  
R+V versichert, was ihren Kunden wichtig  
und wertvoll ist



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken



# Vorwort

## Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland ist berühmt für seinen Mittelstand. Mittelständische Unternehmer haben Visionen und den Mut, sie umzusetzen. Nicht selten gehen sie dabei ein großes persönliches Risiko ein, wenn sie Neues wagen oder den seit Generationen bestehenden Familienbetrieb vollkommen umkrempeln und modernen Zeiten anpassen.

Die Firmenkunden von R+V gehören zu diesem modernen, leistungsfähigen, kreativen Mittelstand. In dieser Broschüre erzählen wir ihre Geschichten. Ein junger Ingenieur eröffnet mit seinem Vater einen Vergnügungspark weitab der nächsten Großstadt und macht daraus einen der größten Freizeitparks Europas. Ein erfolgreicher Manager übernimmt den elterlichen Milchbetrieb und macht sich mit einer eigenen Hofmolkerei unabhängig von niedrigen Erzeugerpreisen. Ein Elternpaar gründet auf der Suche nach einer guten Einrichtung für die eigenen Kinder einen Montessori-Kindergarten und betreut heute mehr als 100 Kinder. Die Branchen sind so vielfältig wie unsere Firmenkunden – außerdem berichten wir über eine Spedition, einen Dressur- und Ausbildungsstall, einen Kranbauer und eine Firma, die Photovoltaikanlagen plant und verwirklicht.

Hinter diesen Unternehmen stecken mehr als nüchterne Bilanzen. Dahinter stecken Werte, die sich nicht in Euro und Cent fassen lassen: Mut, Leidenschaft, Kraft, Leistung, Vielseitigkeit, Geborgenheit. Werte, die auch R+V im Kern bestimmen, die uns wichtig sind. Als Versicherer der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sehen wir es als unsere Aufgabe an, diese mutigen und leidenschaftlichen Unternehmer zu unterstützen, passgenaue Versicherungslösungen für ihren individuellen Bedarf zu entwerfen – ihnen den Rücken frei zu halten, damit sie Ideen entwickeln und verwirklichen können.

Mit den besten Grüßen  
Ihr



**Dr. Norbert Rollinger**

Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG

## Unternehmergeist lebt von Ideen

R+V versichert, was ihren Kunden wichtig und wertvoll ist



06

**Wie versichert man Mut?** Thorsten Zellmann hat in den elterlichen Bauernhof viel investiert und vermarktet nun die Milch über eine eigene Hofmolkerei.



10

**Wie versichert man Kraft?** Die KW-Kranwerke in Mannheim bauen mächtige Krane nach Maß, für Containerhäfen, Müllverbrennungen oder Kiesgruben.



14

**Wie versichert man Geborgenheit?** In den Montessori KinderWelten von Susanne und Oliver Schenke werden schon die Kleinsten zu Forschern und Entdeckern.



18

**Wie versichert man Leistung?** Die Photovoltaikanlagen von Juliane und Stephanie Lindner versorgen viele tausend Haushalte mit sauberem Sonnenstrom.





22

**Wie versichert man Leidenschaft?** In ihrem Dressurausbildungsstall steckt das Herzblut der Weltklasse-Reiterin Leonie Bramall und des Züchters Volker Dusche.



26

**Wie versichert man Vergnügen?** Elf Achterbahnen sind Publikumsmagneten im Freizeitpark von Roland Mack und ziehen jährlich mehr als 5,5 Millionen Besucher an.



30

**Wie versichert man Vielseitigkeit?** Mehr als Transport von A nach B: Spediteur Jörn Stratmann schnürt für seine Kunden individuelle Leistungspakete.





# Wie versichert man Mut?

---





Für den Manager Thorsten Zellmann war die ganze Welt der Arbeitsplatz – für den heutigen Landwirt ist es das Taunusdorf Endlichhofen. Um den elterlichen Hof zukunftsfähig zu machen, hat er viel Geld investiert.

### MILCH DIREKT VOM BAUERN

Was bewegt einen erfolgreichen Industrie-Manager, nach 16 Jahren auszusteigen und einen Neuanfang als Landwirt mit eigener Hofmolkerei zu wagen? Weder Frust noch Überdruß: Triebfeder für Thorsten Zellmann war einzig und allein der Erhalt des Familienbetriebs in seinem Heimatdorf Endlichhofen. Als nach einer schweren Erkrankung des Vaters der Verkauf des Birkenhofs zur Debatte stand, stieg er zunächst als Landwirt im Nebenerwerb ein – bis zwei Jahre später der Leiter eines Supermarktes mit der Idee einer eigenen Hofmolkerei an Zellmann herantrat. „2014 hieß es dann: ganz oder gar nicht. Mit REWE im Rücken habe ich den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt und rund eine halbe Million Euro in den Aufbau der Molkerei gesteckt.“ Auf 42 Quadratmetern verarbeitet der promovierte Agrarwissenschaftler inzwischen wöchentlich rund 3.500 Liter Milch, die er an Supermärkte, aber auch Hotels, Dorfläden und Schulen im Umkreis verkauft. Das sichert ihm den Lebensunterhalt. Denn nur vom Geschäft mit der Großmolkerei könnte sein Betrieb nicht überleben, erzählt Zellmann: „Der Verfall der Milchpreise ist katastrophal. Wenn ich lediglich 21 Cent für den Liter bekomme, kann ich noch nicht einmal die direkten Kosten decken, obwohl ich mir wirklich Mühe gebe, effizient zu arbeiten, und schon einiges automatisiert habe.

Roboter haben inzwischen auch den Kuhstall erobert. Auch bei Zellmann hat die herkömmliche Melkmaschine ausgedient, ein Melk-Roboter hat die früher zeitaufwendige Arbeit übernommen. Seine „Mädels“, wie er seine Milchkühe liebevoll nennt, trotten in dem großzügigen Boxenlaufstall mit Außenfreilauf selbstständig zum Melken – ein süßlich

schmeckendes Kraftfutter macht ihnen den Gang schmackhaft. Alles läuft vollautomatisch ab und Zellmann kann am Computer neben der Milchmenge beispielsweise auch den Fett- und Eiweißgehalt der Milch ablesen. Über Sensoren am Halsband der Kuh bekommt er weitere wichtige Informationen wie beispielsweise die Wiederkauzeit. „Bei Kühen wirkt die Wiederkauaktivität wie ein Frühwarnsystem. Geht sie stark zurück, kann das ein Anzeichen für mangelndes Wohlbefinden sein“, erklärt der Landwirt.

### ZWISCHEN TIERWOHL UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

Obwohl sich Thorsten Zellmann intensiv um seine 70 Milchkühe und die Nachzucht von etwa 60 Jungtieren kümmert, ist er kein realitätsferner Träumer: „Die moderne Landwirtschaft hat nichts mit Bauernhof-Idylle zu tun. Ich bewege mich im ständigen Spagat zwischen artgerechter Haltung und Wirtschaftlichkeit.“ Dennoch ist für Zellmann eines unumstößlich: „Der Birkenhof soll ein Bauernhof bleiben und keine Agrarfabrik werden.“ Wachstumschancen sieht er aber durchaus im Sortiment seiner Molkerei: „Ich produziere gerne Lebensmittel und hätte Spaß daran, mittelfristig auch Quark, Joghurt und Käse herzustellen.“

Damit ihm kein Großschaden einen Strich durch seine Pläne macht, hat er die wichtigsten Risiken wie Brand, Elementarschäden oder Maschinenbruch über die R+V-Agrarpolice abgesichert: „Meine Existenz darf ich nicht aufs Spiel setzen. Schließlich steckt mein gesamtes Kapital in den Tieren, den Gebäuden, den landwirtschaftlichen Fahrzeugen und den Produktionsmaschinen in der Molkerei.“ Eventuelle Schadenersatz-Ansprüche wegen Mängeln in der Milch puffert die Produkthaftpflichtversicherung ab.





**1 Mahlzeit:** Zweimal täglich fährt Thorsten Zellmann mit dem Futtermischwagen durch den Stall. **2 Strenge Hygienevorschriften** verhindern, dass bei der Abfüllung Keime in die Milch gelangen. **3 Alles im Blick:** Im Computer ist der komplette Lebenslauf jeder Kuh gespeichert. **4 Vom Kalb zur Milchkuh:** Den Nachwuchs züchtet der Bauer selbst.

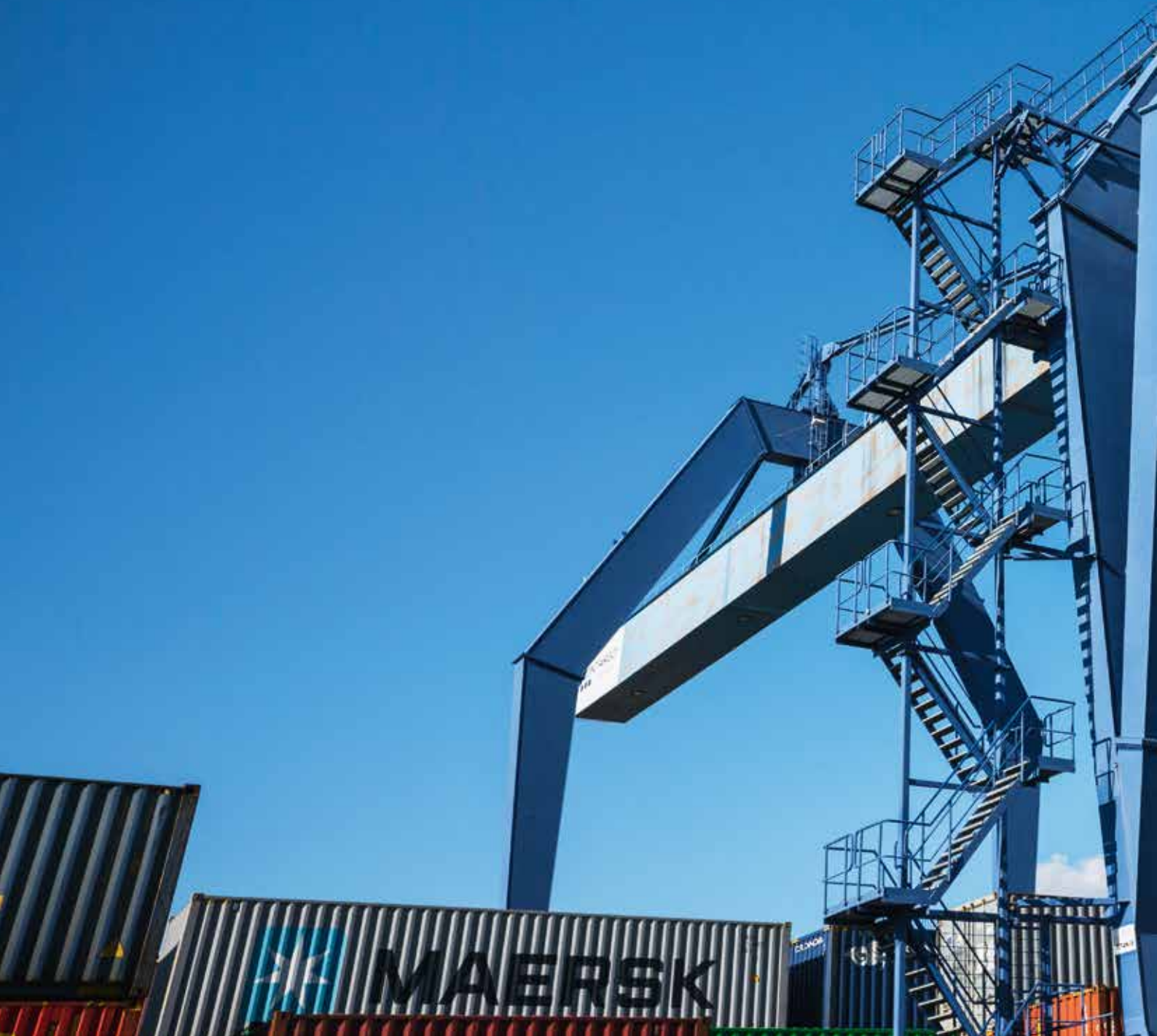


### HOFMILCH AUS ENDLICHHOFEN

„Endlich Hofmilch“ prangt in großen blauen Buchstaben auf den Milchtüten von Thorsten Zellmann. Mit seiner regional erzeugten Milch liegt er voll im Trend, für ein paar Cent mehr bekommen seine Kunden hohe Qualität: „Anders als bei industriellen Molkerei-Erzeugnissen bleiben in meiner Milch alle natürlichen Stoffe erhalten. Man schmeckt sogar die Jahreszeiten, denn durch die unterschiedliche Fütterung schwanken Fett- und Eiweißgehalt.“ Das Viehfutter – Gras, Weizen und Mais – baut der Landwirt selbst an. Auch beim zugekauften Kraftfutter achtet er darauf, dass es gentechnikfrei ist, und wird damit künftig auch werben. Um seine Hofmilch noch besser zu vermarkten, arbeitet Zellmann jetzt an einer eigenen Homepage und will später sogar über eine Live-Kamera Einblick in seinen Stall geben: „Das ist Neuland und ich bin gespannt, wie die Verbraucher darauf reagieren.“

# Wie versichert man Kraft?

---







**CONTARGO**  
trimodal network

Mannheim  
2007

CASTLE

Wierlby

Mit einer Höhe von 36 Metern ist der auffällig blau-weiß lackierte Containerkran der KW-Kranwerke ein Blickfang im Mannheimer Hafen. Das stählerne Kraftpaket bewegt mühelos bis zu 55 Tonnen zwischen Schiff, Schiene und Lkw.

#### 450-TONNEN-STAHLSKOLLOSS ERLEDIGT SCHWERSTARBEIT

Greifen, heben, drehen: Krane leisten tagtäglich Schwerstarbeit und müssen in kürzester Zeit tonnenschwere Lasten bewegen. Der Containerkran, den die KW-Kranwerke AG Mannheim vor zehn Jahren im Mühlauhafen errichtet hat, schafft 30 Container pro Stunde – das entspricht mit insgesamt 1.200 Tonnen in etwa dem Gewicht der Kuppel des Berliner Reichstags. Da die mächtigen Stahlträger weit auf den Oberrhein hinausragen, kann der 450 Tonnen schwere Koloss problemlos zwei nebeneinanderliegende Schiffe abfertigen. Jörg Nachbauer, Mitglied des Vorstands der KW-Kranwerke, ist stolz darauf, dass derzeit Aufträge für zwei weitere Containerkrane in den Büchern stehen – das Unternehmen profitiert von der Expansion des Mannheimer Hafens.

Den Löwenanteil des Jahresumsatzes von etwa 23 Millionen Euro machen seit einigen Jahren jedoch Krananlagen für Müllverbrennungen aus. Grund waren die verschärften Abfallgesetze: „Nachdem Müll nur noch zeitlich begrenzt deponiert werden durfte, schossen überall Verbrennungsanlagen aus dem Boden – zuerst in Deutschland, dann durch die EU-Gesetzgebung auch im europäischen Ausland. Diese Chance haben wir genutzt und uns auf diesem Markt eine führende Position erarbeitet“, erzählt der Diplom-Ingenieur. Die robusten Krane aus Mannheim stehen fast überall in Europa. In Wien haben die KW-Kranwerke nahezu alle Müllverbrennungen beliefert, auch die Anlage in Spittelau mit der berühmten Hundertwasser-Fassade. „Das war eine große Herausforderung, denn das Kunstwerk durfte bei der Montage nicht beschädigt werden.“

#### STEUERUNG DER GESAMTEN LOGISTIK

Die KW-Kranwerke haben sich auf dem Gebiet der Müllverbrennung als Systemlieferant einen Namen gemacht, sagt Nachbauer: „Wir liefern nicht nur die Brücken und Greifer, sondern steuern die gesamte Logistik von Anlieferung bis zur Beschickung der Verbrennungsbunker.“ Für die Betreiber ist das extrem wichtig. Wenn bei Emissions-Messungen erhöhte Schadstoffwerte festgestellt werden, müssen sie nachweisen können, wann welcher Anlieferer den belasteten Müll abgegeben hat. Leider kommt es trotz umfassender Abfalltrennung immer wieder vor, dass Schadstoffe im Hausmüll landen, berichtet Nachbauer. Dank der Software aus Mannheim können die Betreiber die Abfallwege minutiös verfolgen.

Maßgeschneiderte Krane sind die Spezialität des 90-köpfigen Teams der KW-Kranwerke. „Ob Brückenkrane, Kiesbagger, Portal- oder Drehkrane: Wir konzipieren alles im eigenen Haus. Unsere Statiker, Konstrukteure, Techniker und Monteure stehen unseren Kunden von der Planung bis zur Fertigstellung zur Seite.“ Jörg Nachbauer ist Elektro-Ingenieur und für Steuerungstechnik und Elektrik verantwortlich. Zu seinem täglichen Brot gehören Software-Programme und komplizierte Schaltpläne, in denen der Laie nur kryptische Zeichen, Linien, Zahlen und Buchstaben erkennt.

Wachstumsmärkte sieht Nachbauer in der Ost-Erweiterung, mittlerweile häufen sich Anfragen aus Polen oder Tschechien. Ein einträgliches Geschäftsfeld ist auch die Modernisierung bestehender Anlagen. Und in jüngster Zeit rückt das Servicegeschäft mit Reparaturen, Inspektionen und Wartungsverträgen immer mehr in den Fokus.





**1 Bei einer Betriebsbegehung** mit Jörg Nachbauer (rechts) achtet sein Versicherungsberater, R+V-Generalagent Otto Alter, auch auf Gefahrenquellen und Sicherheitsvorkehrungen. **2 Viele Bauteile** fertigen die Handwerker in der eigenen Werkstatt. **3 Die riesigen Stahlträger** kommen meist aus Osteuropa. **4 Im Containerterminal** stehen bald zwei neue Krane der KW-Kranwerke.

#### R+V BÜRGT FÜR DIE KW-KRANWERKE

Ganz oben auf der Liste der wichtigsten Versicherungen steht für Jörg Nachbauer neben der Betriebshaftpflicht auch die Montageversicherung, damit Risiken wie Konstruktions- oder Materialfehler, aber auch Montagefehler, Fahrlässigkeit und Diebstahl während der einzelnen Bauphasen abgesichert sind. Im Rahmen der Kreditversicherung übernimmt R+V außerdem die Gewährleistungsbürgschaften für die KW-Kranwerke. Sie garantiert ihren Auftraggebern, dass Mängel während der gesetzlichen Gewährleistungsfrist von fünf Jahren reibungslos behoben werden. Die R+V-Bürgschaft stärkt die Liquidität der Mannheimer, da ihre Auftraggeber ansonsten fünf Prozent des Auftragsvolumens als Sicherheit einbehalten dürften – bei Millionenaufträgen wie mächtigen Kranen eine stolze Summe. Um gute Mitarbeiter zu halten, fasst die Geschäftsleitung zurzeit unter anderem eine betriebliche Altersversorgung ins Auge.









**Wie versichert  
man Geborgenheit?**

---

Staunen in den Augen und tausend Fragezeichen im Kopf:  
In den Montessori KinderWelten in Waiblingen dürfen  
Kinder ihre natürliche Wissbegier stillen – schon die Jüngs-  
ten werden zu kleinen Forschern und Entdeckern.

### GEBORGEN UND DOCH FREI

Durch die leuchtend gelb gestrichene Tür der Sonnenblumen-Gruppe dringt kaum ein Laut. Drinnen beugen sich Luise und Anton gespannt über Reagenzgläser mit gefärbtem Wasser. Was wohl passiert, wenn sie blaue Farbe in das rote Wasser kippen? In einer anderen Ecke haben Mädchen und Jungen bunte Holztäfelchen im Kreis gelegt – fein säuberlich sortiert nach Farben und Schattierungen. Malen, basteln oder experimentieren: In der sogenannten Freiarbeitszeit dürfen die Kinder selbst entscheiden, womit sie sich beschäftigen wollen, erklärt Susanne Schenke, Gesellschafterin der Waiblinger Montessori KinderWelten. Das sei ebenso wichtig wie die Geborgenheit in der Gruppe und ein fester Bestandteil der Montessori-Pädagogik: „Kinder haben bestimmte Zeitfenster, in denen es ihnen besonders leicht fällt, einzelne Zusammenhänge zu begreifen. Sie brauchen kreative Freiräume, damit sie ihrem inneren Rhythmus entsprechend lernen können.“ Angst vor Mathematik? Auch sie muss nicht sein, sagt Schenke und schwärmt von Montessoris goldenem Perlenmaterial, mit dem schon Fünfjährige ein Gespür für Zahlen und Mengen entwickeln können.

„Hilf mir, es selbst zu tun“ – der Leitgedanke von Maria Montessori und ihr Grundsatz, Kinder zu selbstbewussten und verantwortungsvollen Menschen zu erziehen, haben Susanne Schenke schon früh überzeugt. Doch dass sie mit ihrem Mann eine eigene Montessori-Kindertagesstätte leiten würde, stand nicht in ihrem Lebensplan. Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit war die Suche nach einer optimalen Einrichtung für ihre Kinder. „Eigentlich sollte es nur eine Zwischenlösung sein“, erinnert sich die dreifache Mutter an die Gründung der ersten KinderWelten

vor elf Jahren. „Nach der Einschulung unserer Kinder wollten wir die Leitung in andere Hände übergeben.“ Doch wie so oft kam es anders. 2014 eröffneten die beiden Betriebswirtschaftler bereits ihre zweite Tagesstätte und können sich heute gar nicht mehr vorstellen, in ihre alten Berufe in der Bank zurückzukehren.

### GESCHMACKVOLL, GEPFLEGT, ORDENTLICH

Der neue Rundbau im Stadtteil Beinstein ist Susanne Schenkes ganzer Stolz. Jeder Gruppenraum hat direkten Zugang zum eingezäunten Außenbereich, in dem die Kinder bei Wind und Wetter toben dürfen. Alle Zimmer sind liebevoll eingerichtet, sämtliche Materialien sind mühelos für Kinderhände erreichbar. Auch das ist laut Schenke ein wichtiges Prinzip der Montessori-Pädagogik: „Um ihre innere Ordnung entfalten zu können, brauchen Kinder eine sorgfältig gestaltete äußere Umgebung. Bevor die Kinder eine neue Aufgabe beginnen, ist Aufräumen deshalb Pflicht, kaputte Gegenstände werden sofort repariert.“

Die Kinder zerstören nur selten etwas mutwillig, sagt Schenke. Mit Schrecken erinnert sie sich hingegen an einen Einbruch im vergangenen Jahr. Auf ihrer Suche nach Bargeld und Wertsachen haben die Einbrecher nicht nur die Balkontür gewaltsam aufgehebelt, sondern auch Schränke aufgebrochen – ein Fall für die Gebäude- und Inhaltsversicherung. Zum Glück waren ihre Berater von der Volksbank Stuttgart und von R+V sofort zur Stelle: Susanne Schenke ist noch heute begeistert von der schnellen und unkomplizierten Schadenregulierung. Und weil so alles umgehend repariert werden konnte, war die äußere Ordnung in den KinderWelten bald wieder hergestellt.





**1 Rot, Gelb, Blau:** Hochkonzentriert experimentieren Luise und Anton mit dem Farblabor. **2 Beobachten, Helfen und Unterstützen** sind die Hauptaufgaben der Montessori-Erzieherinnen. **3 Frisch aus dem Garten:** Stefanie Bindel erntet mit ihrer Gruppe das selbstgezeichnete Gemüse. **4 Führen die Geschäfte:** Susanne und Oliver Schenke.



### GEMEINSAM IN BERUF UND FAMILIE

Susanne (47) und Oliver (48) Schenke betreiben als alleinige Gesellschafter die gemeinnützige Gesellschaft Waiblinger Montessori KinderWelten. In ihrer Einrichtung in Beinstein beherbergen sie rund 80 Kinder im Alter von 6 Monaten bis zum Schuleintritt. 14 Erzieherinnen – viele mit Montessori-Diplom – betreuen die Kleinen von 7.30 bis 16.30 Uhr. Für den Bewegungsunterricht und die musikalische Früherziehung kommen regelmäßig ein Sportlehrer und eine Gesangspädagogin ins Haus, eine „gute Fee“ backt und kocht für die Kinder. Das Ehepaar Schenke übernimmt alle administrativen Aufgaben wie die Buchhaltung. Susanne Schenke ist Ansprechpartnerin für Mitarbeiter und Eltern, EDV und Internet gehören zum Tätigkeitsgebiet ihres Ehemannes. Als selbsternannter „Facility-Manager“ übernimmt Oliver Schenke außerdem gern auch kleine handwerkliche Arbeiten und Reparaturen.

# Wie versichert man Leistung?

---









Wenn Juliane und Stephanie Lindner Photovoltaik-Anlagen planen, denken sie groß. Sieben Solarkraftwerke haben sie bisher realisiert – darunter die größte Aufdachanlage Deutschlands mit sieben Megawatt.

### SONNENSTROM VOM DACH

Ihre Talente ergänzen sich: Juliane Lindner (41) ist Bau-Ingenieurin, ihre Schwester Stephanie Lindner (38) Juristin. Beide arbeiten seit Jahren im familieneigenen Bauunternehmen Mattig & Lindner GmbH als Bauleiterin und Justiziarin. Dort waren sie zum ersten Mal beteiligt an der Planung von großflächigen Photovoltaik-Anlagen für Industriebauten, darunter auf dem früheren russischen Truppenübungsplatz in Lieberose die größte zusammenhängende Freiflächenanlage in Deutschland. Mit diesen Erfahrungen gründeten die beiden 2009 die julist GmbH & Co KG – ein Unternehmen, das sich auf Planung und Verwirklichung von großen Solarstrom-Anlagen spezialisiert hat.

Das erste eigene Projekt war eine Halle in Castrop-Rauxel, erinnert sich Juliane Lindner: „Ich habe vor Ort den Bau der Halle für Mattig & Lindner geleitet. Und dann haben wir als julist die Photovoltaik-Anlage verwirklicht.“ Auf dem Dach eines Logistikzentrums mit 25.000 Quadratmetern installierten sie 26.000 Dünnschichtmodule. „Bei Aufdachanlagen muss man die Statik beachten“, erklärt Juliane. „Schon früh in der Planungsphase müssen wir die Bauherren, Eigentümer und Betreiber ansprechen.“ Eine Zusammenarbeit zum Nutzen aller, findet Stephanie Lindner. „Das Bauunternehmen baut große Industriehallen“, erzählt sie. „Wirklich sehr groß. Das Dach der Halle in Philippsburg hat 87.500 Quadratmeter.“ In der Halle ist das größte Reifenlager Europas untergebracht. Auf dem Dach die größte Photovoltaik-Dachanlage Deutschlands. „Wir haben damals gescherzt, hier könne man die Erdkrümmung sehen“, meint Stephanie. Bei derartigen Anlagen ist die Versicherung elementar, erklärt R+V-Firmenkundenberater

Ronald Grund, selbst Ingenieur. „Stürme oder Feuer können die Anlagen schwer beschädigen.“ Bei einem Großprojekt wie Philippsburg geht es um Millionen, daher hat sich R+V mit anderen Versicherern zusammengetan, um das Risiko zu verteilen. Auch die Betriebsunterbrechung muss abgesichert werden, falls das Stromnetz ausfällt. Und das Diebstahlrisiko ist hoch, gerade in den Grenzregionen. „Nicht nur die Module, auch die Gestelle werden gestohlen.“

### SAUBERE ENERGIE PLUS FLÄCHENSANIERUNG

Zurzeit haben die Schwestern drei weitere Projekte im Auge, alle in Brandenburg. „Inzwischen haben wir uns einen Ruf erarbeitet“, erzählen sie. „Immer mal wieder kommen die Leute auch auf uns zu.“ Dann prüfen sie erst einmal, ob sich das Gelände eignet oder wie viel zusätzliche Traglast ein Dach aushalten kann. Außerdem geht es um die Anbindung an das Netz des Energieversorgers, um den Strom einzuspeisen. „Eine 110-Kilovolt-Leitung in der Nähe oder besser noch ein Umspannhäuschen – wenn der Einspeisepunkt zu weit entfernt ist, wird es teuer.“ „Neben den Dachflächen sind Konversionsflächen für uns interessant, Kiesgruben oder alte Militärfelder. Davon gibt es in Brandenburg genug“, erklärt Juliane. „Wer auf diesen Gebieten baut, muss Rahmenbedingungen beachten.“ Nicht selten muss das Gelände saniert werden. „Unser Invest ist auf mindestens 20 Jahre angelegt“, erklärt Stephanie. „Danach kann der Eigentümer des Geländes oder des Gebäudes die Anlage übernehmen und weiterbetreiben.“ Sie erzählen von einer stillgelegten Industriefläche in Forst. „Dort war früher ein Heizkraftwerk, eigentlich nur noch Schutt und die alten Schornsteine. Nun ist die Fläche aufgeräumt, bepflanzt und die Anlage produziert grünen Strom.“



**1 Wertvolle Technik** – R+V-Berater Ronald Grund (re.) sorgt für die richtige Versicherung. **2 Freiflächenanlage in Forst**, auf 80.000 Quadratmetern liefert sie Strom für 905 Haushalte. **3 Kompetenz und Erfahrung** bringen Juliane (li.) und Stephanie (re.) Lindner mit. **4 Schwesterliche Harmonie** – seit 1909 arbeiten die Lindners im Familienbetrieb.

## STROM FÜR 87.000 HAUSHALTE

Ihre Firma sitzt im brandenburgischen Forst nahe Cottbus, ihre Solarprojekte sind über ganz Deutschland verstreut. Schon das erste Projekt, an dem sie 2007 mitarbeiteten, brach Rekorde: Der Solarpark Lieberose in Brandenburg ist mit 700.000 Solarmodulen auf 162 Hektar Deutschlands größtes und weltweit das drittgrößte Solarkraftwerk. Mit 153 Megawatt kann es 15.000 Haushalte ein Jahr lang mit Strom versorgen. 2011 folgte der nächste Superlativ: Auf dem 85.000 Quadratmeter großen Dach des Goodyear-Dunlop-Logistikzentrums im schwäbischen Philippsburg erzeugen 95.000 Module Strom für 1.825 Haushalte – und sparen pro Jahr rund 5.000 Tonnen Kohlendioxid. Insgesamt haben die Bauingenieurin Juliane Lindner und Juristin Stephanie Lindner Anlagen mit rund 12 Megawatt gebaut. Der jährlich erzeugte Strom könnte eine Stadt mit 87.000 Haushalten versorgen.





**Wie versichert  
man Leidenschaft?**

---





Wenn ein erfahrener Pferdezüchter und eine Weltklasse-Reiterin sich zusammentun, entsteht daraus eine kleine, feine Zucht von Dressurpferden. In Isernhagen haben sie ihren Traum verwirklicht und einen Zucht- und Ausbildungsstall aufgebaut.

#### ZUCHT- UND REITBETRIEB MIT HERZBLUT

„Ich liebe Pferde. Ich mache das nicht nur, weil es Geld bringt“, sagt Leonie Bramall. Während die gebürtige Kanadierin durch die gefegte Stallgasse geht, bleibt sie immer wieder stehen – spricht einen langbeinigen Braunen an, streichelt einem Schimmel über die Nase. „Die Pferde sind für uns ein Wirtschaftsfaktor, aber es geht darüber hinaus.“

Es war ein Wagnis, als Leonie Bramall und Volker Dusche 2002 einen eigenen Dressurausbildungsstall bauten. Mit dem Verkauf von Pferden wird kaum jemand reich. Bis ein Dreijähriger verkauft wird, hat er einen Haufen Kosten verursacht: von der Decktaxe über Futter und Stall bis zu Tierarzt und Gesundheitscheck. „Wir röntgen bei unseren Jungpferden mit zwei Jahren Rücken und Beine. Eine Frage der Ehrlichkeit unseren Käufern gegenüber“, erklärt Volker Dusche, von klein auf mit der Pferdezucht vertraut. „Ein angerittener Dreijähriger, anständig und gesund, mit guten Grundgangarten bringt rund 25.000 Euro.“ Für ein Pferd mit mehr Potenzial, das vielleicht sogar Olympiaqualitäten hat, müsste der Käufer zwischen 50.000 und 100.000 Euro hinlegen. Volker Dusches größter Zuchterfolg? „Das waren unsere Zuchtstute Sanjana, die zur Schönheitskönigin gekürt wurde, und Reenergy's Basil, mit dem Leonie mehrfach S-Dressuren gewonnen hat.“

#### MIT VIEL GEFÜHL IM SATTEL

So ein Pferd ist selten, weiß Leonie Bramall. Ihre eigene Stute, mit der sie für Kanada auf der Olympiade startete, war so ein einzigartiges Pferd – auch wenn es zunächst gar nicht danach aussah. „Gilbona“, erinnert sie sich, „habe ich bei dem damaligen Nationaltrainer für Kanada Johann

Hinnemann kennengelernt. Keiner kam mit ihr zurecht, sie war kopfscheu, umweltunsicher, echt bescheuert. Man sah immer das Weiße im Auge.“ Bramall bildete Gilbona selbst aus, startete in internationalen Dressurprüfungen und wurde in die kanadische Nationalmannschaft berufen. Das klingt nach Kleinmädchentraum, aber dahinter stecken eine Menge Können, Gefühl und Geduld. Und ein guter Lehrer, sagt Bramall: „Jo Hinnemann war definitiv der wichtigste Coach für mich.“ Bramall setzt ihr reiterliches Können und Einfühlungsvermögen auch bei ihren Schülern und bei den Berittpferden ein, die ihr zur Ausbildung oder zur Korrektur anvertraut werden. „Die Ausbildung des Pferdes hört nie auf“, erklärt sie. „Das Wichtigste ist Konsequenz und Ruhe. Wenn es etwas heute nicht lernt, dann vielleicht nächste Woche oder erst in drei Wochen.“ Beide können sich kein anderes Leben vorstellen. „Man steht morgens auf, füttert und steht dann zwischen den Pferden und hört dem zufriedenen Kauen zu“, schwärmt Volker Dusche. Und Leonie Bramall ergänzt: „Wenn ich morgens rausgehe mit unseren Hunden und das erste Pferd sattele – das ist meins, das liebe ich.“

Die Tiere, Stall, Halle, Paddocks, Weiden und nicht zuletzt das Wohnhaus wollen gut versichert sein. Die beiden verbindet ein fast freundschaftliches Verhältnis mit ihrem Berater von der R+V. Michael Edzards ist vom Fach. Er hat Pferdewirtschaft gelernt, war Gestütsleiter, reitet selbst. In der Pferdereion rund um Hannover kommt ihm sein beruflicher Background zugute. Das wissen auch Leonie Bramall und Volker Dusche zu schätzen: „Michael weiß einfach, was bei einem Reitbetrieb wichtig ist. Dem müssen wir nichts erklären, er berät uns so, wie wir es brauchen.“



**1 Mit Fingerspitzengefühl:** Leonie Bramall setzt beim Training auf Konsequenz und Ruhe. **2 Eigengewächs:** Die Fohlen von Volker Dusche werden auf dem Hof geboren, großgezogen und angeritten. **3 Gute Gene:** Bei den Stuten kommt es auf Körperbau, Bewegungsqualität und Leistungsbereitschaft an. **4 Gehört zur Familie:** Magyar-Vizsla-Hündin Flicka schmust mit Leonie Bramall.



#### VON KINDESBEINEN AN MIT PFERDEN VERTRAUT

Leonie Bramall (53) ist im kanadischen Vancouver geboren. Als Siebenjährige saß sie das erste Mal auf einem Pferd, als Jugendliche gewann sie reihenweise Dressurprüfungen der schweren Klasse (S). Mit 18 folgte sie dem damaligen kanadischen Nationaltrainer Jo Hinnemann nach Deutschland – und blieb bis heute. Unter ihren zahlreichen reiterlichen Erfolgen sticht besonders die Teilnahme an den Olympischen Spielen hervor: Mit der kanadischen Equipe startete sie 1992 in Barcelona und 1996 in Atlanta. Volker Dusche (50) liegt die Pferdezucht in den Genen: Vater Hans-Heinrich Dusche und Großvater Friedel Könecke prägten die Zucht in der Region. Nach seinem Studium der Landwirtschaft mit Schwerpunkt Tierzucht arbeitete er viele Jahre als Zucht- und Gestütsleiter. 2002 gründeten die beiden schließlich in Isernhagen bei Hannover ihren eigenen Dressurausbildungsstall mit Platz für 34 Pferde.







# Wie versichert man Vergnügen?

---



1972 entwickelte Roland Mack, gerade 23 Jahre alt, mit Vater Franz die Idee, einen Freizeitpark zu eröffnen. Gut 40 Jahre später zählt der Europa-Park 5,5 Millionen Besucher im Jahr – eines der größten Freizeitunternehmen Europas.

### LEBEN IM MÄRCHENGARTEN

Wenn Roland Mack im Golfcar durch den Park fährt, entgeht ihm nichts. In Grimms Märchenwald schüttelt Frau Holle keinen Schnee aus ihrem Federbett? Von einer Holztür blättert die Farbe ab? Er zückt sein Handy und weist Mitarbeiter an, sich darum zu kümmern. Kinder und ihre Eltern kommen aus der Märchengalerie, er spricht sie an: „Hat es euch gefallen?“ Wohl die wenigsten Besucher, die hier zwischen skurrilen Häuschen und Märchenfiguren schlendern, wissen, dass der Chef des Parks hier auch wohnt – irgendwo zwischen Schneewittchen und Dornröschen steht sein Haus. Auch sein Bruder Jürgen als geschäftsführender Gesellschafter wohnt auf dem Gelände.

### EINE VISION WIRD WIRKLICHKEIT

Als Vater und Sohn Mack vor mehr als vier Jahrzehnten nach einem Gelände suchten, fanden sie den verwahrlosten Garten von Schloss Böcklin vor den Toren des Örtchens Rust. „Als ich die Tür aufmachte, war es wie ein Erwachen aus dem Dornröschenschlaf“, erinnert sich Mack. „Das Gras stand einen Meter hoch. Aber das Gelände war das schönste von den dreien, die wir besichtigt hatten.“ Kaum jemand hätte damals gedacht, dass aus dem verlassenen Schlosspark einmal ein Freizeitpark entstehen würde, der die ganze Region prägt. Mit ihrem Vorhaben erweiterten Vater und Sohn Mack den seit 200 Jahren florierenden Familienbetrieb, der Fahrgeschäfte baut. Schon im 18. Jahrhundert gründete Vorfahr Paul Mack einen Wagnerbetrieb, später stellten die Macks Karusselle, Achter- und Geisterbahnen sowie exklusive Schaustellerwagen her. So war der Schritt zum Freizeitpark nicht weit – und doch ein Risiko. „Alle sagten, das Ding geht pleite“, erzählt der Unternehmer. „Keine

Großstadt in der Nähe. Banken, Geschäftspartner, Behörden – keiner wollte mitziehen.“ Doch der Standort im Dreiländereck nahe der schweizerischen und französischen Grenze erweist sich als Glücksfall. Europa öffnet die Grenzen, erhält eine einheitliche Währung. Heute kommt fast die Hälfte der Gäste aus dem Ausland. Inzwischen gibt es eigens für den Europa-Park eine Autobahnabfahrt. „Nun fehlt noch ein Bahnhof“, meint Roland Mack. Vor allem wenn der geplante Wasserpark fertiggestellt wird. Rund 150 Millionen Euro investiert die Familie in das Projekt. „In einem Freizeitpark muss es jedes Jahr Neues geben – 80 Prozent unserer Gäste kommen wieder“, erklärt er. Mal ist es eine Parade, mal ein Fahrgeschäft oder neue Abenteuer des Maskottchens Ed Euromaus. 2016 öffnete der Themenbereich Irland, ein Kinderparadies mit einer nur 13 Meter hohen Achterbahn, speziell konzipiert für dreijährige Fahrgäste. Kein Zufall, dass die zwei Enkel von Roland Mack auch in diesem Alter sind.

### AUFNAHME IN DIE HALL OF FAME

Von Anfang an war R+V als Versicherung dabei. „Ich brauche ein seriöses Unternehmen, um große Risiken in den Griff zu bekommen“, meint Mack. Alle Sicherheitsmaßnahmen schützen nicht vor einem Restrisiko wie menschlichem Versagen. So hat er die Parkanlage mit Gebäuden, Technik und Fahrzeugen versichert, vor Umweltschäden, Feuer, Raub oder sogar vor Terroranschlägen. So abgesichert, kann der Unternehmer neue Pläne schmieden und Erfolge feiern: Im November 2016 wurde Roland Mack vom Weltverband der Freizeitindustrie (IAAPA) in die Hall of Fame aufgenommen – eine Auszeichnung, die er nun mit Walt Disney und seinem Vater teilt.





**1 Abendstimmung im Europa-Park** – neben den Fahrgeschäften verzaubern liebevolle Details.

**2 Patriarch Roland Mack** führt das Familienunternehmen mit Bruder Jürgen und den Söhnen Michael und Thomas – in der achten Generation. **3 Themen-hotels** wie das luxuriöse Bell Rock bieten 4.500 Betten. **4 Sind die Gäste zufrieden?** Roland Mack fragt selbst nach.

#### VERGNÜGEN IN ZAHLEN

13 Achterbahnen, darunter mehrere Wasserachterbahnen und eine ganz aus Holz, prägen den Europa-Park. Aber das ist längst nicht alles: Auf 95 Hektar finden die Besucher 100 Attraktionen: Fahrgeschäfte, Artistik, Shows, Kinos und Paraden. 16 europäische Themenbereiche von Russland bis Spanien, fünf 4-Sterne-Erlebnishotels mit 4.500 Betten, eingerichtet in unterschiedlichen Stilrichtungen, und sogar ein Luxusrestaurant mit zwei Michelinsterne. Mit den Jahreszeiten wechseln die Dekorationen – zu Halloween schmücken 180.000 Kürbisse die Wege, zu Weihnachten erstrahlen 2.500 Weihnachtsbäume im festlichen Licht. Vor und hinter den Kulissen arbeiten rund 3.600 Menschen aus aller Herren Länder: als Artisten und Künstler, in der Gastronomie, als Gärtner oder Pfarrer. Mehr als 5,5 Millionen Besucher zählt der Park im Jahr, viele kommen immer wieder.







# Wie versichert man Vielseitigkeit?

---





Mehr als Gütertransporte von A nach B: Um wettbewerbsfähig zu bleiben, bieten immer mehr Spediteure ihren Kunden eine breitgefächerte Leistungspalette an – so wie Jörn Stratmann mit seiner Logistikeria.

### KUNDENWÜNSCHE IM FOKUS

Eine „Logistikeria“ gibt’s nur einmal in Deutschland. Und damit das auch so bleibt, hat sich Jörn Stratmann, Geschäftsführer der Wittener Transport-Kontor Heinrich Stratmann GmbH, den Namen schützen lassen. Mit dieser Wortschöpfung will er die Serviceorientierung seines Unternehmens unterstreichen: „So wie sich die Restaurantbesucher in einer Pizzeria aus vielen Zutaten ihre Wunschküche zusammenstellen können, so schnüren wir für unsere Kunden genau das Leistungspaket, das sie für einen optimalen Betriebsablauf brauchen. Im übertragenen Sinne bieten wir ihnen also ein individuelles Menü nach ihrem persönlichen Geschmack.“

Dabei geht Stratmann auch unkonventionelle Wege. So hat er für einen Kunden, der in der Vergangenheit auf einen Lieferanten in der Türkei angewiesen war, extra eine Schmelzanlage auf dem Betriebsgelände aufgebaut, die Kunststoff-Rohmaterial verflüssigt. Jetzt fahren täglich Tankwagen mit dem heißen Produkt vom Hof, der Kunde spart Zeit und Geld durch kurze Transportwege und ist zufrieden. „Wer nur nach Schema F arbeitet, ist austauschbar“, betont Stratmann, der sichtlich Spaß daran hat, ungewöhnliche Service-Ideen auszutüfteln.

Spezialisiert ist das Wittener Transport-Kontor auf die Beförderung von temperaturgeführten Produkten. Ob flüssige Heizprodukte, tiefkalte Gase oder Öle und Fette für die Lebensmittelindustrie – von minus 160 Grad bis plus 250 Grad Celsius transportiert das Unternehmen so ziemlich alles, was der Kunde wünscht. Einige der über 100 Tanksattelauflieger des Fuhrparks sind an Kunden vermietet,

die nur ein einziges Produkt damit befördern lassen, erklärt Stratmann: „Das ist zum Beispiel bei Kleberrohstoffen wichtig oder bei bestimmten gefährlichen Stoffen wie Brennesselsäure, die in hoher Konzentration extrem giftig ist.“ Aufgrund der strengen Emissionsschutzaufgaben dürfen diese Auflieger innen niemals gereinigt werden, damit garantiert keine Schadstoffe in die Umwelt gelangen.

### VERSICHERUNGEN VOM SPEZIALISTEN FÜR DEN SPEZIALISTEN

Beim Wittener Transport-Kontor ist nicht das Standardgeschäft, sondern die Ausnahme die Regel. Stratmann weiß, dass es dafür keinen Versicherungsschutz von der Stange gibt, und erwartet deshalb von seinen Versicherungspartnern umfassendes Know-how und eine Kommunikation auf Augenhöhe. Gefunden hat er beides bei KRAVAG und seinen Beratern von der Straßenverkehrs-Genossenschaft Westfalen-Lippe in Münster: „In Sachen Kompetenz, Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit gibt es momentan nichts Vergleichbares auf dem Markt. Im Zusammenspiel gewährleisten mir die beiden, dass die Existenz meines Unternehmens auch im Schadenfall gesichert ist.“

Das Familienunternehmen sicher und erfolgreich in die Zukunft zu führen, sei er sich, seiner ganzen Familie und seinen Mitarbeitern schuldig, sagt Stratmann: „Ich glaube, dass unsere Branche auch in 50 Jahren noch gebraucht wird, und hoffe, dass wir dann noch immer die Kraft und die Intelligenz haben, Familienunternehmen zu sein.“ Aber da ist er guter Dinge. Schließlich hat die nächste Generation schon lebhaftes Interesse signalisiert, bald ins Unternehmen einzusteigen.



**1 Zuverlässig, sicher, flexibel:** Beim Wittener Transport-Kontor ist der Fuhrpark rund um die Uhr einsatzbereit. **2 Die Schmelzanlage** verflüssigt Kunststoff. **3 Jörn Stratmann:** Herr über das Familienunternehmen. **4 Partnerschaft im Verkehrsgewerbe:** Dirk Jöstingmeier (links) von der SVG Westfalen-Lippe hält engen Kontakt zum Firmenchef.



#### ERFOLGREICH IM FAMILIENUNTERNEHMEN

1953 gegründet, zählt die Wittener Transport-Kontor Heinrich Stratmann GmbH heute mit einem Jahresumsatz von rund 30 Millionen Euro zu den erfolgreichsten mittelständischen Unternehmen in der Region. Einst mit einem Kohlehandel gestartet, liegt der Fokus jetzt auf dem Transport von Chemie und Lebensmitteln sowie der Logistik von Papier und technischen Gasen. Geschäftsführer Jörn Stratmann (57) hat 250 Mitarbeiter auf seiner Payroll, davon etwa 200 Fahrer und 10 Auszubildende. Neben dem Stammsitz in Witten hat das Unternehmen sieben Niederlassungen in Deutschland und einen Standort in Tschechien. Joint Ventures in Weißrussland und Polen erweitern das Einzugsgebiet Richtung Osten. Mit einem Fuhrpark von über 100 ziehenden Einheiten und fast 300 (Spezial-) Aufliegern und -Containern kann das Wittener Transport-Kontor schnell auf Kundenwünsche reagieren.

## **Impressum**

### **Herausgeber**

R+V Versicherung  
Konzern-Kommunikation  
Raiffeisenplatz 1  
65189 Wiesbaden  
Tel. 0611 533-4375  
Fax 0611 533-774375  
G\_Kommunikation@ruv.de  
www.ruv.de

### **Redaktion**

Hermann-Josef Knipper (verantwortlich),  
Brigitte Römstedt, Stefanie Simon

### **Design**

Heisters & Partner  
Corporate & Brand Communication, Mainz

### **Fotografie**

Uwe Aufderheide, Hamburg

### **Lithografie**

Koch Lichtsatz & Scan GmbH, Wiesbaden

### **Druck**

Görres Druckerei und Verlag GmbH, Neuwied

Gedruckt auf 100% Recycling- und FSC-zertifiziertem Papier

Die R+V Versicherung dankt allen Firmen-  
kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern,  
die an der Bildreportage beteiligt waren.

© 2017 bei R+V Versicherung AG, Wiesbaden









**R+V Versicherung**

Konzern-Kommunikation

Raiffeisenplatz 1

65189 Wiesbaden

Tel. 0611 533-4375

Fax 0611 533-774375

G\_Kommunikation@ruv.de

**[www.ruv.de](http://www.ruv.de)**