



Der Weg des Apfels zum Verbraucher

Mit R+V sicher zum Ziel



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

was hat ein Apfel mit Versicherung zu tun? Auf den ersten Blick wenig, auf den zweiten: alles.

Von der Ernte bis zum Einkaufskorb geht der Apfel durch viele Hände: Die Kette reicht vom Obstbauern über die Sortieranlage zur Kelterei oder über die Spedition zum Supermarkt bis zum Verbraucher. Jeder dieser Schritte ist mit Risiken behaftet. Unfälle können geschehen, Maschinen stillstehen, Autos verunglücken, Menschen erkranken. Für all diese Lebenssituationen, egal ob im beruflichen oder privaten Bereich, existiert eine passende Versicherung. Damit werden diese existenziellen Risiken auf viele Schultern verteilt.

Firmen brauchen Versicherungen für Gebäude, Maschinen, den Fuhrpark, den Stillstand des Betriebs oder die Haftungsansprüche von Kunden. Jeder Unternehmer ist gut beraten, wenn er sich selbst absichert: um die Folgen eines Unfalls abzumildern, als Altersvorsorge oder auch um seine Familie zu versorgen. Es ist kein Zufall, wenn in dieser Broschüre nur mittelständische Betriebe vorgestellt werden. Durch die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern, den Volksbanken und Raiffeisenbanken, hat R+V gerade für Firmen mit wenigen Angestellten oder Familienbetriebe passende Versicherungslösungen entwickelt.

Aber auch im Privatleben schützen Versicherungen gegen die großen Risiken, die ein einzelner nicht schultern kann. Privatleute schließen eine Versicherung ab gegen Brand oder Überschwemmung des eigenen Hauses, gegen Diebstahl oder Einbruch, um ihr Recht im Streit mit anderen durchzusetzen. Sie schließen eine Krankenzusatzversicherung ab für ein Einbettzimmer im Krankenhaus oder eine Rentenversicherung, um im Alter besser leben zu können. Sie sorgen vor, falls sie ihren Beruf nicht mehr ausüben können, einen Unfall haben oder sogar tödlich verunglücken, damit ihre Familie nicht in Armut fällt.

Eine der Personen, die wir hier interviewt haben, sagte: „Man kann nicht davon ausgehen, immer oben auf der Welle zu surfen, es geht auch mal hinunter. Mich beruhigt es, dass es dann eine Versicherung gibt, die den tiefsten Fall abfängt.“ Dafür ist eine Versicherung da. Das ist unser Selbstverständnis als R+V. Und daher bieten wir unseren Kunden Versicherungen an, die zu ihren Bedürfnissen passen. Einige Beispiele davon finden Sie auf den nächsten Seiten – folgen Sie einfach dem Apfel auf seinem Weg zum Verbraucher.



Ihr Dr. Friedrich Caspers

Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG

Der Weg des Apfels zum Verbraucher

Mit R+V sicher zum Ziel



Seite 04 Ernte beim Obstbauern



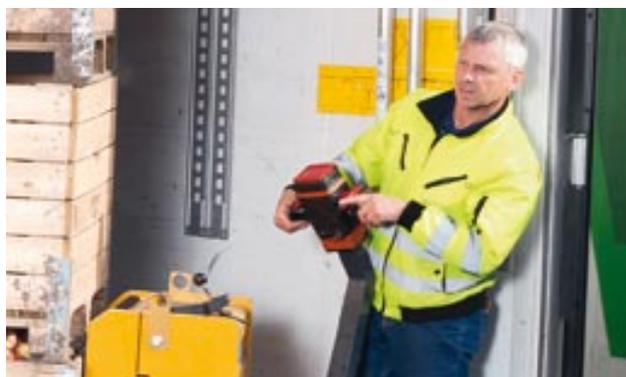
Seite 08 Sortieren, verpacken, lagern



Seite 12 Frisch gekeltert: Süßer Saft



Seite 16 Interview mit Vorstand Dr. Rollinger



Seite 20 Gut gekühlt unterwegs im Lkw



Seite 24 Viel Auswahl im Supermarkt



Seite 28 Familienerlebnis: Pfannkuchen backen



Obstbau Georg Schneider, Edingen-Neckarhausen

Zwischen Tradition und Fortschritt – Apfelplantage im Badischen



Äpfel wie gemalt – auch dank der Hagelschutznetze über den Baumreihen.
Obstbauer Georg Schneider packt eine volle Kiste mit roten Braeburn auf den Wagen.

Auszubildende Bettina Izzo pflückt mit schnellen Fingern. Seit der Gründung 1923 durch Großvater Georg Schneider wurden im Betrieb 72 Lehrlinge ausgebildet.

Rund 600 Tonnen Äpfel erntet Georg Schneider jedes Jahr auf seinen Apfelplantagen. 25 Sorten baut er an, neben Elstar, Fuji, Jonagold und Braeburn auch neue Sorten wie Mary und Maggy – benannt nach seinen Kindern.

Wer Obst anbaut, muss langfristig denken. Die ältesten tragenden Bäume im Familienbetrieb von Obstbauer Georg Schneider wurden vor 32 Jahren von Vater Josef gepflanzt: Die Sorte Jonagold wird heute noch vom Verbraucher geschätzt.

Für Georg Schneider (56) war immer klar, dass er gemeinsam mit Bruder Bernhard, der vor elf Jahren verstarb, den väterlichen Obstbau-Betrieb übernehmen würde. Gleich nach der Schule stieg er ins Geschäft ein, mit 17 schickte ihn der Vater nach Frankreich – dort sollte er in einer Baumschule Erfahrungen sammeln und nebenbei Französisch lernen. „Ohne französische Sprachkenntnisse war das hart. Doch die Sprache habe ich schnell gelernt und brachte von dort ein paar interessante Apfelsorten mit“, erzählt Schneider. Dem folgte ein Jahr in Michigan, USA. Das Interesse an der Zucht neuer Sorten blieb. Heute hat er sich einem Schweizer Züchtungsprogramm angeschlossen, in dem 13 europäische Baumschulen neu entwickelte Sorten in der Praxis testen und beurteilen: Wie hoch ist der Ertrag im Freiland, wie lange lässt sich der Apfel lagern, wie resistent ist er gegen Schädlinge? Zum Erfahrungsaustausch pflegt Schneider Kontakte über Kontinente hinweg – nach Südafrika, in die Vereinigten Staaten und nach England. Rund 600 Tonnen Äpfel erntet Georg Schneider auf etwa 20 Hektar. Die meisten Sorten kennt man aus dem Supermarkt wie den saftigen Elstar,

den aromatischen Braeburn, den süßen Fuji. Einige sind neu und weniger bekannt: der früh reifende Galmac oder der Mairac, der Anfang Oktober geerntet wird. Unabhängig von der Reifezeit verlangen die Kunden heutzutage ganzjährig frische Ware. Die Lösung bietet das eigene Kühlager. Dort sorgen eine niedrige Temperatur von ein bis zwei Grad Celsius und ein hoher Kohlendioxid-Gehalt dafür, dass sich 200 Tonnen Äpfel ein halbes Jahr frisch halten.

Frische Produkte direkt vom Hof

Die Ernte verkauft er am Großmarkt, an den Einzelhandel und im eigenen Hofladen. Selbstvermarktung liegt im Trend und wird für die Landwirte immer wichtiger. Und so kommen die Kunden aus den umliegenden Orten und kaufen im Edinger Hofladen Leckereien: roten Apfelsaft aus den Sorten Mary und Maggy – benannt nach den Kindern von Georg Schneider. Den in der hofeigenen Brennerei hergestellten Apfelschnaps und natürlich Apfelwein, Apfelspekt, Apfelessig und die getrockneten Apfelringe. Schneiders Frau Monika und seine Schwägerin, ebenfalls Monika, küm-



mern sich um Hofladen und Wochenmärkte. Neffe Georg ist inzwischen auch in den Betrieb eingestiegen und soll ihn einmal übernehmen – in vierter Generation.

Pflanzenschutz nach Maß

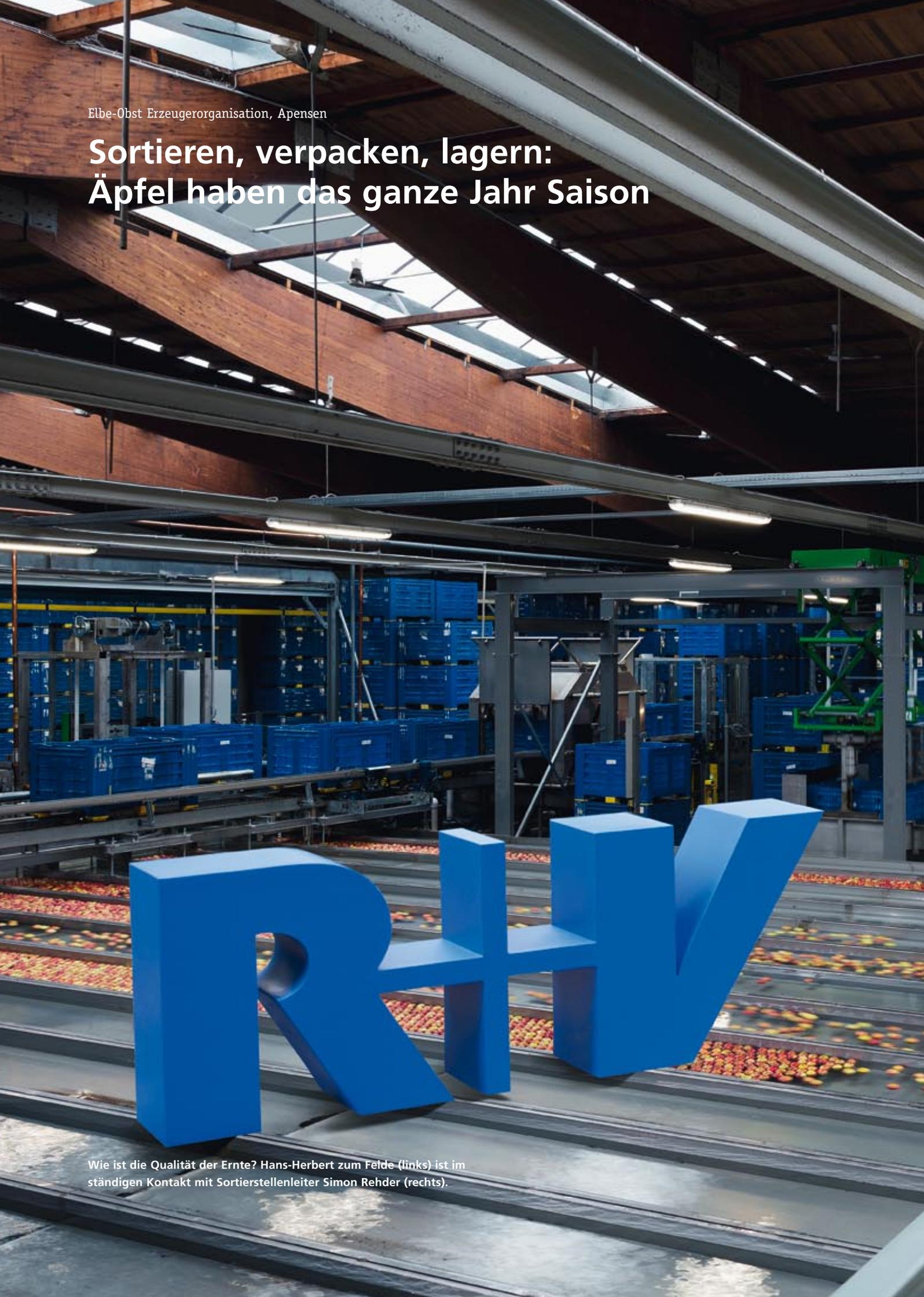
Die empfindlichen Äpfel vertragen keine Wetterextreme. Zu wenig Sonne lässt die Äpfel langsamer reifen, zu wenig Regen verkümmern. Spätfröste im Frühjahr vernichten die Obstblüte, Hagelschlag beschädigt die Früchte. Daher hat Schneider vor einigen Jahren in Hagelschutznetze und eine Frostschutzberegnung investiert. Aber auch wenn das Wetter stimmt, drohen Schädlinge. Heutzutage schlägt kein Obstbauer mehr ungebremst mit der chemischen Keule zu, erklärt Georg Schneider: „Heute wird erst kontrolliert, dann fachlich diskutiert und schließlich gezielt gehandelt.“ Beispiel Apfelschorf: Der amtliche Pflanzenschutz informiert, wann, wo und wie viele Sporen fliegen. Danach erfolgt eine gezielte Behandlung, damit sich die Pilzkrankheit gar nicht erst ausbreitet. Diese sinnvolle Vorsorge kommt der Umwelt ebenso zugute wie dem Geldbeutel des Landwirts.

Betriebshaftpflicht vermeidet teuren Ärger mit den Nachbarn

Die wichtigste Versicherung für seinen Obstbau ist die Betriebshaftpflicht-Versicherung, meint Georg Schneider. Wenn benachbarte Schrebergärtner sich trotz aller Vorsicht über abgedriftete Pflanzenschutznebel oder Güllepfützen im Salatbeet beklagen, ersetzt die Haftpflicht den Schaden oder weist unberechtigte Ansprüche ab. Sein Fuhrpark umfasst 14 Fahrzeuge, darunter sechs Traktoren – dafür hat er eine günstige FlottenPolice zum Einheitsbeitrag abgeschlossen. Auch die eigene Absicherung vernachlässigt Schneider nicht: eine Unfallpolice für Landwirte überbrückt Ausfallzeiten mit Sofortleistungen und zahlt überdies eine lebenslange Unfallrente. Und mit Lebensversicherungen sorgt er fürs Alter vor – denn aus der Landwirtschaftlichen Alterskasse ist kaum mehr als ein Taschengeld zu erwarten, findet er.

Elbe-Obst Erzeugerorganisation, Apensen

Sortieren, verpacken, lagern: Äpfel haben das ganze Jahr Saison



Wie ist die Qualität der Ernte? Hans-Herbert zum Felde (links) ist im ständigen Kontakt mit Sortierstellenleiter Simon Rehder (rechts).



Äpfel mit Druckstellen sind unansehnlich und verderben schneller. Wasser gilt als schonendstes Transportmittel für die empfindlichen Früchte.

Herr über die Sortiermaschine: Der Computer liefert Sortierleiter Volkan Altinova Informationen über die Qualität der Äpfel.

Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen – nach dem Aschenputtel-Prinzip sortieren hochmoderne Maschinen bei Elbe-Obst jährlich rund 180.000 Tonnen Äpfel aus dem norddeutschen Obstanbaugebiet Altes Land.

Die größte Sortieranlage Nordeuropas steht in Apensen. Hier gelten jedoch weit strengere Ordnungsprinzipien als im Grimm'schen Märchen. Die Sortierung erfolgt nicht nur nach makellosen und beschädigten Früchten, sondern akribisch nach Farbe, Form, Größe und Gewicht.

Zuerst der Mensch, dann die Maschine: In der Vorsortierung entfernen zwei Mitarbeiter schadhafte Äpfel per Hand. Dann wandern die Früchte weiter in die automatische Qualitätsverlesung. In einem Scanner fotografieren 20 Kameras jeden Apfel innerhalb von einer Zehntelsekunde rund 60 Mal und erfassen dabei alle Sortierkriterien und eventuelle Schäden. Danach dirigiert die Maschine jeweils gleichartige Äpfel in Wasserkanäle für den Transport zum Packhaus. „Schwimmendes Obst wird nicht beschädigt, Wasser ist das schonendste Transportmittel“, erklärt Hans-Herbert zum Felde (55), Vorstandsvorsitzender der Elbe-Obst Erzeugerorganisation. Er erzählt, dass bald ein neuer Laserscanner angeschafft wird, der sogar innere Schäden erkennen kann. 20 Tonnen Äpfel durchlaufen die Sortieranlage pro Stunde, das entspricht in etwa einer

Lkw-Ladung. In der Hochsaison, also während der Apfel-ernte, arbeiten die Mitarbeiter in Doppelschicht.

Elbe-Obst – gemeinsam stärker sein

Rund 450 Obstbauern haben sich Elbe-Obst angeschlossen und verkaufen ihre gesamte Ernte an die Erzeugerorganisation. „Wir vertreiben zwei Drittel der Anbaumenge im Alten Land und sind damit Marktführer in unserer Region“, so Hans-Herbert zum Felde. Entstanden ist der Verein 1968: „Nach der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) geriet der deutsche Obstbau in eine Krise, weil die südlichen Länder Nordeuropa mit Früchten zu günstigen Preisen überschütteten. Um sich gegen die starke Konkurrenz gemeinsam besser behaupten zu können, gründeten die Obstbauern die Erzeugerorganisation.“ Hans-Herbert zum Felde kennt Elbe-Obst schon seit den Kinderschuhen. Sein Vater war von Anfang an dabei und auch der Sohn lernte Gärtnermeister, Fachrichtung Obstbau. Heute leitet er den elterlichen Obstbaubetrieb, seit vier Jahren ist er außerdem Vorstandsvorsitzender von Elbe-Obst.



Deutsche Äpfel sind weltweit beliebt

Die schönsten Äpfel, etwa 70 Prozent der Erntemenge, verkauft Elbe-Obst als Tafelobst an den Lebensmitteleinzelhandel und Supermarkt-Ketten, den Rest verarbeitet die Organisation beispielsweise zu Apfelspalten für Kuchen oder Trockenfrüchte oder sie verkauft das Obst an Mostereien. Elbe-Obst ist nicht nur in Deutschland beliebt. Etwa 15 Prozent der Ernte gehen in den Export, vor allem nach Skandinavien, Russland und Großbritannien, aber auch nach Übersee.

Äpfel sind das Lieblingsobst der Deutschen – statistisch gesehen verzehrt jeder Bundesbürger über 17 Kilogramm pro Jahr. Etwa zwei Drittel der Ernte gehen deshalb sofort in gasdichte Kühllager. Durch einen verringerten Sauerstoff-Anteil, höhere Kohlendioxid-Werte, niedrige Temperaturen und eine hohe Luftfeuchtigkeit verlangsamt sich der Reifungsprozess der Früchte in diesen CA-/ULO-Lagern stark und einige Sorten halten sich zehn Monate bis zur nächsten Ernte. So ist der stetige Nachschub an frischen und knackigen Äpfeln gesichert.

Gebäude und Maschinen sind wertvolles Firmenkapital

Die Sortier- und Verpackungsanlagen bei Elbe-Obst sind viele Millionen Euro wert. Für Hans-Herbert zum Felde ist eine Maschinenbruchversicherung deshalb unverzichtbar. Sie ersetzt die Reparaturkosten und im Falle eines Totalschadens den Zeitwert der Maschinen. Ebenso wichtig ist die Gebäudeversicherung für das 11.000 Quadratmeter große Werk in Apensen und acht weitere Sortierstationen. Sie sichert die Existenz des Unternehmens, wenn die Gebäude abbrennen oder durch einen Wasserschaden unbrauchbar werden. Ihren rund 240 Mitarbeitern bietet die Erzeugerorganisation eine Direktversicherung als betriebliche Altersversorgung an. Manager haften für ihre Fehler: Eine D&O-Versicherung unterstützt die Geschäftsführung bei ihrer verantwortungsvollen Aufgabe und deckt Vermögensschäden ab.



Kelterei Rothenbücher, Schöllkrippen

Jungunternehmer mit Vision: Erstklassig, regional, bio



In der Erntezeit kommen die Äpfel lastwagenweise in die Kelterei – dann arbeitet Geschäftsführer Christian Stenger 16 bis 18 Stunden am Tag.

Unter fließendem Wasser werden die Äpfel schonend gewaschen, bevor sie in die Presse kommen. 120 Tonnen Obst können hier am Tag verarbeitet werden.

Cousin Maximilian Asmar, eigentlich für den Außendienst verantwortlich, beaufsichtigt die Abfüllung des Apfelweins. Dafür wird nur Obst von den Streuwiesen der Region verarbeitet.

Schon als kleiner Bub wusste Christian Stenger, dass er in der Kelterei des Vaters arbeiten wollte. Mit 16 ging er in die Lehre, mit 21 bestand er die Meisterprüfung, mit 28 übernahm er selbst einen eigenen Betrieb.

Ein guter Freund des Vaters hatte ihn gefragt, ob er sich vorstellen könnte, seine Kelterei in Schöllkrippen zu übernehmen. „Natürlich hatten wir geplant, dass ich den Betrieb meines Vaters weiterführe“, erinnert sich Christian Stenger. „Aber mein Vater hat mich angespornt, ja zu sagen.“ Für ihn selbst kam ohnehin nie ein anderer Beruf infrage. „Ein Bürojob wäre nichts für mich. Aber man braucht schon eine Ader dafür, der Beruf ist körperlich sehr belastend und fordert gute Nerven.“

Das Traditionshandwerk hat sich heute stark gewandelt. Grundlegende Kenntnisse in Chemie, Maschinenteknik und im richtigen Umgang mit dem empfindlichen Rohstoff sind nötig. Die Betriebe werden lebensmittelrechtlich streng kontrolliert. Und die Maschinen müssen laufen, erklärt der Jungunternehmer: „Wir haben hohe Fixkosten, rund 600 bis 800 Euro kostet jede Stunde, die die Maschine stillsteht.“ Es reicht schon ein verkanteter Schraubverschluss, um die Abfüllanlage zu stoppen. Um die Maschinen bestmöglich auszulasten, füllt die Kelterei außerhalb der Saison auch Trauben-, Tomaten- und Zitrus-säfte ab.

Nur beste Qualität in die Flasche

120 Tonnen Äpfel am Tag verarbeitet die Kelterei Rothenbücher. In der Erntezeit stehen die Traktoren vor der Kelterei Schlange, um das Obst abzuladen. 20.000 Liter Wasser laufen täglich durch die Anlage, für den schonenden Transport und das gründliche Waschen der Früchte. In riesigen 50.000 Liter fassenden Edelstahltanks lagert und gärt der Most. „Bei uns wird der Saft erzeugt, wie die Äpfel hereinkommen“, erklärt Stenger. „Jeder Tank schmeckt anders, da gibt es kein Strecken und Panschen.“ Über den Geschmack entscheiden Aroma, Süße und Säure des Apfels. „Nicht jeder Apfel ist dazu geeignet, ein guter Apfelsaft zu werden“, meint Stenger. Besonders harmonisch sei die Goldparmäne, eine jahrhundertealte, selten gewordene Sorte.

Vor der Abfüllung ist es dann Aufgabe des „Industriemeisters für Fruchtsaft und Getränke“, den Saft im Tank geschmacklich zu bewerten. Die Tanks werden miteinander verschnitten, damit ein wohlschmeckender Saft oder – nach der Gärung – Apfelwein entsteht. Abge-



füllt wird ausschließlich in Glasflaschen, das ist zwar teurer, aber unerlässlich für eine hohe Qualität: „In der Glasflasche schmeckt der Saft nach einem Jahr noch genauso wie bei der Abfüllung. Plastikflaschen atmen, nehmen Geschmack an, lassen Kohlensäure entweichen.“

Festverwurzelt in der Region

Die Kelterei liefert in einem Umkreis von 60 bis 70 Kilometern. Zu den Kunden gehören Rewe- und Edeka-Märkte, Getränkemärkte, aber auch Gaststätten, Kneipen und kleine Garagenbetriebe. Die Produzenten kommen ebenfalls aus der Region: Bauern und Besitzer von Streuobstwiesen. Seit Jahren ist die Kelterei Abfüller für ein regionales Bioprojekt. Die „Schlaraffenburger“ Säfte genügen den schärfsten Auflagen von Bioland. Diese Ausrichtung gibt dem Betrieb eine Zukunft, hofft Christian Stenger. Denn so manche örtliche Kelterei hat in den letzten Jahren ihre Presse stillgelegt. Stenger hingegen träumt von einer noch moderneren Abfüllanlage: „Damit können wir unseren Qualitätsstandard noch weiter verbessern und höhere Leistungen fahren.“

Vor allem die Familie soll versorgt sein

Ein Schuldenberg nach dem Kauf der Kelterei, zwei kleine Kinder – Tochter Zoe ist gerade vier Monate, Sohn Elia zwei Jahre alt: Für Christian Stenger steht die Absicherung der Familie an erster Stelle. Daher hat er eine Risikolebensversicherung abgeschlossen. Wenn ihm ein Unglück geschehen sollte, weiß er Frau und Kinder gut versorgt. Obwohl erst 28 Jahre alt, denkt er auch schon an die Altersvorsorge und zahlt in Rentenversicherungen für sich und seine Frau ein. In der Kelterei sind natürlich die teure Abfüllanlage, Presse und anderen Maschinen gut versichert – gegen Feuer, Kurzschluss und Bedienungsfehler. Und ganz wichtig: Sollte bei der Produktion einmal ein Fehler unterlaufen, etwa weil die gelieferten Schraubverschlüsse nicht richtig dicht halten, der Saft verschimmelt oder ein Mensch zu Schaden kommt – dann springt die Betriebshaftpflicht ein.

Dr. Norbert Rollinger, im Vorstand der R+V Versicherung AG, Wiesbaden, verantwortlich für das Schaden-/Unfallgeschäft.

Interview

„Unser Know-how ist ein Pfund, mit dem wir wuchern können“

Dr. Norbert Rollinger ist im Vorstand der R+V Versicherung AG seit vier Jahren verantwortlich für die Schaden-/Unfallversicherung des Unternehmens. Kraftfahrt, Haftpflicht, Unfall, Kredit und Kautions, Rechtsschutz sowie sonstige Sachsparten: Die rund 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seines Ressorts stellen den privaten und gewerblichen Kunden der R+V bedarfsgerechte und innovative Produkte zur Verfügung, bearbeiten Schäden und bieten Dienstleistungen rund um den Versicherungsschutz.

Herr Dr. Rollinger, Ihr Ressort ist sehr vielfältig. Was reizt Sie an Ihrer Aufgabe am meisten?

DR. ROLLINGER: Am Weg des Apfels zum Verbraucher sieht man es sehr deutlich: Versicherungen bieten uns allen ein unverzichtbares Sicherheitsnetz – beruflich und privat. Der Apfel steht dabei exemplarisch für jedes andere Produkt unseres täglichen Gebrauchs: Es wird irgendwann produziert, bearbeitet, transportiert, verkauft, konsumiert und am Ende entsorgt. Jeder einzelne Schritt birgt vielfältige Risiken, die abgesichert werden müssen. Ohne Versicherung würde kein Haus gebaut, kein Auto starten, kein Unternehmen gegründet. Es ist sehr spannend, die passenden Versicherungslösungen für unsere unterschiedlichen Kundengruppen zu entwickeln.

Mit gebuchten Bruttoeinnahmen von rund 4,4 Milliarden Euro ist R+V der zweitgrößte Schaden-/Unfallversicherer in Deutschland. In nahezu allen Sparten wächst R+V seit Jahren über dem Marktdurchschnitt. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

DR. ROLLINGER: Verlässlichkeit und finanzielle Sicherheit sind seit jeher die Kernkompetenzen unseres Versicherungsunternehmens. Die Produkte und Lösungen der R+V Versicherung kommen den gestiegenen Sicherheitsanforderungen der Kunden entgegen. Stark gemacht hat uns auch unsere Ausrichtung auf den Mittelstand. Dank der langjährigen Erfahrung kennen wir die Risiken der mittelständischen Unternehmer aus erster Hand und entwickeln unsere Versicherungsprodukte gezielt für ihre Bedürfnisse. Unser Know-how beispielsweise im Agrarbereich, im Baugewerbe oder im Verkehrsgewerbe ist ein Pfund, mit dem wir wuchern können. Und schließlich ist die enge Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken ein wesentlicher Erfolgsfaktor. In den mehr als 13.500 Bankstellen erhalten die Kunden ganzheitliche Problemlösungen – bundesweit sind rund 5.000 R+V-Außendienst-Mitarbeiter im Einsatz.

R+V punktet mit Bündelprodukten. Weshalb sind diese Policen so beliebt?

DR. ROLLINGER: Tatsächlich fordern die Kunden zunehmend ganzheitlichen Versicherungsschutz in einer Police. Diese sogenannten Bündelprodukte haben viele Vorteile: Die Leistungen sind individuell kombinierbar – jeder kann sich die Bausteine aussuchen, die er wirklich braucht. Für das gesamte Paket gibt es nur eine Abrechnung und einen Ansprechpartner. Das verschlankt für den Kunden, aber auch für uns den administrativen Aufwand und beschleunigt die Schadenregulierung. Und nicht zuletzt sind diese Bündelprodukte auch günstiger als Einzelpolicen.



R+V versteht sich als Serviceversicherer. Was bedeutet das konkret?

DR. ROLLINGER: Service beweist sich besonders im Schadenfall. Spezialdienstleister bieten unseren Kunden hier kompetente Hilfe – angefangen vom technischen Schadenmanagement in den Fachgebieten Agrar, Bau und Umwelt über die sorgfältige Sanierung nach Brand-, Wasser- und Sturmschäden bis hin zur Akutversorgung nach traumatischen Ereignissen. Unsere gewerblichen Kunden unterstützen wir beim Risikomanagement und helfen ihnen, Unfälle zu vermeiden. Für Unternehmer ist auch die Schadenabwehr ganz wichtig. Als Haftpflichtversicherer dürfen wir nicht jeden Schaden, der unserem Kunden angelastet wird, unbesehen anerkennen, da die Schadenquote sonst ins Unermessliche steigt.

Manchmal wird der Vorwurf laut, dass Versicherungen im Schadenfall nicht zahlen wollen.

DR. ROLLINGER: Die Realität beweist das Gegenteil. Allein die R+V Gruppe zahlt jährlich rund 2,7 Milliarden Euro für weit mehr als eine Million Schäden im Be-

reich Schaden/Unfall. Dass unsere Kunden mit unseren Leistungen zufrieden sind, zeigen auch die geringen Beschwerden beim Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BaFin) – auf rund 86.000 Risiken in Schaden/Unfall kommt nur eine Beschwerde. Doch es ist auch Aufgabe einer Versicherung, nach einem Schadenfall sorgfältig zu prüfen, ob und in welcher Höhe eine Zahlung gerechtfertigt ist. Nur so bleiben Versicherungen langfristig bezahlbar.

Was sind die größten Herausforderungen der Zukunft?

DR. ROLLINGER: Unsere schnelllebige und globalisierte Welt konfrontiert unsere Kunden mit immer neuen Risiken, die Arbeitswelt verändert sich, verschärfte Haftungsvorschriften nehmen insbesondere Unternehmer immer stärker in die Pflicht. Hier müssen wir auch in Zukunft schnell reagieren und passgenauen Versicherungsschutz entwickeln. Und sicherlich werden Serviceleistungen künftig noch stärker im Fokus stehen. Wenn wir Kunden langfristig an uns binden wollen, müssen wir sie in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen.

R+V Versicherung

Versicherungen begleiten das ganze Leben

Braucht ein Obstbauer eine Haftpflichtversicherung für Manager? Kaum – aber die Betriebshaftpflicht, die Ärger mit den benachbarten Schrebergärtnern abwendet, die schon. Braucht ein Familienvater eine Jagdhaftpflicht? Selten. Aber die Risiko-lebensversicherung, mit der er Frau und Kinder versorgt weiß, die ist wichtig.

Ob Unternehmer oder Privatmensch, Familie oder kinderlos – bei R+V findet jeder die passende Versicherung für das Risiko im Leben, das er nicht allein tragen kann. Die Menschen auf diesen Seiten haben nicht jedes denkbare Unglück abgesichert. Aber sie wissen genau, was ihnen so wichtig ist, dass sie es schützen wollen: ihre Familie, ihr Alter, ihr Hab und Gut, ihr Unternehmen.

Schutz für die Familie

Bei den Interviewten steht die Familie im Mittelpunkt. Einigen hat der frühe Tod des Vaters, des Bruders vor Augen geführt, wie wichtig eine finanzielle Unterstützung für die Hinterbliebenen ist. Dafür ist die Risikolebensversicherung die richtige Wahl. Sie zahlt im Todesfall dem Partner und den Kindern die Versicherungssumme aus – zu einem günstigen Beitrag. Dazu gehört die Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie fängt Einkommenseinbußen ab, wenn Vater oder Mutter ihren Job krankheitshalber aufgeben müssen.

Besser leben im Alter

Dass es heutzutage sinnvoll ist, die gesetzliche Rente privat zu ergänzen, ist bekannt. Lebensversicherungen punkten durch Sicherheit und garantierte Auszahlungs-

summen über viele Jahre hinweg. Bei keinem anderen Produkt erhalten die Kunden garantierte lebenslange Leistungen – auch wenn sie uralt werden. Grundlage der Altersvorsorge bilden die staatlich geförderten Produkte wie die Riester-Rente oder, besonders interessant für Selbstständige und Freiberufler, die Rürup-Rente. Die Rentenversicherungen sind heutzutage ausgesprochen vielseitig und flexibel: Die klassische Variante bietet den garantierten Zins plus Überschussanteile. Die fondsbasierte Alternative nutzt die Chancen am Kapitalmarkt. Innovative Produkte wie R+V-IndexInvest verbinden die Vorteile beider. Andere bieten zusätzlich eine Pflegeversicherung oder sind maßgeschneidert für bestimmte Berufsgruppen vom Landwirt bis zum Apotheker.

Einzelzimmer, Heilpraktiker, Zahnersatz

Bestens versorgt ist ein Patient mit einer privaten Krankenversicherung. In der Vollversicherung bietet R+V mit dem Gesundheitskonzept AGIL drei Leistungsvarianten. Krankenzusatzversicherungen ergänzen die gesetzlichen Krankenkassen in vielen Bereichen. Beim R+V-Gesundheitskonzept ELAN lassen sich Bausteine flexibel kombinieren: ob Einzelzimmer im Krankenhaus, Zuzahlun-

gen zu Brillen, Zahnersatz oder alternative Heilmethoden. Eine private Pflegeversicherung rundet das Paket ab: Sie garantiert im Pflegefall eine umfassende Versorgung.

Rundumschutz für privates Hab und Gut

Unkompliziert und variabel – die PrivatPolice vereint die wichtigsten Versicherungen für den privaten Haushalt: Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz, Risiko-Unfall und Wohngebäudeversicherung. Wer speziellen Bedarf hat, wird bei R+V auch fündig, etwa bei der Jagdhaftpflicht, der Tierhalterhaftpflicht für Hund und Pferd, der Campingversicherung, einer Police für Wassersportfahrzeuge oder als Bauherr bei der Hausbaupolice.

Für kleine und große Flotten

Flottenversicherungen gibt es bei R+V ab drei Fahrzeugen. Fuhrparks mit mindestens zehn Fahrzeugen bietet die Kfz-FlottenPolice Versicherungsschutz. Das Besondere daran: Alle Fahrzeuge werden in der Haftpflicht- und Kaskoversicherung mit einem einheitlichen Beitragssatz eingestuft – abhängig vom Schadenverlauf. Bei gutem Schadenverlauf kann der gesamte Fuhrpark den günstigen Beitragssatz von 30 Prozent der Grundprämie erreichen.

Rundumschutz für mittelständische Unternehmer

Egal in welcher Branche ein Selbstständiger unterwegs ist, Haftpflichtversicherungen sind ein absolutes Muss. Denn Schadenersatzansprüche Dritter können teuer werden und den Betrieb substanziell gefährden. Kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer, die sich für die R+V-

UnternehmensPolice entscheiden, bekommen einzelne Bausteine oder alle relevanten Versicherungen in einem Paket: Betriebshaftpflicht, Gebäude, Inhalt, Ertragsausfall, Maschinen, Elektronik, Umwelanlagen, Transport, Rechtsschutz, Internet- und Wirtschaftskriminalität, Warenkredit sowie D & O-Managerhaftpflicht.

Zugeschnitten auf landwirtschaftliche Betriebe

Als Marktführer im Agrarsektor ist R+V der bevorzugte Versicherer bei Bauern, Gärtnern und Winzern. In der R+V-AgrarPolice können Landwirte zwischen verschiedenen Bausteinen wählen: Gebäude- und Inventarversicherung inklusive Betriebsunterbrechung, Haftpflicht, Maschinen- und Elektronikversicherung, Transportversicherung, Rechtsschutz und Tierversicherung. Über die R+V-AgrarPolice werden fast alle landwirtschaftlichen Betriebe versichert, so auch Betriebe mit Sonderkulturen, Pferdehaltung, Weinbau sowie Baumschulen.

Multiline für Frachtführer und Spediteure

Warentransporte, Lagerung und logistische Zusatzleistungen bergen vielfältige Risiken. Die KRAVAG-Logistic-Police (KLP) sichert mit dem Betriebsschutz und der Speditions-Güterversicherung alle wesentlichen Sach- und Haftungsrisiken ab. Der Betriebsschutz umfasst die Betriebsgebäude- und Geschäftsinhaltsversicherung sowie die kombinierte Haftpflichtversicherung. Die Speditions-Güterversicherung gibt den Kunden der Spediteure Sicherheit – mit einer Allgefahrendeckung für transportierte Waren von Haus zu Haus, unabhängig von der Haftung.

Schütt Handelsgesellschaft, Hollern-Twielenfleth

Täglich auf Achse: Lebensmittel werden auch sonntags gefahren





Brüderliche Hilfe: Wenn Klaus-Werner Schütt einen Lkw belädt, wird Obstbauer Ullrich schon mal zum Staplerfahrer.

Die Kühlkette darf nicht unterbrochen

werden: Wie im Lager herrschen auch im Lkw Temperaturen von ein bis vier Grad Celsius.

Starkes Team: (von links) Ingo Spors, Senior Ludwig Schütt und sein Sohn Klaus-Werner.

Frische Lebensmittel – auch Obst und Gemüse – müssen durchgängig gekühlt werden, damit sie nicht verderben. Spedition Schütt hat die notwendige Sachkenntnis und geeignete Fahrzeuge für den Transport von empfindlichen Gütern.

Obstbau, Handel, Spedition: Das Alte Land vor den Toren Hamburgs ist nicht groß genug für Menschen wie Ludwig Schütt. Der gelernte Obstbauer ist in Hollern-Twielenfleth zu Hause, sein Unternehmergeist führt ihn jedoch weit über die nationalen Grenzen hinaus – sogar bis nach Westafrika, wo er nigerianische Geschäftspartner beim Aufbau einer Druckerei unterstützte. Inzwischen hat der 82-Jährige die Verantwortung für sein Unternehmen weitergegeben, bleibt aber „die helfende Hand im Hintergrund“, wie seine Familie sagt. Sohn Ulrich hat den Obstbaubetrieb übernommen. Die Geschäftsführung der Schütt Handelsgesellschaft & Co. KG, zu der auch die Spedition gehört, teilt sich der zweite Sohn Klaus-Werner mit Ingo Spors, der nach über 22 Jahren im Unternehmen auch schon fast zur Familie gehört.

Permanente Temperaturkontrolle

Zehn Lkw gehören zum Fuhrpark der Spedition – vier Planenfahrzeuge und sechs Kühlfahrzeuge. Kein Lkw ist älter als dreieinhalb Jahre, alle entsprechen der Euro-V-Norm, sind umweltschonend und abgasarm. Und auch an

Komfort fehlt es in den Trucks nicht. Spors, der früher selbst Lkw gefahren ist, weiß, wie wichtig Fernseher, Mikrowelle oder Kaffeemaschine auf tagelangen Fahrten sind. Eine Hauptstrecke führt die 11 Fahrer der Spedition Schütt rund 1.000 Kilometer von Hamburg nach Wien, einer wichtigen Drehscheibe für die Märkte in Osteuropa. Die Räder stehen selten still: Übers Jahr gesehen läuft jeder Lkw zwischen 150.000 und 200.000 Kilometer.

Da die Spedition zahlreiche Kunden in den norddeutschen Seehäfen hat, die ihre Waren in die ganze Welt verschiffen, dürfen ihre Lkw mit Ausnahmegenehmigung auch an Sonn- und Feiertagen fahren, denn Seeschiffe müssen termingerecht beladen werden. Und der Transport von frischen Lebensmitteln ist ohnehin täglich erlaubt. Die Spedition Schütt ist insbesondere im Stückgutverkehr zu Hause und befördert neben Äpfeln beispielsweise auch Tabak und Parfüm für Duty-free-Shops, Medikamente, Tepiche oder Tee. Besondere Sorgfalt ist bei Kühltransporten geboten, denn die Kühlkette darf nicht unterbrochen werden. Äpfel etwa brauchen eine Temperatur



von ein bis vier Grad Celsius, damit sie nicht nachreifen. Moderne Technik erleichtert Spors die Überwachung: „Aufzeichnungsgeräte registrieren die Temperatur während des Transports. Diese Daten können wir ein Jahr zurückverfolgen – ein wichtiger Beweis im Schadenfall.“

Kunden honorieren Qualität

Ludwig Schütts hanseatische Prinzipien prägen das Unternehmen bis heute: Vertrauen, Fairness und Zuverlässigkeit werden großgeschrieben – ein Wort ist ein Wort. „Unsere Geschäftspartner sind eher Geschäftsfreunde“, erzählt Spors. Die meist langjährigen Geschäftsbeziehungen bringen allen Vorteile: „Unsere Partner schätzen die konstant hohe Qualität unserer Arbeit und zahlen dafür faire Preise.“ Aber dennoch achten die Unternehmer darauf, dass kein Auftraggeber zehn bis maximal 20 Prozent des Umsatzvolumens überschreitet. So sind sie auf der sicheren Seite, wenn unerwartet ein Kunde ausfällt. „Ich habe noch nie eine rote Zahl geschrieben“, sagt Firmengründer Ludwig Schütt stolz. Damit dies so bleibt, hat Risikomanagement auch bei seinen Nachfolgern höchste Priorität.

Lkw-Flotten sind ein kleines Vermögen wert – die Ladung oft nicht minder

Ein Schaden ist den Schütts noch deutlich in Erinnerung: Bei Blitzeis kam einer ihrer Lkw ins Rutschen, das Führerhaus stellte sich quer und scherte in den Sattel. Der gesamte Zug wurde schwer beschädigt – ein Schaden in sechsstelliger Höhe. Zum Glück war dieser sogenannte Einknickschaden über eine spezielle Zusatzdeckung in der Vollkaskoversicherung eingeschlossen, die Brems-, Betriebs- und Bruchschäden abdeckt. Neben der Flottenversicherung und der Betriebsversicherung ist auch die Verkehrshaftungsversicherung unverzichtbar für die Transportunternehmer, denn sie haften umfassend für ihre oft wertvolle Ladung. Vertrauen ist gut, Vorsorge ist besser: Eine Forderungsausfallversicherung schützt das Unternehmen, falls ein Kunde in Zahlungsschwierigkeiten gerät.

Rewe Markt Messerschmidt, Grünberg

Produktvielfalt: 20.000 Artikel von A wie Apfel bis Z wie Zucker





Marktleiterin Susanne Halftermayer (rechts) mit Geschäftsführer Bernd Messerschmidt in der Obst- und Gemüseabteilung – dem Herzstück des Supermarkts.

Aus kontrolliertem Anbau: In der Obst- und Gemüseabteilung führt der Rewe-Markt in Grünberg rund 60 Bio-Artikel.

Frisch, als Mus, Kuchen, Trockenfrucht oder Saft – Äpfel sind aus dem Sortiment eines Supermarkts nicht wegzudenken.

Beliebter als Bananen, Kiwi & Co.: Durchschnittlich 5.400 Kilogramm Äpfel kaufen die Kunden im Rewe Markt von Bernd Messerschmidt in Grünberg pro Monat – mehr als jede andere Obstsorte.

Süß oder säuerlich, knackig oder mürbe: Bei der großen Auswahl im Supermarkt findet jeder seinen Lieblingsapfel. Die Renner im Rewe Markt Grünberg sind Jonagold, Elstar und Braeburn – Sorten, die auch nach einer Erhebung des Statistischen Bundesamts in der Gunst der Käufer ganz vorne liegen. „Die meisten Äpfel beziehen wir über unseren Großhandel, zum Teil beliefern uns aber auch Bauern aus der Region“, erzählt Geschäftsführer Bernd Messerschmidt (52). Von den rund 20.000 verschiedenen Artikeln im Markt-Sortiment sind über 300 in der Obst- und Gemüseabteilung zu finden und – je nach Saison – etwa 15 bis 20 verschiedene Apfelsorten. Zusätzlich bietet Messerschmidt seinen Kunden etwa 60 Bio-Produkte aus kontrolliertem Anbau. „Da unsere Kunden immer frische Ware erhalten wollen, bestellen wir leicht verderbliche Produkte wie Obst und Gemüse täglich neu.“

Begeisterung steckt an

Bei der Zusammenstellung des Sortiments bekommen die Rewe-Kaufleute umfangreiche Hilfe von der Kölner Zen-

trale. Liegt der Markt in der Stadt oder auf dem Land? Wie hoch ist die Kaufkraft der Bevölkerung? Und welche anderen Geschäfte gibt es in der Nachbarschaft? „Je nach Lage variiert auch das Warenangebot, und wer falsch einkauft, produziert Ladenhüter“, erklärt Messerschmidt. Und das kann teuer werden. Schließlich ist der Warenwert in seinem Supermarkt mit rund 450.000 Euro beträchtlich. Deshalb ist er froh, dass er in diesen Fragen auf die langjährigen Erfahrungen seines Handelspartners zurückgreifen kann: „Rewe stellt den Markt und unterstützt uns bei allen konzeptionellen Fragen und administrativen Tätigkeiten.“ Der selbstständige Kaufmann ist seit über 25 Jahren bei der Einzelhandelskette tätig und überzeugt von der genossenschaftlichen Struktur: „Mit unseren Grundwerten wie Eigenverantwortung, Kundenorientierung, Engagement und hohem Qualitätsanspruch kann ich mich hundertprozentig identifizieren.“ Seine Begeisterung beflügelt auch das 68-köpfige Team: „Wir alle wollen uns täglich aufs Neue beweisen. Unsere Freude an der Arbeit überträgt sich auf unsere Kunden und sie kaufen gerne bei uns ein.“



Selbstständig – und die Familie zieht mit

Seinen lang gehegten Wunsch nach Selbstständigkeit erfüllte sich Bernd Messerschmidt erst vor wenigen Jahren – 2009 übernahm er seinen ersten Markt in Kirchheim, ein Jahr später zusätzlich das rund 60 Kilometer entfernte Geschäft in Grünberg. In beiden Geschäften engagiert sich der Kaufmann auch sozial und fördert beispielsweise Schulen und Kindergärten.

Erfolg kommt nicht von ungefähr: Der Grünberger Markt hat von Montag bis Samstag von 6 bis 22 Uhr geöffnet – länger als alle Mitbewerber. Die Mitarbeiter arbeiten in drei Schichten und auch die Familie zieht mit. Ehefrau Heidi erledigt die Buchhaltung und Tochter Michelle setzt sich am Samstag gerne an die Kasse und bessert damit ihr Taschengeld auf. Die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben sind bei der Familie fließend. Aber damit haben die Messerschmidts kein Problem – im Gegenteil: „Wir identifizieren uns voll und ganz mit unserem Unternehmen und sind froh, dass wir den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben.“

Rundum abgesichert: Spezialpolice für Rewe-Einzelhändler

„Geld her oder ich schieße“ – der Albtraum vom Überfall ist im Markt von Bernd Messerschmidt schon zweimal wahr geworden. Die Diebe hatten es auf die Tageskasse abgesehen. Zum Glück wurde niemand verletzt. Und der finanzielle Schaden war durch eine Police abgedeckt, die R+V gemeinsam mit der Rewe Versicherungsvermittlungs GmbH speziell auf die Risiken der Einzelhändler zugeschnitten hat. Sie springt beispielsweise bei Einbruch, Raub sowie Feuer ein und deckt Schäden an Maschinen, Elektronik und Glas. Eingeschlossen sind auch die betrieblichen Haftpflichtrisiken inklusive Produkthaftpflicht und Umwelthaftpflicht. Sehr wichtig ist dem Selbstständigen auch die Absicherung der Familie und die sorgfältige Planung der Altersvorsorge – für sich, seine Frau und die Mitarbeiter.

Familie Schunicht, Friedrichsdorf

Eine Familie braucht viel Sicherheit





Bei den Apfelfannkuchen hilft die ganze Familie mit: Mutter Claudia, Sohn Philipp, die kleine Nora, Julia und Vater Hendrik Schumicht.

Die Vorbereitungen gehen flott von der

Hand. Äpfel schälen, Mehl, Milch, Eier in einer Schüssel verrühren, dann ab in die Pfanne damit.

Die zwei machen das nicht zum ersten

Mal: ein eingespieltes Vater-Sohn-Team am Herd. Trotzdem gibt es eine kleine Diskussion: Sollen die Pfannkuchen nun althergebracht mit dem Pfannenwender umgedreht werden – oder mit Schwung geworfen?

Einmal im Jahr ist in der Schule Apfeltag, berichtet Julia (6). Dann stapfen die ABC-Schützen mit einem 5-Liter-Eimer zur Apfelwiese. Jede Klasse erntet einen Baum ab. Und vor den Ferien dürfen alle vom eigenen Apfelsaft probieren.

Julia erzählt mit roten Wangen von ihren Erlebnissen auf der Streuobstwiese. Drei Eimer voll habe sie gesammelt und in große Säcke gekippt. In der Küche der Familie Schunicht hängen nun Bilder von roten und grünen und gelben Äpfeln, die Julia und ihre Freundinnen gemalt haben. Es duftet nach Äpfeln, Zimt und Zucker, in der Pfanne brutzelt der erste Pfannkuchen. Philipp, mit 13 Jahren der Älteste, hat ihn selbst gebacken. Nora (5) holt schon mal ihren Teller herbei.

Der tägliche Spagat zwischen Kindern und Beruf

Eine ganz normale Familie, findet Claudia Schunicht (45). Trotz der drei Kinder ist sie halbtags berufstätig. Als PR-Fachfrau arbeitet sie für verschiedene Kunden und kann dies größtenteils von zu Hause aus tun. Seit vielen Jahren beschäftigen die Schunichts Au-pair-Mädchen, die sich um die Kinder kümmern und auch mal beim Kochen oder bei der Wäsche helfen. „Wir haben fast ausschließlich gute Erfahrungen gemacht“, erzählt Claudia Schunicht. „Manche verstehen sich wunderbar mit den Kindern, andere sind tolle Köchinnen. Allerdings: beides zusammen

hatten wir noch nicht.“ Die Kinder machen viel Sport: Die Mädchen lernen reiten, tanzen Ballett und trainieren Kunstrollschuhlaufen. „Wenn ich die Sprünge und Figuren sehe, wird mir angst und bange“, gesteht die Mutter. „Aber die beiden machen das schon sehr geschickt.“ Sohn Philipp spielt mit großer Begeisterung Tischtennis und Volleyball, die ganze Familie geht leidenschaftlich gern Ski fahren.

Vom Studium in die eigene Agentur

Vater Hendrik Schunicht (46) ist Geschäftsführer einer Kommunikationsagentur, die er mit einem Freund vor 20 Jahren gegründet hat. „Ich bin gleich vom Studium in die Selbstständigkeit gegangen“, erinnert er sich. „Es war einfach Glück, dass dieses Angebot kam. Ich habe die Gelegenheit beim Schopf ergriffen.“ In zwei Jahrzehnten ist die Agentur gewachsen und gediehen, mit Kunden aus der Finanzbranche, der Touristik, der Energieversorgung und der Technik – und seit vielen Jahren auch R+V darunter. Inzwischen hat die Agentur „arts&others“ rund 30 Mitarbeiter, viele sind fünf oder zehn Jahre dabei – eine



Mitarbeiterin sogar 18 Jahre. Das ist im Agenturgeschäft selten, dort herrscht meist ein reger Personalwechsel. Mag sein, dass dabei auch die betriebliche Altersvorsorge eine Rolle spielt, die die Agentur allen Mitarbeitern anbietet: Direktversicherung oder Pensionskasse stehen zur Wahl. Hendrik Schunicht findet es wichtig vorzusorgen und legt es seinen Mitarbeitern ans Herz: „Wenn es Gehaltserhöhungen gibt, rege ich an, davon einen Teil in die Altersvorsorge zu investieren.“ Immerhin knapp die Hälfte der Mitarbeiter hat tatsächlich einen Vertrag abgeschlossen.

Claudia und Hendrik Schunicht kennen sich aus Kindertagen. „Eigentlich schon immer“, meint Claudia lachend. Sie sind in benachbarten Dörfern aufgewachsen, bis zur zehnten Klasse auf dieselbe Schule gegangen. Bei der Einschreibung in der Uni Mainz haben sie sich unversehens wiedergetroffen – beide wollten Journalistik studieren. „Ab diesem Moment waren wir zusammen“, erzählt Claudia. „Vor 20 Jahren haben wir geheiratet.“ Beide waren sich einig, dass sie drei Kinder wollten. Und beide lieben ihren Beruf. Eine ganz normale Familie eben.

Man kann nicht davon ausgehen, dass immer alles gut läuft

Vorsorge ist für die Schunichts wichtig. Als Claudia 13 Jahre alt war, starb ihr Vater. Dieses Erlebnis war prägend: „Man weiß nie, was kommt“. Daher hat Hendrik eine Risikolebensversicherung abgeschlossen – falls ihm etwas geschieht, muss die Familie keinen Mangel leiden. Dazu kommen Lebensversicherungen, betriebliche Altersvorsorge, Riesterrente – einige davon auf Claudias Namen. Man kann sich nicht nur auf den Mann verlassen, findet sie: „Die Scheidungsraten sind hoch – als Frau mit drei Kindern stünde ich schlecht da.“ Claudia ist gesetzlich krankenversichert, Hendrik hat sich für eine Private entschieden: „Das ist mit drei Kindern zwar teuer, aber es gibt auch gute Leistungen. Allein die ‚unsichtbare‘ Zahnspange für Philipp – die fand er super.“

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

Rita Jakli (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 chlorfrei gebleichtem Faserstoff

Die R+V Versicherung dankt allen Kunden, die an der Bildreportage beteiligt waren.

© 2013 bei R+V Versicherung AG, Wiesbaden



R+V Versicherung

Raiffeisenplatz 1

65189 Wiesbaden

Tel. 0611 533-4375

Fax 0611 533-774375

www.ruv.de