

CYBER & KI IM FOKUS:
WAS UNTERNEHMEN
2026 WIRKLICH BEWEGT

Seite 04

SICHERHEIT NEU DENKEN:
WARUM K&R-VERSICHERUNGEN
AN BEDEUTUNG GEWINNEN

Seite 06

SCHADENREGULIERUNG
DER ZUKUNFT: SCHNELLER,
TRANSPARENTER UND EINFACHER

Seite 16

NEUER STANDORT IN KÖLN:
ERFAHRUNG, SPEZIALISIERUNG UND
KLARE BRANCHENFOKUSSIERUNG

Seite 26

360°

DAS KUNDENMAGAZIN DER RVM GRUPPE

Ausgabe 1 | April 2026



THEMEN DIESER AUSGABE



Michael Friebe, Geschäftsführer RVM Versicherungsmakler GmbH

03	EDITORIAL
04	CYBER & KI IM FOKUS: WAS UNTERNEHMEN 2026 WIRKLICH BEWEGT
06	SICHERHEIT NEU DENKEN: WARUM K&R-VERSICHERUNGEN AN BEDEUTUNG GEWINNEN
08	RVM IM BILDUNGSWESEN DER VERSICHERUNGSBRANCHE
10	QUALITÄTSELEMENTSCHÄDEN – HANDLUNGSEMPFEHLUNG UND DIE AUSWIRKUNG AUF DIE HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG
12	HAUSVERWALTUNGEN 2026: WARUM EIN SPEZIALISIERTER MAKLER JETZT ZUM PFLICHTPARTNER WIRD
14	AKTIVE SCHADENSTEUERUNG – DENN KFZ-REPARATUREN WERDEN SPÜRBAR TEURER
16	SCHADENREGULIERUNG DER ZUKUNFT: SCHNELLER, TRANSPARENTER UND EINFACHER
17	DAS „FRACHTFÜHRENDE PHANTOM“ – WENN VERTRAUEN ZUR GRÖSSTEN SCHWACHSTELLE WIRD
19	PFAS: AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IM HAFTPFLICHTVERSICHERUNGSMARKT
20	INSOLVENZEN. RÜCKBLICK UND AUSBLICK
21	FINANZIERUNG MAL ANDERS? LIQUIDITÄT BEHALTEN MIT BÜRGSCHAFTS-VERSICHERUNGEN
23	ELTERN HAFTEN FÜR IHRE KINDER
24	BKV UND ZWK: IHRE FÜRSORGE UND IHR VERSTÄNDNIS KÖNNEN DEN ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED MACHEN – AUCH WIRTSCHAFTLICH
26	NEUER STANDORT IN KÖLN: ERFAHRUNG, SPEZIALISIERUNG UND KLARE BRANCHENFOKUSSIERUNG
28	FRISCHE BRISE FÜR DEN STANDORT HAMBURG
29	NEUE IMPULSE IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER RVM VERSICHERUNGSMAKLER GMBH
30	NEUE PERSPEKTIVEN, KLARE AUSRICHTUNG
31	SICHER, SKALIERBAR, SINNVOLL – WIE UNTERNEHMEN IHRE BENEFIT-STRATEGIE ZUKUNFTSFÄHIG AUFSTELLEN
33	SAVE THE DATE: RVM FORUM 2026 – EIN ABEND MIT PROF. DR. DR. H. C. MULT. HERMANN SIMON
35	SAVE THE DATE: RVM GOLF-CUP 2026 – AM 23. JUNI 2026
36	ERNEUERBARE ENERGIEN AUF DEM WASSER: FLOATING-PV IM EINSATZ
39	IMPRESSUM

„ Risiken erkennt man nicht daran, dass sie eintreten, sondern daran, dass man sie unterschätzt.
Carl Friedrich von Weizsäcker, Physiker und Philosoph

360° EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

auch das Jahr 2026 wird von spürbaren Veränderungen geprägt sein – wirtschaftlich, technologisch und gesellschaftlich. Steigende Energie- und Personalkosten, geopolitische Entwicklungen und zunehmende regulatorische Anforderungen stellen viele Unternehmen weiterhin vor anspruchsvolle Rahmenbedingungen. In diesem Spannungsfeld gewinnt ein strukturiertes und vorausschauendes Risikomanagement weiter an Bedeutung. Wer Risiken frühzeitig erkennt und professionell steuert, schafft die Grundlage für Stabilität und unternehmerische Handlungsfähigkeit.

Die Risikolandschaft entwickelt sich dynamisch weiter. Cybergefahren und digitale Abhängigkeiten bleiben zentrale Themen, während künstliche Intelligenz mit rasanter Geschwindigkeit neue Potenziale eröffnet. Digitalisierung erfordert klare Prozesse und verlässliche Sicherheitsstrukturen – sie schafft aber auch Raum für Effizienz, Wachstum und neue Geschäftsmodelle.

Auch klassische Versicherungssparten verändern sich – etwa im Bereich Kfz durch steigende Reparaturkosten und technologische Innovationen oder durch neue Haftungsthemen bei Umwelt- und Produktrisiken. Für Unternehmen bedeutet das: Risikomanagement muss heute ganzheitlicher denn je gedacht werden – vernetzt, vorausschauend und kontinuierlich angepasst.

Parallel dazu gewinnen Sicherheits- und Krisenkonzepte weiter an Bedeutung. Notfallstrukturen dürfen nicht nur formal vorgehalten werden, Unternehmen müssen im Ernstfall wirklich handlungsfähig sein. Gleichzeitig entstehen neue Chancen – etwa durch innovative Energieprojekte oder durch Spezialisierung in zukunftsorientierten Branchen.

Innerhalb der RVM Gruppe haben wir mit der rechtlichen Bündelung weiterer Einheiten rückwirkend zum 1. Januar 2026 unsere Strukturen weiter gestärkt. Für Sie bleibt die persönliche Betreuung durch Ihre gewohnten Ansprechpartnerinnen, Ansprechpartner und Teams unverändert bestehen. Gleichzeitig profitieren Sie von noch klareren Prozessen, einer stärkeren fachlichen Vernetzung innerhalb der Gruppe und einer strukturellen Basis, die schnelle Entscheidungen und hohe Beratungsqualität nachhaltig absichert.

Unser Anspruch bleibt unverändert: Wir begleiten Sie als Partner an Ihrer Seite – mit Weitblick, Fachkompetenz und dem gemeinsamen Ziel, Risiken zu beherrschen und Handlungsspielräume zu sichern. Gerade in bewegten Zeiten sehen wir den Blick nach vorn als Chance, Zukunft aktiv zu gestalten.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre der ersten Ausgabe unseres 360° Kundenmagazins im Jahr 2026.

RVM

RVM SMART PROTECT

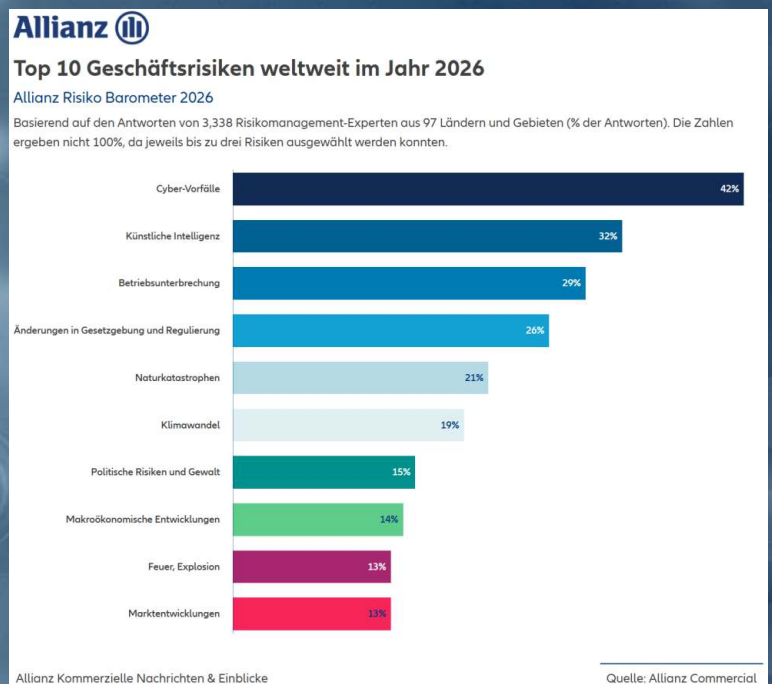
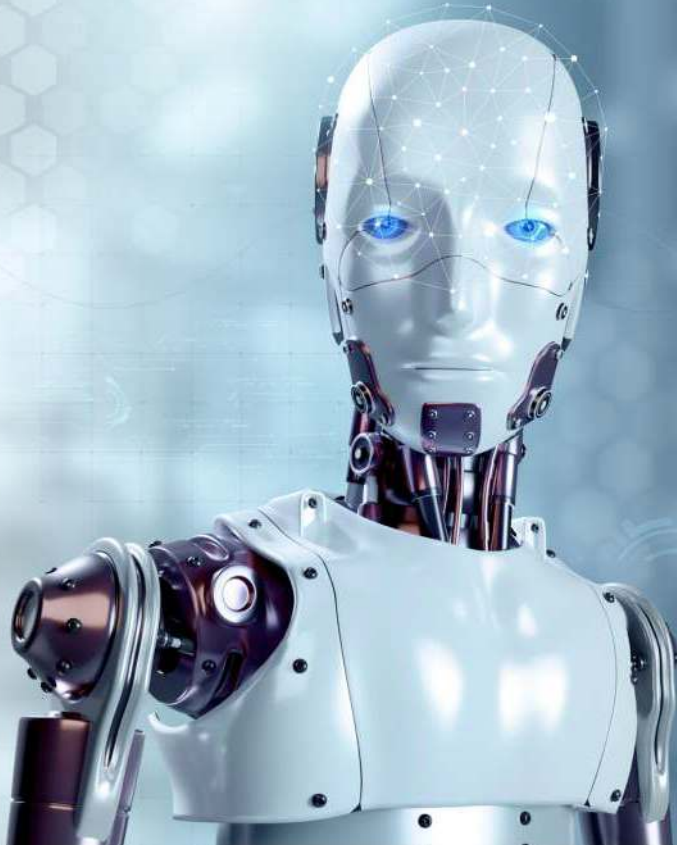
RISConsult

HLG HANS L. GRAUERHOLZ GMBH
GmbH Seit 1919
Assekuradeur

UnisonSteadfast

CYBER & KI IM FOKUS: WAS UNTERNEHMEN 2026 WIRKLICH BEWEGT

Cyberrisiken und künstliche Intelligenz (KI) dominieren das Allianz Risk Barometer 2026 – die weltweit größte Risikostudie für Unternehmen. Erstmals in der Geschichte der Studie landet KI auf Platz 2 der wahrgenommenen Geschäftsrisiken, direkt hinter den allgegenwärtigen Cybervorfällen, die erneut Platz 1 einnehmen (Allianz Commercial).



Platz 1: Cyber – das Risiko, das alle trifft

Cyberangriffe stehen seit fünf Jahren in Folge an der Spitze der globalen Risiken. Mit 42 % der Nennungen erreicht dieses Thema im Allianz Risk Barometer 2026 den höchsten Wert seit Beginn der Erhebung. Die ständige digitale Transformation, der wachsende Einsatz vernetzter Technologien und die zunehmende Komplexität von IT-Landschaften sorgen dafür, dass Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen mehr denn je auf robuste Cyber-Sicherheitskonzepte angewiesen sind.

Ransomware, Datenlecks, Angriffe auf kritische Infrastrukturen oder Supply-Chain-Abhängigkeiten sind nach wie vor die Brandherde, auf welche die Unternehmen reagieren müssen. In einer vernetzten Welt hat ein erfolgreicher Cyberangriff weitreichende Auswirkungen – von Produktionsstillständen über Reputationsschäden bis zu rechtlichen Risiken.

Platz 2: KI – Chancen und Risiken rücken ins Zentrum

Die KI macht im Risk Barometer 2026 den größten Sprung aller Risiken: von Platz 10 im Vorjahr auf Platz 2 (siehe Grafik). Diese Entwicklung unterstreicht, wie stark KI mittlerweile in die unternehmerische Realität und damit in die Risikowahrnehmung eingedrungen ist.

Chancen der KI

KI bietet Unternehmen enorme Potenziale – auch im Versicherungssektor. So ermöglichen es moderne KI-Modelle, Schadenfälle schneller und effizienter zu bearbeiten als je zuvor. Systeme können auf Millionen von historischen Schadensakten zugreifen und durch maschinelles Lernen Muster erkennen und Schadenshöhen oder -ursachen automatisiert einordnen. Das führt nicht nur zu kürzeren Bearbeitungszeiten, sondern begünstigt auch eine kundenorientierte Abwicklung – ein klarer Wettbewerbsvorteil in Zeiten

steigender Erwartungshaltungen an Service und Reaktionsgeschwindigkeit.

Ein Beispiel aus der Praxis: Beim sogenannten Frequenzschadenmanagement unterstützt KI Sachbearbeiter darin, wiederkehrende kleinere Schadensfälle (z. B. im Kfz- oder Wohngebäudebereich) automatisiert zu erkennen, zu bewerten und abzuwickeln. Durch die Zugriffsmöglichkeit auf Zigtausende Erfahrungswerte aus früheren Akten kann das System Vorschläge für Entscheidungen liefern oder Routineaufgaben selbst übernehmen – mit dem Resultat, dass Schäden schneller reguliert und Ressourcen effizienter eingesetzt werden.

Risiken und Herausforderungen

Doch so vielversprechend KI auch ist, so deutlich zeigen die Risk-Barometer-Ergebnisse: Unternehmen sehen in ihr auch große Risiken – operativ, rechtlich und reputativ.

Ein zentrales Risiko liegt im eigenen IT-Umfeld: KI kann dort, wo sie eigentlich schützen soll, ebenso unerwartete Fehler verursachen – etwa durch das versehentliche Löschen wichtiger Dateien, fehlerhafte Datenverarbeitung oder falsche Entscheidungen ohne menschliche Kontrolle. Solche Vorfälle können betriebliche Abläufe stören, Compliance-Anforderungen verletzen oder Kundenvertrauen untergraben.

Hinzu kommen rechtliche Unsicherheiten und Haftungsfragen – die etwa dann entstehen, wenn automatisierte Entscheidungen negative Auswirkungen mit sich bringen und unklar ist, wer dafür verantwortlich ist: der Entwickler, der Anwender oder das Unternehmen selbst? Ebenso stellen Bias in den Daten, mangelnde Transparenz von Algorithmen und datenschutzrechtliche Vorgaben nach wie vor große Herausforderungen dar.

Balance zwischen Innovation und Sicherheit

Die Ergebnisse des Allianz Risk Barometer 2026 zeigen eines deutlich: Unternehmen müssen einen differenzierten Umgang mit KI finden. Es gilt, die Potenziale zu nutzen – beispielsweise durch Automatisierung wiederkehrender Aufgaben oder datengetriebene Entscheidungsprozesse –, ohne dabei die Kontrolle über grundlegende Prozesse und kritische Daten zu verlieren.

Ein nachhaltiger Ansatz besteht darin, KI-Lösungen nicht isoliert, sondern in ein holistisches Risikomanagement- und Governance-System zu integrieren. Dies umfasst etwa:

- Transparenz über eingesetzte Modelle und Entscheidungen
- Governance-Strukturen mit klaren Verantwortlichkeiten
- Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Kontinuierliche Überwachung und Tests der Systeme

Nur so lässt sich das enorme Potenzial der KI verantwortungsvoll entfalten – und lassen sich gleichzeitig die Gefahren frühzeitig erkennen und abmildern.

Fazit: Häufigkeit trifft Zukunftsthema

Das Allianz Risk Barometer 2026 macht zwei Dinge klar: Cyberrisiken sind weiterhin omnipräsent, und künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern bereits Teil der unternehmerischen Realität. Während Cyberbedrohungen weiterhin in erster Linie defensive Strategien erfordern, fordert KI ein strategisches Umdenken – hin zu einem verantwortungsvollen, sicheren und zugleich innovationsfreundlichen Einsatz.

Unternehmen, die diesen Spagat meistern, können nicht nur Risiken besser steuern, sondern zugleich auch Wettbewerbsvorteile generieren – durch schnellere Prozesse, datenbasierte Entscheidungen und verbesserte Kundenerlebnisse.



Ihr Ansprechpartner:
Oliver Scholl
Tel. +49 7121 923-1187
oliver.scholl@rvm.de



SICHERHEIT NEU DENKEN: WARUM K&R-VERSICHERUNGEN AN BEDEUTUNG GEWINNEN

Die weltweite Sicherheitslage hat sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert. Politische Spannungen, regionale Konflikte, wirtschaftliche Verwerfungen und neue Formen hybrider Bedrohungen prägen nicht nur internationale Krisenregionen, sondern wirken zunehmend auch nach Europa und Deutschland hinein. Für Unternehmen und verantwortliche Entscheider bedeutet das: Sicherheitsrisiken sind heute vielfältiger, komplexer und weniger vorhersehbar als noch vor wenigen Jahren.

Aktuelle Konflikte in Nahost, Afrika und Asien zeigen eindrücklich, wie schnell Personen und Unternehmen in akute Notlagen geraten können – etwa durch Entführungen, Bedrohungen, Erpressungsversuche oder die plötzliche Eskalation lokaler Sicherheitslagen. Doch auch unabhängig von internationalen Einsätzen sehen sich Unternehmen in Deutschland weiterhin mit Bedrohungsdelikten, Erpressungen oder gezielten Angriffen auf Personen konfrontiert. Solche Situationen stellen nicht nur eine erhebliche persönliche Belastung dar, sondern können auch gravierende organisatorische, rechtliche und wirtschaftliche Folgen haben.

Vorbereitung wird zur unternehmerischen Pflicht

Notfall- und Krisensituationen entstehen in der Regel unerwartet und erfordern schnelles, professionelles Handeln. Eine strukturierte Vorbereitung sowie klare Prozesse zur

Bewältigung solcher Lagen gewinnen daher zunehmend an Bedeutung. Dies ist nicht nur eine Frage verantwortungsvoller Unternehmensführung, sondern auch eine rechtliche Anforderung. Verpflichtungen zum Sicherheits- und Risikomanagement ergeben sich unter anderem aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), dem Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG), dem Aktiengesetz (AktG) oder dem Handelsgesetzbuch (HGB). Ergänzend geben Normen und Leitlinien wie DIN-ISO-Standards Orientierung zum Risiko-, Krisen- und Business-Continuity-Management.

Zusätzlichen Schub erhalten diese Themen durch neue gesetzliche Regelungen. So nehmen durch das im November 2025 verabschiedete Gesetz zur Umsetzung der EU-Richtlinie NIS-2 die Anforderungen an Cyber- und Unternehmenssicherheit erheblich zu. Auch das derzeit im Gesetzgebungsverfahren befindliche KRITIS-Dachgesetz auf Basis der EU-CER-Richtlinie unterstreicht die wachsende

Bedeutung von Sicherheits-, Resilienz- und Krisenstrukturen. Unternehmen sind damit zunehmend gefordert, Mindeststandards nicht nur zu definieren, sondern sie im Ernstfall auch belastbar leben zu können.

Professionelle Unterstützung im Ernstfall

Ein zentraler Baustein moderner Sicherheitskonzepte ist der Zugriff auf erfahrene, international vernetzte Krisenpartner. Ein Beispiel ist die Firma „se24“, ein langjähriger und erfahrener Kooperationspartner aus dem Netzwerk der RVM Gruppe. Er unterstützt Personen, Unternehmen und Organisationen bei der Prävention sowie bei der Bewältigung von Notfall- und Krisensituationen. Das Leistungsspektrum reicht von aktuellen Lageinformationen zur nationalen und internationalen Sicherheitsentwicklung über Präventionsberatung und die Vorbereitung auf Krisenfälle bis hin zur operativen Unterstützung in akuten Situationen – wie beispielsweise Bedrohungen, Erpressungen, vermisste Personen oder Entführungen ebenso wie Sicherheitsvorfälle auf Reisen, etwa Rückholungen oder Evakuierungen. Eine telefonische 24/7-Erreichbarkeit stellt sicher, dass im Ernstfall jederzeit professionelle Hilfe verfügbar ist.

K&R-Versicherung: Schutz im Ausnahmefall

Ein zentraler Baustein moderner Sicherheits- und Krisenvorsorge ist die Kidnap-&-Ransom-Versicherung (K&R). Sie bietet Unternehmen und Privatpersonen Schutz bei Entführungen, Erpressungen und schweren Bedrohungslagen. Schutz heißt in diesem Fall: unmittelbares Handeln. Denn im Ernstfall entscheiden der sofortige Zugang zu Erfahrung, strukturiertes Vorgehen und Handlungssicherheit.

Eine K&R-Versicherung übernimmt unter anderem Vermögensschäden wie Lösegeldzahlungen, Kosten für spezialisierte Verhandlungs- und Sicherheitsexperten, psychologische Betreuung von Betroffenen und Angehörigen sowie die Koordination des gesamten Krisenprozesses. Damit stellt sie sicher, dass in hochsensiblen Situationen schnell, strukturiert und mit der nötigen Erfahrung gehandelt wird.

Besonders relevant ist dieser Versicherungsschutz für Unternehmen und Personen, die erhöhten Risiken ausgesetzt sind – etwa Geschäftsreisende in politisch oder sicherheitstechnisch sensiblen Regionen, Expatriates und deren Familien sowie Führungskräfte und Gesellschafterfamilien mit erhöhter öffentlicher Sichtbarkeit.

Ein wesentlicher Grundsatz im Umgang mit K&R-Deckungen ist die Vertraulichkeit. Die Existenz einer entsprechenden Police sollte nicht kommuniziert werden, um keine zusätzlichen Anreize für potenzielle Täter zu schaffen. Prävention, Diskretion und professionelles Krisenmanagement stehen stets im Mittelpunkt eines verantwortungsvoll aufgesetzten Sicherheitskonzepts.

Prävention als Teil moderner Unternehmensführung

Neben der Versicherungslösung und Unterstützung im Krisenfall spielt die Prävention eine zentrale Rolle. Dazu gehören individuelle Sicherheitskonzepte für besonders exponierte Personen, Reise- und Standortsicherheitsanalysen – auch international –, Schulungen und Trainings zum Krisen- und Notfallmanagement sowie zur deliktischen Sicherheit. Ergänzend werden Unternehmen bei Themen wie Krisenkommunikation, dem Umgang mit Medien und Social Media oder der psychologischen Betreuung von Betroffenen, Angehörigen und Mitarbeitenden unterstützt.

Die bewusste Auseinandersetzung mit Sicherheit und Krisenmanagement ist übrigens weit mehr als eine reine Schutzmaßnahme. Sie ist Ausdruck eines modernen, verantwortungsbewussten Managementverständnisses und wird von Mitarbeitenden zunehmend als positives Signal der Fürsorge und Wertschätzung wahrgenommen.

Entscheidend ist dabei nicht die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses, sondern die Fähigkeit eines Unternehmens, im Ausnahmefall handlungsfähig zu bleiben.



Ihr Ansprechpartner:
Oliver Schöll
Tel. +49 7121 923-1187
oliver.scholl@rvm.de

RVM IM BILDUNGSWESEN DER VERSICHERUNGSBRANCHE

Die gesamte Arbeitswelt befindet sich in einem steten Wandel. Der Megatrend der Digitalisierung, die Herausforderungen des Klimawandels und der demografischen Veränderungen betreffen auch die Versicherungswirtschaft. Lebenslanges Lernen und die Weitergabe von Fachwissen sind dabei wichtiger denn je. Die RVM Gruppe verfügt über eine große Expertise zu allen Fragestellungen des Versicherungswesens. Einen hohen Stellenwert hat seit jeher die kontinuierliche Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Da liegt es nicht fern, auch über das eigene Unternehmen hinaus zur Weiterqualifizierung der Fachkräfte des Versicherungswesens beizutragen. Wir haben mit unserem Kollegen Axel Fiebig gesprochen, der in diesem Bereich aktiv ist.

RVM: Hallo Axel, du bist Teil des Fachbereichs Sach-Industrie der RVM Gruppe. Was sind deine Aufgaben?

Axel Fiebig: Unsere Kolleginnen und Kollegen aus den Komposit-Teams betreuen unsere Kunden umfassend in allen Versicherungsbelangen. Wir im Fachbereich verstehen uns als breit aufgestellter interner und auch externer Dienstleister zu allen Fragestellungen rund um unsere Fachsparte. Meine Schwerpunkte liegen dabei in der Unterstützung bei großen und komplexen Sach-Schadenfällen sowie in der Weiterentwicklung der Versicherungsbedingungen zu unserer RVM-Industrie-Police „Sach- und Ertragsausfall“.

RVM: Auch in deiner Freizeit lässt dich das Thema „Versicherungen“ nicht los. Du engagierst dich im Bildungswesen der Versicherungswirtschaft. Wie sieht das genau aus?

Axel Fiebig: Das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (BWV) ist die zentrale Aus-, Fort- und Weiterbildungseinrichtung der privaten Versicherungswirtschaft in Deutschland. Es bietet an seinen Standorten neben den zentralen Aus- und Weiterbildungen für die Branche u. a. ein breites Spektrum stark nachgefragter Spezialistenlehrgänge an. Ich engagiere mich seit Jahren beim BWV Südwest in der Heranbildung der Versicherungsfachwirte und im Spezialistenlehrgang „Technischer Underwriter“ der Deutschen Versicherungsakademie (DVA).

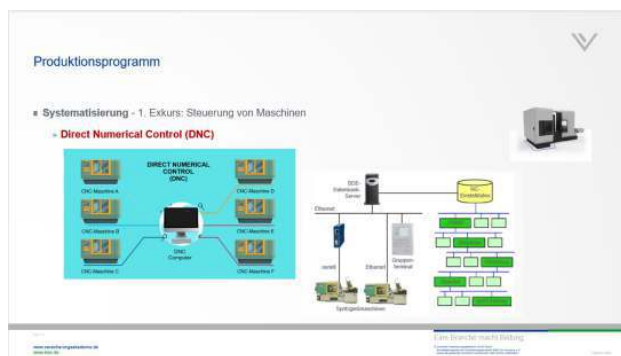
RVM: Das hört sich interessant an. Was machst du da im Einzelnen?

Axel Fiebig: Für die angehenden Versicherungsfachwirte, neue Bezeichnung „Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen“, geht es um die Vermittlung von Aufbau und Inhalten der grundlegenden Bedingungswerke

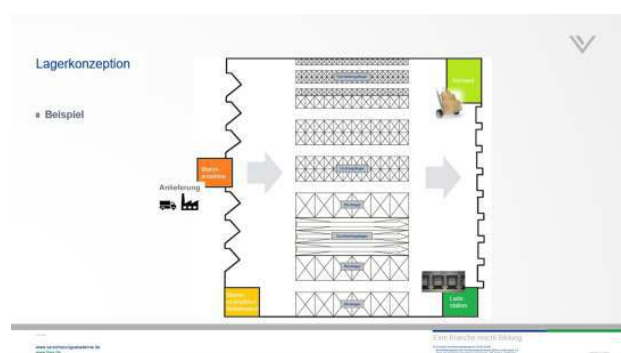
LEARNING
NEVER ENDS

in der Branche, also um die zentralen Elemente des Versicherungsschutzes in den Sachpolizen der Industriekunden. Die Kursteilnehmer lernen beispielsweise vieles über versicherte Gefahren, Schäden, Sachen und Kosten, über die Bedeutung des Versicherungsortes, Versicherungswert-Ansätze und Versicherungssumme, die rechtlichen Hintergründe des Versicherungsvertrages, die Rechte und Pflichten der Versicherungsnehmer und anderes mehr. Dies trägt dazu bei, die Qualität von Versicherungskonzepten zu beurteilen und in der täglichen Praxis komplexe Fragestellungen zu lösen. Hinzu kommen die Grundzüge der Ertragsausfall-Versicherung und ihre Besonderheiten.

RVM: Das ist ja ein umfangreiches Programm. Was ist bzw. macht ein „Technischer Underwriter“ und was bietet der gleichnamige Lehrgang?

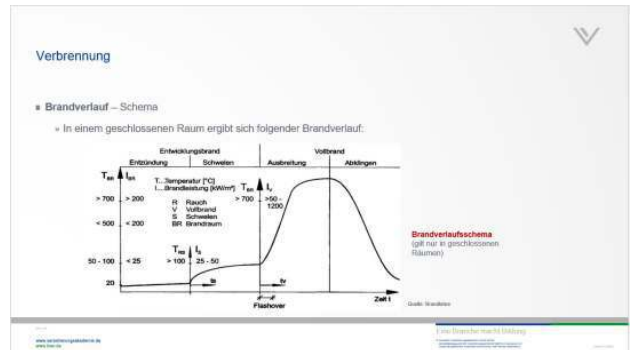


Axel Fiebig: Ein Underwriter in der industriellen Sach-Versicherung bewertet als spezialisierter Risikoprüfer industrielle Großrisiken, gestaltet maßgeschneiderte Versicherungslösungen und kalkuliert Versicherungsprämien. Er oder sie entscheidet bei Versicherungsgesellschaften über die Annahme von Risiken, analysiert Gefahren vor Ort in den Betrieben der Versicherungskunden, führt Vertragsverhandlungen und beobachtet Markttrends. Der Spezialistenlehrgang, der an BWV-Standorten bundesweit berufsbegleitend angeboten wird, richtet sich an Fachkräfte in den Sach-Industrie-Abteilungen der Versicherer, an Versicherungsmakler und Firmenversicherungsdienste. Experten aus dem Versicherungsbetrieb und Risikoingenieure vermitteln im Kleingruppen-Unterricht über einen Zeitraum von etwas über einem Jahr auf hohem Niveau aktuelles Fachwissen und dessen praktische Anwendung. Gelehrt



werden Grundlagen des Brand- und Explosionsschutzes und der Schadenverhütung, die Analyse betrieblicher Risiken sowie Underwriting und Vertragsgestaltung.

RVM: Das hört sich in der Tat recht fachspezifisch an. Was sind dabei deine Fachthemen?



Axel Fiebig: Ich führe die Teilnehmer in die Sicherheitstechnik sowie die Brand- und Explosionslehre ein und decke die Themenfelder betriebswirtschaftliche Problemstellungen, Feuer-Versicherung und Nebenzweige sowie Feuer-Betriebsunterbrechungs-Versicherung ab.

RVM: Und was schätzt du bei deinem Unterricht besonders?

Axel Fiebig: Den Präsenzunterricht. Die Teilnehmenden bringen oft ganz unterschiedliche Hintergründe und fachliche Prägungen mit. Daraus entwickelt sich immer wieder ein spannender Austausch zwischen Mitarbeitenden der Versicherer und der Versicherungsmakler, was das gegenseitige Verständnis für unterschiedliche Standpunkte und Sichtweisen fördert. Und richtig lebendig wird es immer dann, wenn aus der Theorie der Bogen zu konkreten Schadenereignissen und -erfahrungen oder technischen Anwendungen in der Praxis geschlagen werden kann.

RVM: Vielen Dank für die interessanten Einblicke.



Ihr Ansprechpartner:
Axel Fiebig
Tel. +49 7121 923-1131
axel.fiebig@rvm.de

QUALITÄTSELEMENTSCHÄDEN – HANDLUNGSEMPFEHLUNG UND DIE AUSWIRKUNG AUF DIE HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

Grundsätzlich gilt in Bezug auf Kabelschäden: Kommt es z. B. bei Tiefbauarbeiten zur Beschädigung von Leitungsnetzen, haftet das Tiefbauunternehmen für schuldhaft verursachte Schäden nach § 823 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Diese gesetzliche Haftung umfasste bis vor wenigen Jahren im Hinblick auf die Netzbetreiber lediglich Schadenersatzforderungen für das beschädigte Kabel und dessen Wiederherstellung.



2017 urteilte allerdings der BGH in einer Grundsatzentscheidung wie folgt (Urteil BGH - AZ: VI ZR 295/17): „Ein Netzbetreiber kann Ersatz des Gewinns verlangen, der ihm entgeht, weil die Beschädigung seines Stromkabels eine Versorgungsunterbrechung verursacht, die zu einer Verschlechterung seines Qualitätselements und – in der Folge – zu einer Herabsetzung seiner von der Bundesnetzagentur festgelegten Erlösobergrenze führt („Qualitätselement-Schäden“).“

Auf dieser Grundlage erreichen die „Schädiger“ von Kabelnetzen seither nachgelagert zu den Schadenbeseitigungs-

kosten teils hohe „Forderungen aus Qualitätselement“, in denen der entgangene Gewinn geltend gemacht wird. Dieser Forderung muss eine berechtigte Forderung eines ersatzpflichtigen Sachschadens (Kabelriss) beim Netzbetreiber (Strom) vorausgegangen sein. Die Höhe des Schadens ergibt sich auf Grundlage des Ausmaßes der Netzstörung und damit der behördlichen Anpassung der Erlösobergrenze (Gewinnverlust). Die Anpassung folgt in der Regel um ca. drei Jahre zeitversetzt, kurz bevor die Verjährung des Schadensanspruchs eintritt. Der Netzbetreiber fordert dann den festgestellten QE-Schaden zu dem älteren Schaden ein.

Problematik für die Versicherungswirtschaft

Für die Schadensbearbeitung der Versicherungen bedeutet dies, dass auf den Sachschaden später noch Forderungen für den QE-Schaden folgen können. Bei Schäden an Kabeln von Netzbetreibern, bei denen der Sachschaden nicht eindeutig ist und eine Ablehnung möglich ist (z. B., wenn das Kabel nicht Plan verzeichnet war oder Abweichungen in der Kabellage vorliegen), sollte daher die Verantwortung genauer geprüft werden.

Folgende Problemstellungen ergeben sich für die Versicherer, verdeutlicht anhand von Beispielen aus der Schadensbearbeitung:

- **Schadenhöhe:** An einem Kabel lag ein Sachschaden in Höhe von ca. 3.300 EUR vor. Der QE-Schaden wurde vom Netzbetreiber erst später eingereicht. Der Sachschaden wirkte sich auf viele Verteilpunkte aus und führte so zu einer höheren Versorgungsunterbrechung. Die Forderung aus dem QE-Schaden beläuft sich ca. 15.500 EUR. Dieser Fall zeigt, wie stark die Forderungen hinsichtlich des Sachschadens und des QE-Schadens auseinanderliegen können und die Einschätzung der tatsächlichen Schadenshöhe erschweren.
- **Zeitlicher Versatz:** Teilweise werden erst mit der zeitversetzten Rechnung über den QE-Schaden auch die Sachschäden vom Netzbetreiber mitgeteilt. Die verspätete Meldung des Netzbetreibers führt dazu, dass die Nachvollziehbarkeit der Schäden und damit die Prüfung der Forderungen deutlich erschwert werden.
- **Schäden innerhalb des Selbstbehalts:** Gegebenenfalls liegen Sachschäden an Kabeln zunächst noch innerhalb der Selbstbeteiligung des Verursachers und werden von diesem daher direkt – ohne Meldung an den Versicherer – bezahlt. Erst durch die Nachmeldung des QE-Schadens erhält der Versicherer dann Kenntnis vom Schadenfall und kann diesen ggf. nicht mehr ablehnen, wenn schon die Sachschadenforderung beglichen wurde.

Handlungsempfehlung für Schadensverursacher

Wegen des zeitlichen Versatzes und der eventuellen hohen Nachforderungen infolge eines QE-Schadens ist es umso wichtiger, auch bei kleineren Schadenfällen die Haftungsfrage zu prüfen. Insbesondere gilt dies für Schäden, die Ihnen zwar vom Netzbetreiber angelastet werden, für die Sie aber nicht verantwortlich sind, weil z. B. das Kabel nicht eingezeichnet oder bereits beschädigt war.

Wir empfehlen hier eine umfangreiche Schadendokumentation und die Meldung an den Versicherer, damit dieser die Schäden ggf. in Ihrem Namen ablehnen kann.



Ihr Ansprechpartner:
Gero Hofstetter
Tel. +49 7121 923-1216
gero.hofstetter@rvm.de



HAUSVERWALTUNGEN 2026: WARUM EIN SPEZIALISIERTER MAKLER JETZT ZUM PFLICHTPARTNER WIRD

Hausverwaltungen stehen im Jahr 2026 vor vielen Herausforderungen: Fachkräftemangel, notwendige Sanierungsmaßnahmen, steigende Energie- und Baukosten sowie höhere Prämien in der Wohngebäude-Versicherung verändern das Geschäft grundlegend. Zugleich erwarten Eigentümer und Mieter digitale Prozesse, transparente Kommunikation und verlässliche Beratung – auch bei komplexen Versicherungsthemen. In diesem Beitrag zeigen wir auf, wie moderne Hausverwaltungen ihre Risiken strategisch steuern können und welche Rolle ein spezialisierter Versicherungsmakler dabei als ausgelagerte „Versicherungsabteilung“ spielt.

Hausverwaltungen im Wandel

Der klassische Verwalter, der mit Aktenordner, Excel-Listen und Papierbelegen arbeitet, gehört der Vergangenheit an. 2025/26 berichten Branchenbefragungen von wachsendem Kostendruck, Fachkräftemangel und ständig neuen gesetzlichen Anforderungen – von WEG-Reform über GEG bis hin zu CO₂-Reporting und digitaler E-Rechnung. Gleichzeitig steigt die Erwartungshaltung von Eigentümern: Sie wünschen sich einen Verwalter, der nicht nur abrechnet, sondern aktiv berät und Risiken vorausschauend managt – er ist der Property-Manager.

Neben kaufmännischer und technischer Verwaltung gehören rechtssichere Dokumentation, Eigentümerversammlungen, Energie- und Nebenkostenabrechnung und Vertragsmanagement zu den Kernleistungen. Auch Energie- und Klimareporting (CO₂-Kostengesetz, EU-Vorgaben), digitales Gebäuderegister, Nachweise zu Wartung und Sanierung machen die Verwaltung zur Datendrehscheibe.

Alexandra Stubbe, COO BEB+ Property GmbH, gibt dazu folgendes Statement:

Alexandra Stubbe · 1.
BEB+ Verbindet Werte mit Zukunft
[Zur Website](#)
3 Wochen ·

Property Management wird anspruchsvoller und das ist gut so

Die Erwartungen an Property Manager haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Investoren wollen Transparenz, belastbare Daten und eine Steuerung ihrer Bestände in nahezu Echtzeit. Klassische Reports und manuelle Auswertungen stoßen dabei zunehmend an ihre Grenzen.

➔ Der Markt sortiert sich aus Qualitätsgründen neu. Denn Property Management ist heute weit mehr als Verwaltung. Es geht um Informationsmanagement und um die Fähigkeit, komplexe Bestände strukturiert zu steuern. Diese Professionalisierung stellt hohe Anforderungen an Prozesse und Teams. Sie erfordert Investitionen in digitale Strukturen und in ein gemeinsames Verständnis davon, was gute Leistung bedeutet. Nicht jedes Geschäftsmodell trägt das – und nicht jedes Mandat rechnet sich unter diesen Voraussetzungen.

Über diese Entwicklung und die veränderten Anforderungen an modernes Property Management, insbesondere an Digitalisierung, durfte ich im Gespräch mit Immobilien & Finanzierung ausführlich sprechen.

Der Versicherungsmakler als „ausgelagerte Versicherungsabteilung“

Oft finden wir bei der Übernahme neuer Kunden eine komplexe Vertragslandschaft vor: Viele Einzelpolicen mit unterschiedlichen Bedingungen und Laufzeiten bei mehreren Risikoträgern erschweren die Übersicht und führen zu mehr Aufwand bei den Property-Managern.

Darüber hinaus steigen die Prämien stetig von Jahr zu Jahr: Anpassungsfaktoren in der Wohngebäude-Versicherung, höhere Schadenbelastungen (Unwetter, Leitungswasser) und gestiegene Baukosten sind die Haupttreiber.

ESG- und Technik-Risiken: Modernisierungen (Heizung, PV-Anlagen, Ladeinfrastruktur, Smart Home) verändern das Risikoprofil, müssen aber oft nachträglich und strukturiert in die Versicherungsverträge eingearbeitet werden.

Haftung der Hausverwaltung: Fehlende oder falsche Versicherungen, unklare Beschlusslagen zu Rahmenverträgen oder mangelnde Dokumentation können zur persönlichen Haftung des Verwalters führen.

RVM Real Estate als Spezialeinheit der RVM Gruppe bietet für seine Kunden maßgeschneiderte Lösungen, z. B. eine Bündelung der Risiken bei einem Versicherer mit einem einheitlichen Rahmenvertrag. Die Vorteile sind vielfältig:

- Günstigere Prämien durch eine Gesamtbetrachtung von ganzen Immobilien-Portfolios
- Zeitersparnis der Verwalter aufgrund gleicher Bedingungen und geringerer administrativer Aufwände
- Umfangreichere Leistungen durch Verhandlungen besserer Deckungsbausteine aufgrund unserer langjährigen Expertise
- Einbindung von Elementar-, Glas-, Technik-, Mietausfall- und ggf. Cyber-Bausteinen in ein klares und verständliches Konzept
- Flexibilität durch vereinfachte Aufnahme neuer Risiken, die sofort von den Leistungen eines etablierten Rahmenvertrages profitieren
- Vereinfachte Schadenregulierung aus einer Hand
- Bei größeren Beständen vereinfachte Prämienermittlung auf Basis von Wohn- und Gewerbeeinheiten (oft ab 1.000 Einheiten)
- Übernahme der Kommunikation mit Versicherern, Schadensteuerung, Zu-/Abgänge von Objekten, Policen- und Dokumentenmanagement

Zusätzlich bietet RVM Real Estate ein digitales Informations-Center, in dem die Kunden ihre Schäden schnell und einfach melden sowie die relevanten Dokumente hochladen können. Der gesamte Schadenprozess ist jederzeit transparent und einsehbar. Dazu gehört auch ein Reporting, um die einzelnen Objekte noch besser steuern zu können.

Wir als Makler kennen alle relevanten Daten der betreuten Objekte unserer Kunden und können so gezielt neben der Bereitstellung von Versicherungsschutz auch beratend unterstützen, z. B. durch die gezielte Empfehlung von Leckage-Schutzsystemen. Diese reduzieren die Schadenhäufigkeit, bieten eine bessere Verhandlungsposition bei den Gebäudeversicherern in Bezug auf Prämien und Selbstbehalte und entlasten den Property-Manager in der täglichen Bewirtschaftung. Die R+V Versicherung bietet ihren Kunden beispielsweise einen Nachlass von 10 % auf die Leitungswasser-Prämie (**Quelle: Leitungswasser verursacht jeden dritten Schaden im Haus**).

Erste Informationen zu unserem Know-how finden interessierte Kunden unter **RVM Versicherungsmakler GmbH Sicherheit aus Leidenschaft**.



Ihre Ansprechpartnerin:
Katharina Bastians
Tel. +49 40 23835728-10
katharina.bastians@rvm.de

AKTIVE SCHADENSTEUERUNG – DENN KFZ-REPARATUREN WERDEN SPÜRBAR TEURER

Die Preise für Ersatzteile und Werkstattleistungen steigen stark – deutlich stärker als die allgemeine Inflation. Seit 2014 haben sich die Stundenverrechnungssätze laut DEKRA im Schnitt um 83,5 % erhöht. Besonders betroffen: Ersatzteile.

Preissteigerungen: Ausmaß und Gründe

Wie stark die Preise gestiegen sind, zeigt der folgende Zehnjahresvergleich (August 2014–2024):



Quelle: GDV

Herstellerpreise für Ersatzteile stiegen im Durchschnitt um fast 75 % – während der Verbraucherpreisindex im selben Zeitraum nur um 28 % zulegte. Fachkräftemangel in den Werkstätten führt zu steigenden Lohnkosten. Deutliche Kostensteigerungen betreffen auch Sachverständigenhonorare, Gutachterkosten sowie Kosten für Mietwagen. Auch die Mobilitätswende ist ein ernstzunehmender Kostentrei-

ber. Die Reparaturkosten für E-Fahrzeuge liegen laut aktuellen Studien des Gesamtverbandes der Versicherer ca. 15 % bis 20 % höher als für Fahrzeuge mit Verbrennermotoren. Komplexe Hochvolttechnik, teure Spezialkomponenten, Werkstatt- und Personalkosten sowie längere Reparaturzeiten und Sicherheitsvorgaben sind die Ursachen. Steigende Reparaturkosten beeinflussen nachhaltig die Prämienentwicklung in der KFZ-Versicherung. Moderne Fahrzeugtechnik, höhere Ersatzteilpreise, steigende Stundenverrechnungssätze sowie allgemeine Kostensteigerungen entlang der Schadenkette wirken sich unmittelbar auf die Schadenaufwendungen der Versicherer aus. Für gewerblich genutzte Fahrzeuge mit hoher Fahrleistung verstärkt sich dieser Effekt zusätzlich.

Aktive Schadensteuerung

Was heißt das für Sie? Die Kosten im Schadenfall steigen – und damit das Risiko unnötiger Mehrkosten. Eine aktive Schadensteuerung wird daher immer wichtiger. Vor dem Hintergrund der allgemeinen Markt- und Kostenentwicklungen rückt dabei ein Instrument zunehmend in den Fokus: die Werkstattsteuerung. Richtig eingesetzt, kann sie nicht nur zur Beitragsstabilität beitragen, sondern auch Prozesse im Schadenmanagement spürbar verbessern.



Werkstattsteuerung: mehr als nur ein Kosteninstrument

Werkstattsteuerung bedeutet, dass Reparaturen im Schadenfall über qualifizierte Partnerwerkstätten des Versicherers erfolgen. Für viele Unternehmen bietet dieses Modell konkrete Vorteile im operativen Alltag.

Zentrale Vorteile für Flotten und Mittelstand

- **Beitragsstabilität und Planungssicherheit:**
Aufgrund vertraglich vereinbarter Reparaturkosten können Versicherer wirtschaftlicher kalkulieren. Diese Effizienz wird in Form von stabileren Prämien oder Beitragsvorteilen an die Kunden weitergegeben – ein wichtiger Faktor für die Budgetplanung im Fuhrpark.
- **Schnellere Schadenabwicklung:**
Partnerwerkstätten arbeiten mit standardisierten Prozessen und direkter Anbindung an den Versicherer. Das reduziert Abstimmungsaufwand, beschleunigt Freigaben und verkürzt Standzeiten der Fahrzeuge.
- **Professionelles Schadenmanagement:**
Von der Schadenmeldung bis zur Reparaturabrechnung laufen alle Schritte koordiniert ab. Für Unternehmen bedeutet das weniger internen Verwaltungsaufwand und klar geregelte Abläufe.
- **Zusätzliche Serviceleistungen:**
Viele Werkstattsteuerungsmodelle beinhalten Mehrwerte wie Ersatzfahrzeuge, Hol- und Bringservice oder verlängerte Reparaturgarantien – Leistungen, die den betrieblichen Ablauf spürbar entlasten.
- **Qualitätsstandards und Transparenz:**
Partnerwerkstätten unterliegen vertraglich festgelegten Qualitätsanforderungen. Reparaturen erfolgen nach definierten Standards und mit nachvollziehbarer Kostenstruktur.

Trotz der vielen Vorteile ist Werkstattsteuerung nicht für jede Flotte geeignet. Bei Leasingfahrzeugen, Spezialaufbauten oder besonderen Herstellervorgaben ist eine genaue Abstimmung erforderlich. Entscheidend ist, dass das Werkstattkonzept zur Fahrzeugstruktur und zum Einsatzprofil passt.

Werkstattsteuerung hat sich von einem reinen Sparinstrument zu einem effizienten Steuerungs- und Servicemodell entwickelt. Für viele Flotten und mittelständische Betriebe bietet sie die Chance, Kosten zu stabilisieren, Prozesse zu vereinfachen und Ausfallzeiten zu reduzieren. Eine individuelle Beratung stellt sicher, dass diese Vorteile auch im konkreten Unternehmensalltag voll zum Tragen kommen.

Als unabhängiger Makler unterstützen wir Sie dabei, Werkstattsteuerung strategisch einzusetzen. Wir prüfen, welche Modelle sinnvoll sind, wo Einschränkungen entstehen können und wie sich Service, Kosten und betriebliche Anforderungen optimal verbinden lassen.

Sprechen Sie uns an – wir haben Ihre Risiken im Blick und beraten Sie gern.



Ihr Ansprechpartner:
Kirsten Henneberg
Tel. +49 7121 923-1127
kirsten.henneberg@rvm.de

SCHADENREGULIERUNG DER ZUKUNFT: SCHNELLER, TRANSPARENTER UND EINFACHER

Wenn ein Schaden eintritt, zählt vor allem eines: schnelle Hilfe, klare Informationen und eine reibungslose Abwicklung. Genau hier setzt RVM mit der Einführung einer innovativen KI-Lösung im Kfz-Schadenprozess neue Maßstäbe. Durch den gezielten Einsatz künstlicher Intelligenz wird die Schadenbearbeitung deutlich beschleunigt. Und unsere Schadenexperten stehen Ihnen dabei natürlich weiterhin persönlich zur Seite.

Die Einführung des neuen Schadenprozess war so erfolgreich, dass RVM beim Event „KIM powered by Domcura & Microsoft – Zukunft der Schadenregulierung“ am 21. Januar 2026 in München vor rund 100 Branchenvertreterinnen und -vertretern vorstellen konnte, wie moderne Technologie und persönliche Beratung optimal zusammenspielen.

Schnelligkeit und Transparenz

Nach Eingang einer Schadenmeldung erfolgt unmittelbar eine spürbar verbesserte Serviceabwicklung. Innerhalb weniger Minuten wird automatisch eine Eingangsbestätigung per E-Mail versendet. Dadurch besteht für Betroffene frühzeitig Gewissheit, dass ihr Anliegen eingegangen ist und bearbeitet wird. Sollten für die weitere Bearbeitung noch Informationen erforderlich sein, erfolgt automatisiert eine klare und gezielte Rückmeldung, sodass keine unnötigen Verzögerungen entstehen. Auf diese Weise werden Unsicherheiten vermieden, wiederholte Nachfragen reduziert und es wird jederzeit Klarheit über den aktuellen Bearbeitungsstand gewährleistet.

Schnellere Regulierung durch intelligente Prozesse

Alle eingehenden Informationen werden digital erfasst und intelligent weiterverarbeitet. So werden interne Abläufe deutlich beschleunigt und die Abstimmung mit dem Versicherer effizienter gestaltet. Medienbrüche und zeitaufwendige manuelle Arbeitsschritte entfallen weitgehend. Das Ergebnis ist eine insgesamt verkürzte Bearbeitungszeit bis zur Regulierung. Für Sie als Kunde führt das zu kürzeren Wartezeiten und einer schnelleren Klärung Ihres Schadenfalls.

Mehr Zeit für das, was wirklich zählt: persönliche Betreuung

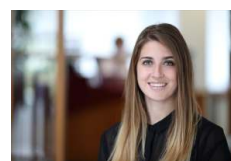
Künstliche Intelligenz unterstützt vor allem bei Routineaufgaben und administrativen Tätigkeiten. Dadurch gewinnen unsere Schadenexpertinnen und -experten mehr Zeit für die individuelle Betreuung unserer Kundinnen und Kunden. Besonders bei komplexen oder anspruchsvollen Schadenfällen stehen Ihnen weiterhin erfahrene Ansprechpartner zur Seite, die Sie fachlich fundiert beraten und



persönlich begleiten. Die Technologie optimiert den Prozess im Hintergrund, während der persönliche Kontakt und die individuelle Unterstützung für Sie unverändert im Mittelpunkt bleiben.

Gemeinsam erfolgreich

Der neue KI-unterstützte Schadenprozess im Bereich Kfz wurde in enger Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung, Projektteam und Technologiepartnern entwickelt, getestet und optimiert. Das Ergebnis: ein stabiler, durchgängiger digitaler Prozess, der Schnelligkeit, Transparenz und Servicequalität spürbar verbessert und es RVM ermöglicht, Sie im Schadenfall schnell, zuverlässig und persönlich zu begleiten.



Ihre Ansprechpartnerin:
Kim Sandherr
Tel. +49 7121 923-1120
kim.sandherr@rvm.de



Ihre Ansprechpartnerin:
Mona Guo
Tel. +49 7121 923-1662
mona.guo@rvm.de

DAS „FRACHTFÜHRENDE PHANTOM“ – WENN VERTRAUEN ZUR GRÖSSTEN SCHWACHSTELLE WIRD

Es beginnt oft unspektakulär. Eine E-Mail, ein Anruf, ein vermeintlich seriöser Subunternehmer, der kurzfristig Kapazitäten anbietet. Alles wirkt professionell, strukturiert, plausibel. Die Unterlagen sind vollständig, die Kommunikation verbindlich. Und doch endet der Auftrag nicht selten mit einem Totalschaden: Die Ware verschwindet – und mit ihr der angebliche Frachtführer.



Die Betrugsmasche

Das sogenannte „frachtführende Phantom“ ist längst kein Einzelfall mehr. Die Täter treten unter falscher Identität auf, übernehmen Transportaufträge ohne ernsthafte Transportabsicht und verfolgen von Beginn an nur ein Ziel: das übergebene Gut zu entwenden und unerkant weiterzuverkaufen. Besonders perfide ist dabei der häufige Identitätsdiebstahl. Bestehende Unternehmen werden kopiert, Firmennamen leicht verändert oder reale Registerdaten missbraucht. Für den Auftraggeber sieht zunächst alles korrekt aus.

Erst wenn die Ware ihr Ziel nicht erreicht, wird klar, dass man einem professionellen Betrug aufgesessen ist. Ein be-

sonders eindrücklicher Fall, veröffentlicht durch das OLG Düsseldorf am 8.11.2025, zeigt, wie schnell selbst erfahrene Marktteilnehmer betroffen sein können. Eine Spedition erhielt den Auftrag, 1.100 Kartons mit insgesamt 11 Millionen Zigaretten von Deutschland nach Madrid zu transportieren – Warenwert über 1,8 Millionen EUR.

Ein Fall aus der Praxis

Der Geschäftsführer vergab den Transport an einen vermeintlichen tschechischen Subunternehmer, der sich initiativ per E-Mail gemeldet hatte. Auffällig war, dass dieser über sehr detaillierte Kenntnisse des konkreten Transportauftrags verfügte. Statt diese ungewöhnlichen

Umstände kritisch zu hinterfragen, erfolgte die Beauftragung nach nur kurzer Prüfung innerhalb weniger Minuten. Die Ware kam nie in Spanien an. Sie wurde bereits in der Slowakei entwendet.

Die juristische Bewertung

Die juristische Bewertung hatte es in sich: Handelt ein Repräsentant des Unternehmens in dieser Weise, kann dies als grob fahrlässig eingestuft werden – mit der möglichen Folge einer Kürzung des Versicherungsschutzes. Damit wird aus einem ohnehin hohen Schaden schnell eine existenzielle Belastung. Strafrechtlich bewegen sich solche Fälle je nach Konstellation im Bereich von Diebstahl (§ 242 StGB), Unterschlagung (§ 246 StGB) oder Betrug (§ 263 StGB). Für die betroffenen Unternehmen steht jedoch weniger die rechtliche Einordnung im Vordergrund als die wirtschaftliche Realität: Ware weg, Vertrauen erschüttert, Liquidität belastet, Versicherungsdeckung unter Umständen eingeschränkt.

Kontrollstandards etablieren

Was diesen Fällen gemeinsam ist, ist selten eine bewusste Nachlässigkeit. Viel häufiger spielen Zeitdruck, Routine und ein gewisses Maß an gutgläubigem Vertrauen eine Rolle. Gerade in angespannten Marktsituationen, wenn kurzfristig Transportkapazitäten benötigt werden, sinkt die Hemmschwelle für schnelle Entscheidungen. Genau hier setzen die Täter an. Deshalb ist Prävention keine bürokratische Pflichtübung, sondern ein elementarer Bestandteil

des Risikomanagements. Sorgfalt bei der Auftragsvergabe ist unerlässlich. Disponenten sollten regelmäßig für typische Warnsignale sensibilisiert werden. Dazu gehört auch, eigene Systeme kritisch zu prüfen und Kommunikationswege abzusichern. Eine einfache, aber wirksame Maßnahme kann die Rückversicherung über eine offiziell registrierte Festnetznummer sein. Ebenso sollten Firmensitz und Existenz des Subunternehmens sorgfältig überprüft werden.

Im operativen Ablauf helfen klare Standards: Dokumentation der Beladung, idealerweise mit Foto, Kontrolle des Führerscheins des Fahrers und konsequente Schadenanzeige im Ernstfall. Keine dieser Maßnahmen ist aufwendig – doch ihre konsequente Umsetzung kann den entscheidenden Unterschied machen.

Fazit

Das „frachtführende Phantom“ zeigt deutlich, dass Risiken heute nicht nur auf der Straße entstehen, sondern bereits am Schreibtisch. Wer Transporte vergibt, trägt Verantwortung – organisatorisch, wirtschaftlich und versicherungsrechtlich. Ein belastbares Sicherheitskonzept und ein passender Versicherungsschutz greifen nur dann vollständig, wenn interne Prozesse stimmen. Für Unternehmen der Logistik- und Transportbranche bedeutet das: Wachsamkeit ist keine Option, sondern Notwendigkeit. Denn Vertrauen ist im Geschäftsleben unverzichtbar – aber es ersetzt keine Prüfung.



Ihre Ansprechpartnerin:
Marliese Strohschen
Tel. +49 7121 923-1258
marliese.strohschen@rvm.de

PFAS: AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IM HAFTPFLICHTVERSICHERUNGSMARKT

Die Debatten in der Versicherungswirtschaft über die Versicherbarkeit von PFAS nehmen Fahrt auf. PFAS werden zunehmend zur Herausforderung für Unternehmen.

Was sind PFAS?

Bei PFAS (gemeint sind per- und polyfluorierte Alkylsubstanzen, eine Gruppe von Industriechemikalien, die über 10.000 verschiedene Stoffe umfasst) handelt es sich um die sogenannten Ewigkeitschemikalien, die sich für die Verwendung in vielen Alltagsprodukten eignen. Sie gelten als umwelt- und gesundheitsschädlich.

Aktuelle Verbote/Beschränkungen

Auf EU-Ebene ist die Verwendung von PFAS bereits u.a. wie folgt eingeschränkt:

- Die EU-Verordnung 2024/2462 verbietet den Einsatz bestimmter PFAS nach unterschiedlichen Übergangszeiten:
 - Ab Oktober 2026 sind einige wichtige Alltagsprodukte betroffen: Regenjacken, Pizzakartons und andere Lebensmittelverpackungen, Imprägniersprays und bestimmte Kosmetika wie Hautpflegeprodukte.
 - Ab Oktober 2027 sind weitere Textilien und Lederprodukte betroffen, die nicht in den oben genannten Kategorien enthalten sind.
 - Ausnahmen gelten für Medizinprodukte, persönliche Schutzausrüstungen und Textilien für Bauanwendungen.
- In den EU-Verordnungen 2025/1988 und 2024/2462 werden der Verkauf und die Herstellung sowie die Verwendung bestimmter Feuerlöscher/Feuerlöschschäume schrittweise eingeschränkt.

Ein von fünf Staaten eingebrachter Vorschlag zielt auf ein noch weitreichenderes Verbot der Herstellung, Verwendung und des Inverkehrbringens von PFAS in der EU ab.

Reaktionen der Haftpflichtversicherer

In den USA gab es bereits milliardenschwere Vergleiche infolge von PFAS-Verunreinigungen durch Feuerlöschschäume. Entsprechend waren bisher eher US-Risiken im Fokus der Versicherungswirtschaft. Die Angst vor ähnlichen Szenarien in Europa nimmt zu. Daher gerät zunehmend auch Europa ins Blickfeld, und eine wachsende Anzahl von Versicherern möchte das Risiko nicht mehr in den Büchern haben.



Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat 2025 in seinen Musterbedingungen eine Klausel veröffentlicht, nach der alle Schäden im Zusammenhang mit PFAS ohne regionale Einschränkung ausgeschlossen sein sollen. Ob und inwieweit sich ein entsprechender pauschaler Ausschluss in der Praxis durchsetzen wird, wird die Zukunft zeigen.

RVM sieht in einem differenzierten Ansatz, der tatsächliche Gefahren bewertet und tragfähige Lösungen ermöglicht, die bessere Alternative.

Fazit

Die Verwendung und das Inverkehrbringen von PFAS werden innerhalb der EU zusehends regulatorisch eingeschränkt. Diese Entwicklungen führen dazu, dass PFAS-haltige Produkte immer schwieriger zu versichern sind. RVM setzt sich gegenüber den Versicherern weiterhin für einen faktenbasierten Umgang mit PFAS-Risiken ein.



Ihr Ansprechpartner:
Alexander Danyi
Tel. +49 7121 923-1237
alexander.danyi@rvm.de

■ INSOLVENZEN. RÜCKBLICK UND AUSBLICK

Der deutsche Mittelstand wurde 2025 erneut vor erhebliche wirtschaftliche Herausforderungen gestellt. Die gestiegene Zahl an Insolvenzen verdeutlicht, dass wirtschaftliche Risiken heute selbst solide aufgestellte mittelständische Betriebe betreffen. Im vergangenen Jahr wurden 23.900 Unternehmen als zahlungsunfähig registriert, ein Höchststand im Rückblick der letzten zehn Jahre.

Steigende Insolvenzen trotz etablierter Geschäftsmodelle

Im Jahr 2025 nahm die Zahl der Pleiten spürbar zu. Das Insolvenzgeschehen übertrifft in allen Wirtschaftsbereichen nicht nur die Vorjahreswerte: Im Bausektor, im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich liegen die Fallzahlen inzwischen sogar rund ein Drittel über dem Niveau von 2019. Auffällig war, dass zunehmend auch langjährig etablierte Betriebe mit guter Auftragslage in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerieten. Die Ursachen lagen häufig nicht in fehlender Nachfrage, sondern in strukturellen Belastungen:

- Die Unternehmen weisen mittlerweile einen hohen Verschuldungsgrad auf und haben unter den aktuellen Bedingungen Schwierigkeiten, bestehende Kredite zu bedienen oder neue Finanzierungen zu erhalten.
- Energie- und Personalkosten blieben auf hohem Niveau.
- Geopolitische Risiken verstärken die Unsicherheiten zusätzlich und erschweren eine konjunkturelle Erholung.

Ausblick 2026: Risiken bleiben – vorausschauendes Handeln ist entscheidend

Für das Jahr 2026 erwarten Wirtschaftsexperten keine schnelle Entspannung. Zwar könnten sich einzelne Rahmenbedingungen stabilisieren, dennoch bleiben große Unsicherheiten bestehen. Investitionen werden weiterhin sorgfältig abgewogen, der Wettbewerbsdruck bleibt hoch und die Anforderungen an Finanzierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit steigen weiter. Insolvenzen werden daher auch 2026 ein relevantes Thema bleiben. Für mittelständische Unternehmen gewinnt ein professionelles Risikomanagement weiter an Bedeutung – nicht nur zur Krisenbewältigung, sondern als fester Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmensführung. Das Handelsblatt warnte vor weiteren Großinsolvenzen. Die Gesamtzahl der Insolvenzen dürfte wieder das Niveau während der Finanzkrise von 2008 erreichen.

Das Gebot der Stunde: Liquidität schützen

Eine Kredit-Versicherung schützt vor Forderungsausfällen, wenn Kunden zahlungsunfähig werden. Gerade für mittel-

Praxistipp

Gerade im Mittelstand lohnt sich eine regelmäßige Analyse von Kundenstrukturen, Zahlungszielen und Absicherungslösungen.

Nutzen Sie den Gratis-Abnehmer-Check von RVM. Mit unserer Portfolioanalyse ermitteln wir die Ausfallwahrscheinlichkeit Ihrer Forderungen.

Sprechen Sie uns an:
Björn Krasovc
+49 7121 923-1255
bjoern.krasovc@rvm.de

Bernd Hammelehle
+49 7121 923-1266
bernd.hammelehle@rvm.de

Sven Tausch
+49 7121 923-1142
sven.tausch@rvm.de

ständische Unternehmen mit hohen Außenständen ist sie ein wichtiges Instrument zur Sicherung der Liquidität. Eine Ergänzung zur Bankenfinanzierung stellt der Verkauf von Forderungen dar: Factoring hebt zusätzliche Liquiditätsreserven.

Fazit

Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt deutlich: Insolvenzen sind ein reales Risiko für den Mittelstand. Wer Risiken frühzeitig erkennt und gezielt absichert, schafft Stabilität und Handlungsfähigkeit. Eine durchdachte Absicherungsstrategie ist damit ein wesentlicher Baustein für die Zukunftssicherung mittelständischer Unternehmen.



Ihr Ansprechpartner:
Björn Krasovc
Tel. +49 7121 923-1255
bjoern.krasovc@rvm.de



FINANZIERUNG MAL ANDERS? LIQUIDITÄT BEHALTEN MIT BÜRGSCHAFTS-VERSICHERUNGEN

Auf die stabile Phase nach der Finanzkrise 2008–2009 folgten Pandemie, geopolitische Spannungen, Energiepreissteigerungen, Zinsanstieg und Inflation. Die Folge: Finanzierung wird teurer, Kreditvergaben werden restriktiver – Liquidität ist zum strategischen Erfolgsfaktor geworden. Gleichzeitig werden Aufträge zunehmend nur noch gegen Stellung von Sicherheiten vergeben. Bürgschaften sind damit in vielen Branchen unverzichtbar.

Banklinien entlasten – Bürgschaftskontingent sichern

Gerne werden die Hausbanken bei Bürgschaften angefragt. Jedoch reduzieren klassische Bankbürgschaften den Kreditrahmen, da Bürgschaften auf die Linie angerechnet werden. Das schränkt Investitionsspielräume ein – gerade in Zeiten steigender Finanzierungskosten. Die moderne Alternative ist die Bürgschafts-Versicherung. Hier übernimmt ein Versicherer die Rolle des Bürgen gegenüber dem Auftraggeber. So lassen sich Barsicherheiten und Einhalte ablösen und Liquidität freisetzen. Bürgschaftversicherer haben Erfahrung mit nationalen und internationalen Auftraggebern. Langjährige Expertise der Bürgen sorgt für Akzeptanz und Sicherheit – auch bei komplexen Projekten. Dem Bürgschaftsbedarf sollte ein ausreichender Rahmen mit genügend Puffer eingeräumt werden. Mitunter lässt sich benötigter Freiraum mit weiteren Versicherungspartnern schaffen.

Ihre Vorteile

- Unabhängigkeit von Banken
- Entlastung der Kreditlinie
- Mehr Spielraum für Investitionen
- Schnelle, professionelle Abwicklung

- Hohe Akzeptanz bei nationalen und internationalen Auftraggebern

Neben klassischen Gewährleistungs-, Vertragserfüllungs- und Anzahlungsbürgschaften sind heute zahlreiche Speziallösungen möglich – von Miet- und Prozessbürgschaften über § 648a BGB bis hin zu Zoll- oder Rekultivierungsbürgschaften.

Ihr Mehrwert mit RVM

Wir analysieren das Bürgschaftsportfolio, prüfen Konditionen, identifizieren Optimierungspotenziale und streuen Risiken über mehrere leistungsstarke Versicherer – mit dem Ziel: Kosten senken, Abhängigkeiten reduzieren und Liquidität schaffen. In einem anspruchsvollen Marktumfeld gilt: Wer Sicherheiten strategisch organisiert, verschafft sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.



Sven Tausch
Tel. +49 7121 923-1142
sven.tausch@rvm.de

UNSERE MISSION.

Wir machen Unternehmen sicher.

Ihr persönlicher Risikomanager
für Versicherung und Vorsorge.

Das ist die RVM Gruppe.





■ ELTERN HAFTEN FÜR IHRE KINDER

Wenn Kinder einen Schaden verursachen, stellt sich für Eltern häufig die Frage, wer dafür haftet und ob eine private Haftpflicht-Versicherung eintritt. In Deutschland gelten besondere gesetzliche Regelungen zur Verantwortlichkeit von Kindern sowie zur Aufsichtspflicht der Eltern. Diese bestimmen, ob und in welchem Umfang ein Schaden ersetzt werden muss. Wir geben Ihnen einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen, typische Schadensfälle und die Bedeutung einer privaten Haftpflicht-Versicherung im Zusammenhang mit durch Kinder verursachten Schäden.

Deliktfähigkeit

Maßgeblich für die Haftung ist die sogenannte Deliktfähigkeit. Kinder unter sieben Jahren gelten grundsätzlich als deliktunfähig und können für verursachte Schäden rechtlich nicht haftbar gemacht werden. Im Straßenverkehr gilt diese Regel sogar bis zum vollendeten zehnten Lebensjahr. Zwischen sieben und 18 Jahren wird im Einzelfall geprüft, ob das Kind die notwendige Einsichtsfähigkeit besitzt, um das Unrecht seines Handelns zu erkennen und entsprechend verantwortlich gemacht zu werden. Erst wenn diese Einsichtsfähigkeit vorliegt, kann das Kind selbst haften.

Eltern haften nicht immer

Eltern haften nicht automatisch für Schäden, die ihre Kinder verursachen. Eine Haftung der Eltern kommt nur dann in Betracht, wenn sie ihre Aufsichtspflicht verletzt haben. Ob eine solche Pflichtverletzung vorliegt, wird stets anhand der konkreten Umstände beurteilt. Dabei spielen unter anderem das Alter des Kindes, dessen Reife und Entwicklung sowie die konkrete Situation eine Rolle. Können Eltern nachweisen, dass sie ihrer Aufsichtspflicht angemessen nachgekommen sind, haften sie in der Regel nicht für den entstandenen Schaden.

Versicherungsumfang genau prüfen

Die private Haftpflicht-Versicherung ist von großer Bedeutung. In vielen Tarifen sind Kinder mitversichert. Besonders wichtig ist eine Regelung, nach der auch Schäden ersetzt werden, die durch deliktunfähige Kinder verursacht

wurden, obwohl rechtlich keine Haftung besteht. Dadurch können Geschädigte eine Entschädigung erhalten, und es lassen sich Konflikte im privaten oder nachbarschaftlichen Umfeld vermeiden. Diese Leistung ist nicht in allen Tarifen enthalten und sollte daher gezielt geprüft werden.

Typische Schadensfälle sind beispielsweise zerbrochene Fensterscheiben, beschädigte Fahrzeuge, verschüttete Flüssigkeiten auf fremden elektronischen Geräten oder Verletzungen anderer Kinder beim Spielen. Je nach Situation und Vertragsgestaltung können Sachschäden, Personenschäden und daraus resultierende Vermögensschäden übernommen werden. Besonders Personenschäden können sehr hohe Kosten verursachen, weshalb eine ausreichend hohe Versicherungssumme empfehlenswert ist.

Was ist im Schadenfall zu tun?

Kommt es zu einem Schaden, sollten Eltern den Vorfall zeitnah dokumentieren und sich bei RVM melden. Der genaue Hergang sollte festgehalten werden. Es ist ratsam, keine Schuldanerkenntnisse abzugeben oder Zahlungen zu leisten, bevor der Fall geprüft wurde. Die Haftpflicht-Versicherung übernimmt nicht nur die Regulierung berechtigter Ansprüche, sondern auch die Abwehr unberechtigter Forderungen und gegebenenfalls die damit verbundenen rechtlichen Kosten.



Ihr Ansprechpartner:
Simon Friebe
Tel. +49 7121 923-1114
simon.friebe@rvm.de

BKV UND ZWK: IHRE FÜRSORGE UND IHR VERSTÄNDNIS KÖNNEN DEN ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED MACHEN – AUCH WIRTSCHAFTLICH

In einer Welt, in der die Herausforderungen der Pflege von Angehörigen immer präsenter werden, kann die Unterstützung des Arbeitgebers entscheidend sein. In Zeiten der älter werdenden Gesellschaft nimmt auch die Bedeutung von Pflegeleistungen weiter zu. Ob diese durch Familienmitglieder abgebildet werden können oder extern organisiert werden müssen, hängt sowohl von der Familienstruktur als auch von den finanziellen Möglichkeiten ab.



Auswirkungen auf Unternehmen

Was dabei häufig unterschätzt wird: Die Pflege von Angehörigen wirkt sich unmittelbar auf Unternehmen aus. Berichte und Studien deuten darauf hin, dass sie zu einer signifikanten Anzahl von Fehltagen führen kann – insbesondere dann, wenn keine unterstützenden Maßnahmen vorhanden sind. Kurzfristige Ausfälle, reduzierte Arbeitsleistung durch mentale Belastung oder längere Freistellungen verursachen nicht nur organisatorische Herausforderungen, sondern auch direkte und indirekte Kosten. Vertretungsregelungen, Projektverzögerungen und Produktivitätsverluste summieren sich – gerade vor dem Hinter-

grund des Fachkräftemangels. Arbeitgeber können durch proaktive Maßnahmen dazu beitragen, die Auswirkungen auf die Arbeitszeit zu minimieren und gleichzeitig die Bindung wertvoller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu stärken. Wie können Sie als Arbeitgeber entscheidend dazu beitragen, Ihre Mitarbeitenden in dieser schwierigen Situation zu entlasten – und zugleich wirtschaftlich verantwortungsvoll handeln?

Die betriebliche Kranken-Versicherung (bKV) – mehr als eine Budgetleistung

Die betriebliche Kranken-Versicherung wird häufig

nur im Zusammenhang mit Budgetleistungen für die Belegschaft dargestellt. Sie bietet jedoch sehr viel mehr. Die zusätzlichen Gesundheitsleistungen, die über die gesetzliche Krankenversicherung hinausgehen, sind umfangreich. Im Zusammenhang mit der Pflege von Angehörigen kann eine bKV eine wertvolle Unterstützung sein:

Die schnelle Hilfe bei der Organisation der Pflege – zum Beispiel Beratung zu Hause oder telefonisch – kann Bestandteil einer bKV sein. Ebenso zählen eine 24-Stunden-Pflegeheimplatzgarantie, die Organisation von Hilfen für pflegende Angehörige, Pflegeschulungen oder die Vermittlung von Unterstützungsleistungen wie Hilfe bei der Haushaltsführung und Reinigung zu den Leistungen der bKV.

Darüber hinaus erhalten neben den Mitarbeitenden auch deren Familienangehörige einen schnelleren Zugang zu medizinischen Leistungen und Fachärzten. Dies kann entscheidend sein, wenn es darum geht, die Gesundheit eines pflegebedürftigen Angehörigen zu stabilisieren und/oder die Pflegesituation strukturiert zu organisieren.

Für Unternehmen bedeutet das: Schnelle Hilfe reduziert Unsicherheit und Zeitdruck. Die Organisation der Pflege erfolgt geordneter, ungeplante Fehlzeiten können reduziert und die Arbeitsfähigkeit kann schneller wiederhergestellt werden. Die bKV ist damit nicht nur eine zusätzliche Leistung, sondern ein Instrument zur Stabilisierung von Produktivität und zur Reduzierung von Ausfallkosten.

Neben weiteren Serviceleistungen unterstützt die bKV zudem die mentale Gesundheit der Mitarbeitenden. Gerade die Doppelbelastung aus Beruf und Pflege führt häufig zu emotionalem Stress. Eine gezielte Unterstützung kann helfen, langfristige gesundheitliche Beeinträchtigungen und damit verbundene Fehlzeiten zu vermeiden.

Zeitwertkonten (ZWK) als ergänzendes Instrument

In der heutigen Zeit sind Zeitwertkonten ein weiteres wertvolles Instrument. Durch die Möglichkeit, Zeitwertkonten zu nutzen, können Mitarbeitende ihre Pflegeverpflichtungen besser planen. Sie fallen nicht kurzfristig aus, sondern bereiten eine Freistellung strukturiert vor. Ein Zeitwertkonto ermöglicht es, Arbeitszeit oder Gehaltsteile anzusparen, um diese später in Form von bezahlter Freistellung zu nutzen. Mitarbeitende können angesparte Zeit verwenden, um sich um pflegebedürftige Angehörige zu kümmern, ohne sofortige finanzielle Einbußen zu erleiden.

Für Unternehmen schafft dies Planbarkeit. Vertretungen können organisiert, Projekte angepasst und personelle Engpässe frühzeitig berücksichtigt werden. Das reduziert ungeplante Fehlzeiten und mindert wirtschaftliche Risiken. Darüber hinaus zeigt die Möglichkeit eines Zeitwertkontos den Mitarbeitenden, dass ihr Arbeitgeber ihre persönliche Situation versteht und unterstützt. Dies kann Zufriedenheit, Motivation und Loyalität erheblich steigern – ein wichtiger Faktor in Zeiten des Fachkräftemangels. Die Kosten einer qualifizierten Neubesetzung übersteigen häufig deutlich die Investition in präventive personalpolitische Instrumente.

Fazit

Für die Implementierung der Instrumente bKV und ZWK sprechen zahlreiche Argumente – nicht nur soziale, sondern auch wirtschaftliche. Gemeinsam tragen sie dazu bei, die Gesundheitsversorgung der Mitarbeitenden zu verbessern, Fehlzeiten zu reduzieren, Produktivität zu stabilisieren und Fachkräfte langfristig an das Unternehmen zu binden.

Wer heute in unterstützende Strukturen investiert, stärkt nicht nur seine Belegschaft, sondern auch die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Lassen Sie uns diesen zukunftsorientierten Ansatz gemeinsam gestalten und Ihre Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellen – verantwortungsvoll und wirtschaftlich sinnvoll zugleich.



Ihre Ansprechpartnerin:
Jasmina Zeric
Tel. +49 931 45075-170
jasmina.zeric@rvm.de

NEUER STANDORT IN KÖLN: ERFAHRUNG, SPEZIALISIERUNG UND KLARE BRANCHENFOKUSSIERUNG

Seit dem 1.1.2026 ist RVM mit einem neuen Standort in Köln vertreten. Damit stärkt das Unternehmen seine Präsenz in einer der wirtschaftlich dynamischsten Regionen Deutschlands und baut seine Spezialisierung im industriellen Kundensegment gezielt aus.

Carsten Berg übernimmt die Standortleitung in Köln. Seine Stellvertretung ist Michaela Berg. Gemeinsam repräsentieren sie jahrzehntelange Erfahrung in der Industrie-Versicherung. Beide waren zuvor bei namhaften Versicherungsmaklern in führenden Positionen tätig. Diese langjährige Expertise bildet das Fundament für den strategischen Ausbau des Standorts Köln.

Drei Kompetenzfelder am Standort Köln

Am neuen Standort werden drei zentrale Themenbereiche betreut:

1. Allgemeine Industrie-Versicherungen (national und multinational)
2. Branchenschwerpunkt Life Science
3. Branchenschwerpunkt Stadtwerke

Im Bereich der allgemeinen Industrie-Versicherung liegt der Fokus insbesondere auf mittelständischen Unternehmen sowie auf nationalen und internationalen Versicherungsprogrammen. Ergänzend setzt RVM in Köln bewusst auf zwei spezialisierte Branchenschwerpunkte, um den steigenden Anforderungen ausgewählter Industrien gezielt zu begegnen.

Life Science – Spezialisierung für eine Schlüsselbranche

Die Verantwortung für den Bereich Life Science innerhalb der Gruppe liegt bei Michaela Berg. Sie betreut seit vielen Jahren namhafte Unternehmen aus Medizintechnik, Pharma und Chemie und verfügt über umfassende Erfahrung in der branchenspezifischen Risikoanalyse und Versicherungsstrukturierung.

Zum Life-Science-Segment zählen insbesondere:

- Chemie
- Medizinprodukte/Medizintechnik
- In-vitro-Diagnostika
- Biotechnologie & Forschung
- Pharma
- Kosmetik

Diese Branchen gehören zu den innovations- und zukunftsrelevantesten Wirtschaftszweigen, sind jedoch gleichzeitig durch besonders hohe regulatorische Anforderungen geprägt. Komplexe Zulassungsverfahren, internationale Lieferketten, verschärfte Dokumentationspflichten sowie um-



fangreiche Haftungsrisiken stellen Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Ein professionelles Risiko- und Versicherungsmanagement in diesem Umfeld erfordert tiefes Verständnis regulatorischer Rahmenbedingungen, Kenntnis branchenspezifischer Schadenbilder und Zugang zu spezialisierten Versicherungsmärkten. Durch die gezielte Branchenfokussierung profitieren Kunden von passgenauen Deckungskonzepten, strukturierter Risikoanalyse und einer starken Positionierung gegenüber Versicherern. Die Spezialisierung ermöglicht es, Risiken nicht isoliert zu betrachten, sondern im wirtschaftlichen, technischen und regulatorischen Gesamtkontext zu bewerten.

Stadtwerke – Versicherungslösungen für kritische Infrastruktur

Der zweite Branchenschwerpunkt am Standort Köln ist der Bereich Stadtwerke, der von Carsten Berg verantwortet wird.

Carsten Berg verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Betreuung kommunaler und energiewirtschaftlicher Unternehmen. In der Vergangenheit war er maßgeblich an der Mitentwicklung eines spezialisierten Versicherungskonzepts für Stadtwerke beteiligt – mit dem Ziel, die besonderen Risiken dieser Unternehmen systematisch und marktgerecht abzusichern. Stadtwerke übernehmen eine zentrale Rolle in der kommunalen Daseinsvorsorge.

Hierzu zählen insbesondere:

- Energieversorgung (Strom und Gas)
- Wasserversorgung und Abwasser
- Wärmeversorgung
- Netz- und Infrastrukturbetreiber
- Mobilitätsthemen wie ÖPNV und E-Mobilität inklusive Ladeinfrastruktur

Der Betrieb kritischer Infrastrukturen, umfangreiche technische Anlagen, hohe Investitionsvolumina sowie zunehmende regulatorische Anforderungen – etwa im Kontext der Energiewende oder des Umwelt- und Datenschutzrechts – machen Stadtwerke zu besonders anspruchsvollen Risikoträgern.

Neben klassischen Sach- und Haftpflichttrisiken gewinnen Themen wie Cyberangriffe, Versorgungsausfälle, Haftungsfragen im Zusammenhang mit erneuerbaren Energien sowie Investitionsrisiken in moderne Netzinfrastrukturen zunehmend an Bedeutung.

Standardisierte Versicherungslösungen greifen in diesem Umfeld häufig zu kurz. Erforderlich ist ein integrierter Ansatz, der technische, rechtliche und organisatorische Aspekte miteinander verbindet und sowohl bestehende als auch zukünftige Risikopotenziale berücksichtigt.

Doppelspitze mit klarer Verantwortung

Mit dem neuen Standort in Köln setzt RVM bewusst auf eine Doppelspitze in der Kundenbetreuung. Durch die enge Zusammenarbeit von Carsten und Michaela Berg werden hohe fachliche Tiefe, kontinuierliche Erreichbarkeit und starke Verhandlungspositionen am Versicherungsmarkt miteinander kombiniert.

Die strategische Ausrichtung auf spezialisierte Branchen sowie die jahrzehntelange Erfahrung im Industriegeschäft unterstreichen den Anspruch, Kundinnen und Kunden nicht nur mit Versicherungslösungen zu begleiten, sondern für sie als langfristiger Partner im Risiko- und Versicherungsmanagement zu agieren.



Ihre Ansprechpartner:
Carsten Berg
Tel. +49 173 6171404
carsten.berg@rvm.de
Michaela Berg
Tel. +49 173 5406138
michaela.berg@rvm.de

■ FRISCHE BRISE FÜR DEN STANDORT HAMBURG

Am Standort Hamburg übernimmt mit Anna Prost eine ausgewiesene Branchenkennerin die Verantwortung. Die neue Leiterin des Standorts bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung im Maklergeschäft mit – und den klaren Anspruch, den Standort strategisch weiterzuentwickeln.



In ihrer bisherigen Laufbahn war Anna Prost in leitenden Funktionen bei großen und mittelständischen Versicherungsmaklern tätig. Zuletzt verantwortete sie als Mitglied der Regionalleitung Nord eines international tätigen Maklerhauses zwei Teams sowie umfangreiche Kundenmandate. Ein klarer Kundenfokus, Führungsstärke und vertriebliche Klarheit prägen auch ihren Ansatz bei RVM. Fachlich ist sie in der Schifffahrt und in der rechtskonformen Gestaltung internationaler Versicherungsprogramme zu Hause – ein Schwerpunkt, der hervorragend zu Hamburg passt. Die maritime Wirtschaft, individuelle Logistiklösungen und komplexe Haftungsfragen sind ihr seit vielen Jahren vertraut. Genau hier setzt die Weiterentwicklung des Standorts an.

Bestehende Stärke nutzen – gezielt ausbauen

Hamburg steht für gewachsene Branchenexpertise und langjährige Kundenbeziehungen. Dieses Profil soll weiter auf- und ausgebaut werden. Die maritime Ausrichtung bleibt ein zentrales Element – ergänzt durch eine stärkere Verzahnung mit angrenzenden Versicherungssparten, insbesondere im Komposit- und Logistikbereich. Auch unsere Kundinnen und Kunden im Norden sehen sich mit zunehmend komplexen Risikolandschaften und Compliance-Anforderungen konfrontiert – national wie international. Daher begleiten wir sie ganzheitlich, analysieren die kon-

kreten Versicherungsbedarfe und finden für jede Aufstellung die richtige Lösung.

Kompetenz standortübergreifend bündeln

Ein besonderer Fokus liegt auf der engen Zusammenarbeit mit den Fachbereichen innerhalb der RVM Gruppe. Insbesondere die Bereiche Transport, Verkehrshaftung und Schifffahrt sollen noch stärker verzahnt werden. So entsteht gebündelte Expertise für komplexe Risiken – über Standorte hinweg.

Gemeinsam wachsen

Der Standort Hamburg ist und bleibt ein wichtiger Baustein innerhalb der bundesweiten Ausrichtung von RVM: mit klarer fachlicher Positionierung und enger Anbindung an die gruppenweiten Strukturen. Mit Anna Prost setzt RVM in Hamburg auf Erfahrung, Marktkenntnis und strategische Klarheit. Der Standort baut auf seinen maritimen Stärken auf – und entwickelt sie konsequent weiter.



Ihre Ansprechpartnerin:
Anna Prost
Tel. +49 152 09785506
anna.prost@rvm.de



NEUE IMPULSE IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER RVM VERSICHERUNGSMAKLER GMBH

Seit dem 1. Januar 2026 gehört Thomas Kalbacher der Geschäftsführung der RVM Versicherungsmakler GmbH an. Er hat die geregelte Nachfolge von Erich Burth angetreten, der zum selben Datum aus der Geschäftsführung ausgeschieden ist. Der Wechsel steht für Kontinuität aus den eigenen Reihen sowie für die gezielte Weiterentwicklung des operativen Kerngeschäfts.

Der 46-jährige Versicherungsfachwirt (IHK) ist seit 2002 bei RVM tätig. In unterschiedlichen Funktionen hat er das Unternehmen über mehr als zwei Jahrzehnte mitgestaltet. Als Prokurist verantwortete er zuletzt zentrale Bereiche der Kundenbetreuung. In der Geschäftsführung liegen seine Schwerpunkte künftig auf der strategischen Ausrichtung der Fachbereiche, der gruppenweiten Vertriebssteuerung sowie der Sicherung einer hochwertigen und nachhaltigen Kundenbetreuung.

Sein Beratungsverständnis ist klar formuliert: „Unser Anspruch ist es, für unsere Kunden verlässlicher Partner und persönlicher Risikomanager zu sein – mit fachlicher Tiefe, transparenter Kommunikation und verbindlichem Handeln.“ In einem zunehmend komplexen Marktumfeld gewinnen strukturierte Risikoanalysen, klare Prioritäten und langfristig belastbare Partnerschaften weiter an Bedeutung.

Neben der nationalen Betreuung verfügt Thomas Kalbacher über umfassende Erfahrung im internationalen Geschäft. Die Begleitung mittelständischer Unternehmen über Ländergrenzen hinweg ist seit vielen Jahren fester Bestandteil seiner Tätigkeit.

Gemeinsame Führung, klare Verantwortung

Gemeinsam mit dem langjährigen Geschäftsführer Michael Friebe gestaltet Kalbacher die strategische Weiterentwicklung der RVM Versicherungsmakler GmbH. Im Mittelpunkt stehen dabei stets die individuellen Anforderungen der Kunden. Eine fachlich fundierte Beratung, nachhaltige und

langfristige Beziehungen sowie passgenaue Lösungen sind seit jeher Anspruch und Antrieb bei RVM. Aufbauend darauf werden die fachliche Positionierung, zukunftsfähige Prozesse und ein solides Wachstum der Gruppe konsequent weiterentwickelt.

Persönliche Einordnung

Thomas Kalbacher ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Ausgleich findet er beim Sport, auf dem Motorrad und in der Natur. Werte wie Verlässlichkeit, Ausdauer und Bodenständigkeit prägen auch sein berufliches Selbstverständnis.

Fazit

Mit Thomas Kalbacher übernimmt eine langjährig bei RVM gewachsene Führungskraft zentrale Verantwortung in der Geschäftsführung. Die Ausrichtung bleibt klar: kompetente Beratung auf Augenhöhe, strukturierte Weiterentwicklung und eine partnerschaftliche Begleitung der Kunden – heute und langfristig.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
sandra.mutz@rvm.de

■ NEUE PERSPEKTIVEN, KLARE AUSRICHTUNG

Mitte März war es so weit: Wir haben unser neues Bürogebäude in der Marie-Curie-Straße 3 in Reutlingen bezogen. Nach intensiver Planung, vielen Abstimmungen und einer spannenden Bauphase sind wir nun offiziell angekommen – und freuen uns sehr darüber. Der Umzug war für uns weit mehr als ein Tapetenwechsel. Er war ein bewusst gestalteter Schritt in die nächste Entwicklungsphase unseres Unternehmens. Wir wollten Raum schaffen – für weiteres Wachstum, eine leistungsfähige Organisation und für eine moderne Zusammenarbeit.

Ein Gebäude, das zu uns passt

Unser neuer Unternehmenssitz entstand im Rahmen eines Neubauprojekts der MLP Gruppe – unserer Konzernmutter –, die das Gebäude als Bauherr entwickelt hat. Entstanden ist ein modernes, helles Bürogebäude mit klarer Architektur, viel Tageslicht und einer offenen, freundlichen Atmosphäre. Schon beim ersten Betreten wird deutlich: Dieses Arbeitsumfeld ist konsequent auf Zukunftsfähigkeit ausgerichtet. Die Räume sind großzügig gestaltet und technisch auf dem neuesten Stand. Ein durchdachtes Desksharing-Konzept unterstützt mobiles Arbeiten und ergänzt Regelungen für feste Büro- und Homeoffice-Tage sinnvoll. Offene Arbeitsbereiche fördern den Austausch im Team, während separate Rückzugsräume konzentriertes Arbeiten ermöglichen. Modern ausgestattete Besprechungsräume schaffen zudem den passenden Rahmen für persönliche Gespräche und professionelle Meetings.

Mehr Möglichkeiten für professionelle Beratung

Mit dem Umzug haben wir nicht nur neue Büros bezogen – wir haben auch neue Möglichkeiten geschaffen. Mehr Platz bedeutet für uns vor allem: mehr Kapazität für Spezialisierung, für zusätzliche Kolleginnen und Kollegen und für die Weiterentwicklung unserer Beratungsleistungen. Die kurzen Wege im Gebäude fördern die Zusammenarbeit unserer Fachbereiche. Das stärkt unsere fachliche Tiefe und kommt unmittelbar unseren Kundinnen und Kunden zugute.

Gleichzeitig war uns wichtig, dass der Umzug für Sie möglichst unbemerkt abläuft. Unsere Erreichbarkeit blieb durchgehend gewährleistet, Ansprechpartner und Kontaktdaten haben sich nicht geändert. Sie finden uns nun unter folgender Adresse:

RVM Versicherungsmakler GmbH
Marie-Curie-Straße 3
72760 Reutlingen

Standort mit Perspektive

Mit dem neuen Hauptsitz der RVM Gruppe in Reutlingen verbinden wir regionale Präsenz mit nationaler und inter-



nationaler Kompetenz. Unser neuer Standort steht für Stabilität, unternehmerische Weitsicht und die konsequente Entwicklung unserer Leistungsfähigkeit. Unser klarer Wachstumskurs braucht eine Infrastruktur, die Schritt hält – modern, nachhaltig und langfristig ausgerichtet.

Danke für Ihr Vertrauen

Ein Umzug ist immer auch ein Moment des Innehaltens. Wir haben zurückgeblickt auf das, was wir gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden erreicht haben, – und gleichzeitig nach vorne. Dass wir diesen Schritt gehen konnten, verdanken wir dem Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, und dem Engagement unseres Teams. Dafür sagen wir herzlich Danke.



Ihr Ansprechpartner:
Gerrit Janasek
Tel. +49 7121 923-1147
gerrit.janasek@rvm.de

SICHER, SKALIERBAR, SINNVOLL – WIE UNTERNEHMEN IHRE BENEFIT-STRATEGIE ZUKUNFTSFÄHIG AUFSTELLEN

Ein modernes Benefit-Angebot ist ein strategisches Instrument, um Arbeitgeberattraktivität, Effizienz und Zukunftsfähigkeit zu sichern. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und langfristig zu binden, ohne dabei administrative und finanzielle Aufwände ausufern zu lassen. Entscheidend ist daher eine strukturierte, digitale und skalierbare Umsetzung, die manuelle Prozesse reduziert und sinnvoll in die Unternehmensstrategie eingebettet ist.

Benefits als strategischer Hebel für Arbeitgeberattraktivität

Der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte hat sich spürbar verschärft. Studien zeigen, dass neben dem Gehalt insbesondere Zusatzleistungen, Flexibilität und individuelle Angebote an Bedeutung gewinnen. Beispielsweise zeigt der „Stepstone Gehaltsreport 2026“, dass jeder zweite Bewerbende ein niedrigeres Gehalt für attraktive Benefits akzeptieren würde, wobei Flexibilität, Weiterbildung und Sicherheit im Fokus stehen.

Für Unternehmen bedeutet das: Benefits entfalten ihre Wirkung nur dann, wenn sie sowohl für Mitarbeitende spürbare Vorteile bringen als auch für das Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll sind. Eine durchdachte Benefit-Strategie stärkt nicht nur die Arbeitgebermarke, sondern kann Fluktuation reduzieren, Motivation fördern und langfristig zur Stabilität des Unternehmens beitragen.

Warum gute Benefit-Ideen häufig an der Umsetzung scheitern

Der Wille zur Digitalisierung ist in deutschen Unternehmen klar erkennbar. Gleichzeitig zeigt der „Digital Office Bericht 2025“ des Digitalverbands Bitkom, dass 50 Prozent der Unternehmen sich eher als Nachzügler in der Digitalisierung der Geschäfts- und Verwaltungsprozesse sehen.

Hoher Zeitaufwand, fehlende personelle Ressourcen und komplexe Prozesslandschaften bremsen die konsequente Umsetzung.

Gerade bei Mitarbeiter-Benefits führt dies häufig zu Insel-Lösungen, manuellen Abläufen und fehlender Transparenz. Der administrative Aufwand steigt, während steuerliche und rechtliche Unsicherheiten zunehmen. Ohne klare digitale Struktur verlieren selbst sinnvolle Benefit-Modelle an Wirkung und Akzeptanz im Unternehmensalltag.



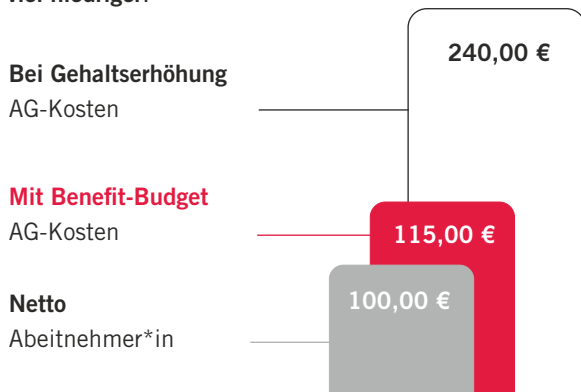
Von Insellösungen zur zentralen Benefit-Plattform

Die Bitkom-Studie zeigt zugleich, welches Potenzial in konsequent digitalisierten Prozessen liegt: 80 Prozent der Unternehmen berichten von automatisierten Abläufen, 76 Prozent von höherer Transparenz und 75 Prozent von einer besseren Erfüllung von Compliance-Vorgaben. Entscheidend ist dabei, bestehende Prozesse nicht einfach zu digitalisieren, sondern neu und strukturiert zu denken. Genau hier setzt pxtra an. Als zentrale digitale Plattform bündelt pxtra Mitarbeiter-Benefits in einer Lösung, reduziert manuelle Prozesse und schafft Transparenz für Unternehmen wie für Mitarbeitende. Durch klare Strukturen, automatisierte Abläufe und die Integration in bestehende HR- und Payroll-Systeme wird der administrative Aufwand deutlich reduziert. Gleichzeitig bleibt die Benefit-Strategie skalierbar – ein entscheidender Faktor für Unternehmen, die wachsen und ihre Arbeitgeberattraktivität nachhaltig sichern wollen.

Der messbare Mehrwert moderner Benefits

Bei der Bewertung von Mitarbeiter-Benefits rückt für Unternehmer zunehmend eine klare Kosten-Nutzen-Rechnung in den Fokus. Dabei spielen viele Faktoren eine Rolle – von Mitarbeiterbindung über Recruitingkosten bis hin zur internen Effizienz. Die steuerliche Betrachtung ist dabei nicht der Kern der Strategie, aber oft der am leichtesten nachvollziehbare Effekt, um den wirtschaftlichen Unterschied sichtbar zu machen.

Ein einfaches Beispiel zeigt den Unterschied: Eine klassische Gehaltserhöhung um 100 EUR netto kostet den Arbeitgebenden durch Steuern und Abgaben etwa 240 EUR. Nutzt das Unternehmen hingegen steuerbegünstigte Benefits, kostet derselbe Nettovorteil für den Mitarbeitenden nur rund 115 EUR. Der Mitarbeitende hat den gleichen Vorteil, aber **die Kosten für das Unternehmen sind viel niedriger**.



Digitale Benefit-Lösungen verstärken diesen Effekt zusätzlich. Sie sorgen für eine regelkonforme, transparente Umsetzung und reduzieren gleichzeitig interne Aufwände durch automatisierte Prozesse. Der Return on Investment entsteht damit nicht nur durch steuerliche Effekte, sondern vor allem durch **vereinfachte Abläufe, höhere Akzeptanz und nachhaltige Entlastung im Unternehmensalltag**.

Fazit: einfach umgesetzt & nachhaltig wirksam

Eine moderne Benefit-Strategie entfaltet ihren vollen Nutzen dann, wenn sie wirtschaftlich durchdacht, einfach umsetzbar und langfristig tragfähig ist. Digitale Lösungen ermöglichen es Unternehmen, Benefits strukturiert zu steuern, administrative Aufwände zu minimieren und gleichzeitig einen spürbaren Mehrwert für Mitarbeitende zu schaffen.

- **Sicher:** Klare Prozesse, transparente Abbildung und rechtssichere Umsetzung sorgen für Verlässlichkeit im Unternehmensalltag.
- **Skalierbar:** Benefit-Modelle lassen sich flexibel an Unternehmensgröße, Wachstum und veränderte Anforderungen anpassen.
- **Sinnvoll:** Der Kosten-Nutzen-Effekt ist messbar – durch höhere Mitarbeiterbindung, geringeren Verwaltungsaufwand und eine gestärkte Arbeitgeberattraktivität.

Diese drei Faktoren führen dazu, dass digitale Benefit-Modelle sich zunehmend als praktikabler Standard in der modernen Personalarbeit etablieren.

Über pxtra

pxtra wurde in Rostock von Mark Bosold (links) gegründet und wird gemeinsam von ihm, Vivien Herbsleb und Lars Preßler (TPC) geführt. Seit 2022 ist pxtra am Markt, mittlerweile vertrauen über 250 Unternehmen auf die Plattform. Als Teil der MLP Gruppe verbindet pxtra unternehmerische Erfahrung mit innovativer Umsetzungskompetenz.



Jetzt kostenfreie Beratung buchen:
www.pxtra.de/beratung-buchen



Ihre Ansprechpartnerin:
Stefanie Schmidt
www.pxtra.de/beratung-buchen
sales@pxtra.de



Ihre Ansprechpartnerin:
Jasmira Zeric
Tel. +49 931 45075-170
jasmira.zeric@rvm.de

SAVE THE DATE: RVM FORUM 2026 – EIN ABEND MIT PROF. DR. DR. H. C. MULT. HERMANN SIMON

Das RVM Forum hat sich als feste Größe im Jahreskalender etabliert: Es ist ein Abend, der Menschen zusammenbringt, neue Perspektiven eröffnet und Raum für strategische Impulse sowie persönlichen Austausch schafft. Im Mittelpunkt steht dabei jedes Jahr ein ausgewählter Impulsgeber, der mit seiner Sicht auf Wirtschaft, Führung oder gesellschaftliche Entwicklungen Denkanstöße liefert und den Blick über den eigenen Horizont schärft.

Am 22. Oktober 2026 wird das RVM Forum 2026 in der Motorworld Metzingen stattfinden: Wir laden Sie dazu ganz herzlich ein. Im Zentrum des Abends steht der Vortrag von Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Hermann Simon, einem international führenden Management-Vordenker und Experten für Strategie und Wettbewerbsfähigkeit im Mittelstand. Das RVM Forum bietet mit seinem Raum zum Austausch auf Augenhöhe und seinem kulinarischen Rahmen eine ganz besondere Atmosphäre.

Vortragstitel: „Hidden Champions im Mittelstand – erfolgreich bleiben in bewegten Zeiten“

Viele der erfolgreichsten Unternehmen Deutschlands agieren jenseits der öffentlichen Aufmerksamkeit – und sind dennoch Weltmarktführer in ihren Nischen. Sie wachsen fokussiert, treffen klare Entscheidungen und behaupten sich auch dann, wenn Märkte unter Druck geraten. Für diese Unternehmen hat Prof. Hermann Simon den Begriff der „Hidden Champions“ geprägt. In seinem Vortrag zeigt er, was mittelständische Weltmarktführer langfristig erfolgreich macht: Welche strategischen Prinzipien tragen auch in Phasen wirtschaftlicher Unsicherheit? Welche Rolle spielen Fokus, Kundennähe, Preisgestaltung und Führung? Und welche Entscheidungen sind heute notwendig, um morgen wettbewerbsfähig zu bleiben – gerade dann, wenn geopolitische Spannungen, volatile Märkte und steigende Komplexität unternehmerische Klarheit fordern?

Prof. Hermann Simon – Begründer des Hidden-Champions-Konzepts

Prof. Hermann Simon zählt zu den international prägendsten Denkern in den Bereichen Strategie, Wachstum und Pricing. Als Begründer des Hidden-Champions-Konzepts hat er den Blick auf jene mittelständischen Unternehmen geschärft, die in ihren Nischen weltweit führend sind – oft fernab öffentlicher Aufmerksamkeit, aber mit außergewöhnlicher strategischer Klarheit und Konsequenz. Seit Jahrzehnten beschäftigt er sich mit der Frage, warum manche Unternehmen dauerhaft erfolgreich bleiben, während andere trotz guter Ausgangsposition an Fokus, Preisdisziplin oder strategischer Stringenz verlieren. Seine For-





schung, seine weltweite Beratungspraxis und der enge Austausch mit Unternehmern und Führungskräften bilden die Grundlage seiner Analysen – stets praxisnah, klar und ohne akademische Distanz.

Er war Professor an mehreren Universitäten, Gastdozent an Institutionen wie Harvard, Stanford und INSEAD und ist Gründer der international tätigen Strategie- und Marketingberatung Simon-Kucher & Partners. Seine Bücher, darunter internationale Bestseller wie „Hidden Champions“ und „Power Pricing“, zählen zu den Standardwerken moderner Unternehmensführung. Für seinen Einfluss wurde er als einziger Deutscher in die renommierte „Thinkers50 Hall of Fame“ aufgenommen.

Nach dem Vortrag besteht die Möglichkeit zum persönlichen Austausch und Networking.

Veranstaltungsdetails

Ort: Motorworld Village Metzingen – Schmiededom (Gebäude 7)

Datum: Donnerstag, 22. Oktober 2026

Einlass: ab 18:00 Uhr

Anmeldung

Die offiziellen Einladungen zum RVM Forum 2026 werden im Juni 2026 verschickt. Eine Anmeldung ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht erforderlich. Bitte melden Sie sich nach Erhalt der Einladung bis spätestens 21. September 2026 an. Da das Sitzplatzkontingent begrenzt ist, empfehlen wir eine frühzeitige Rückmeldung.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
sandra.mutz@rvm.de



SAVE THE DATE: RVM GOLF-CUP 2026 – AM 23. JUNI 2026

Am Dienstag, 23. Juni 2026, ist es wieder so weit: Der RVM Golf-Cup bringt Golferinnen und Golfer im Golfclub Bad Kissingen zusammen. Freuen Sie sich auf einen Tag, der über den sportlichen Wettbewerb hinausgeht. Im Mittelpunkt stehen persönliche Begegnungen, echter Austausch und neue Impulse – in einer Atmosphäre, die Raum für Gespräche gibt und Verbindungen entstehen lässt.

Die Umgebung bietet dafür beste Voraussetzungen: Eingebettet in die Landschaft rund um Bad Kissingen schafft der traditionsreiche Golfclub ideale Bedingungen für konzentriertes Spiel und entspannte Momente abseits des Alltags. Weite Fairways, gepflegte Greens und die ruhige Natur geben dem Tag einen Rahmen, der Fokus und Abstand zugleich ermöglicht.

Genau das macht den RVM Golf-Cup besonders. Zwischen Abschlag und Green entstehen Gespräche, für die im Alltag oft wenig Zeit bleibt. Themen werden offener diskutiert, Perspektiven erweitert, Ideen weitergedacht. Ob unternehmerische Herausforderungen, neue Chancen oder konkrete Ansätze – der persönliche Austausch steht im Mittelpunkt.

Gleichzeitig bietet der Tag viele Gelegenheiten, bestehende Kontakte zu vertiefen und neue Verbindungen zu knüpfen. Alles ohne großen Rahmen oder Inszenierung – Gespräche entwickeln sich dort, wo sie entstehen. Auch abseits des Spiels bleibt Raum für gemeinsame Momente und einen angenehmen Ausklang. So wird der Golf-Cup zu einem Erlebnis, das in Erinnerung bleibt – fachlich wie persönlich.

Merken Sie sich den Termin schon jetzt vor. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Vorjahres werden automatisch eingeladen. Wenn Sie auch dabei sein möchten oder vorab Fragen haben, sprechen Sie uns gerne an.

Wir freuen uns darauf, Sie beim RVM Golf-Cup 2026 begrüßen zu dürfen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Heike Müller
Tel. +49 931 45075-101
heike.mueller@rvm.de

ERNEUERBARE ENERGIEN AUF DEM WASSER: FLOATING-PV IM EINSATZ

Auf den Baggerseen eines Kunden wurde – nach der ersten Anlage im Jahr 2025 – bereits die zweite schwimmende Photovoltaik-Anlage offiziell in Betrieb genommen.

PV-Anlagen auf dem Wasser

Die sogenannte Floating-PV-Anlage am Standort unseres Kunden besteht aus rund 2.500 Solarmodulen, die auf speziellen schwimmenden Konstruktionen aus HDPE-Kunststoff montiert sind. Diese Trägersysteme sind besonders widerstandsfähig und so ausgelegt, dass sie Wind, Wetter sowie Wellenbewegungen (bis zu zwei Meter) dauerhaft standhalten können. Die Module sind dachartig angeordnet, um den Stromertrag zu optimieren. Mit einer maximalen Leistung von 750 kW peak erzeugt die Anlage jährlich rund 800.000 kWh Strom. Ein Großteil davon wird direkt vor Ort in den Werken genutzt – für energieintensive Prozesse und Maschinen. Überschüssige Energie wird in das öffentliche Netz eingespeist.

Floating-PV gilt als besonders zukunftsweisende Form der Energiegewinnung, weil sie Wasserflächen nutzt, ohne zusätzliche Landressourcen zu beanspruchen. Gerade auf künstlich angelegten Seen wie Baggerseen bietet sich diese Technologie an: Die Flächen sind bereits vorhanden, die Infrastruktur ist häufig gut erschlossen, und die Stromproduktion erfolgt dort, wo der Bedarf ist. Für Unternehmen mit hohem Energieverbrauch kann dies ein entscheidender Schritt sein, um langfristig unabhängiger von externen Strompreisentwicklungen zu werden und die eigene Klimabilanz nachhaltig zu verbessern. Bemerkenswert ist auch die Geschwindigkeit der Umsetzung: Die erste Anlage wurde innerhalb von nur 14 Tagen installiert und liefert bereits seit Mitte März 2023 zuverlässig Strom. Das Projekt zeigt





eindrucksvoll, wie effizient moderne Photovoltaik-Systeme heute geplant und realisiert werden können – insbesondere dann, wenn regionale Partner, technisches Know-how und ein klares Nachhaltigkeitsziel zusammenkommen.

Innovation braucht auch Sicherheit: neue Anforderungen an die Absicherung

Wo neue Technologien entstehen, ergeben sich neben großen Chancen auch neue Fragestellungen in der Risikobewertung und Absicherung. Schwimmende Photovoltaik-Anlagen stellen andere Anforderungen als klassische Dach- oder Freiflächenanlagen. Wetterextreme, dauerhafte Feuchtigkeitseinwirkung, Materialbelastungen oder auch mögliche Betriebsunterbrechungen müssen von Beginn an berücksichtigt werden. Für Unternehmen, die einen Teil ihrer Energieversorgung auf Eigenstrom umstellen, ist zudem die Absicherung gegen Ertragsausfälle ein wichtiger Faktor für die wirtschaftliche Stabilität.

Als unabhängiger Versicherungsmakler begleitet RVM Unternehmen bei solchen Zukunftsprojekten mit umfassender Risikoanalyse und maßgeschneiderten Versicherungslösungen – von der Bauphase über die technische Absicherung bis hin zur langfristigen Betreiberverantwortung. Gerade im Bereich erneuerbarer Energien ist es entscheidend, Innovation nicht nur technisch erfolgreich, sondern auch wirtschaftlich sicher aufzustellen.

Ein starkes Signal für die Region und die Energiewende

Die Floating-PV-Anlagen sind ein Beispiel dafür, wie regionale Unternehmen Verantwortung übernehmen und die Energiewende aktiv mitgestalten. Sie verbinden ökologische Zielsetzungen mit wirtschaftlicher Vernunft und stärken zugleich die regionale Wertschöpfung. Projekte wie dieses zeigen, dass nachhaltige Transformation in der Wirtschaft nicht abstrakt ist, sondern vor Ort beginnt – mit Innovationskraft, Partnerschaft und einem klaren Blick auf die Zukunft.



Ihr Ansprechpartner:
Jörg Schlosser
Tel. +49 7121 923-1140
joerg.schlosser@rvm.de

■ RVM STANDORTKARTE



IMPRESSUM

Herausgeber

RVM Versicherungsmakler GmbH
Marie-Curie-Straße 3
72760 Reutlingen
Tel. +49 7121 923-0
www.rvm.de

Redaktionelle Verantwortung

Ihre Ansprechpartner:



Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
thomas.kalbacher@rvm.de



Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
sandra.mutz@rvm.de

Konzeption und Realisation

ARCUS Marketing Michael Soukop e.K.
Kirchplatz 4, 72379 Hechingen
www.arcusmarketing.de

Bildnachweis

RVM Versicherungsmakler GmbH
istockphoto.de
Shutterstock.com
stock.adobe.com/de/
Motorworld Village Metzingen
Zwei Abbildungen wurden von einem Kunden zur Verfügung gestellt.

Haftung

Dieser Informationsdienst der RVM Gruppe dient Ihrer persönlichen Unterrichtung über Neuerungen aus den Bereichen Versicherung und Vorsorge/ Kapitalanlage. Für den Inhalt kann trotz sorgfältiger Ausarbeitung keine Gewähr übernommen werden. Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

