

Alle Wetter!

Ein Porträt der VGH Versicherungen



Von Eldingen bis Uslar: Die VGH trifft man im ganzen Land. Tatsächlich ist die VGH ein durch und durch niedersächsisches Unternehmen – mit einer bemerkenswerten Geschichte und besonderen Werten.

Wodurch unterscheidet sich die VGH von anderen Unternehmen? Wie wird sie von Kunden, Partnern, Entscheidern und Mitarbeitern wahrgenommen? Das haben wir Menschen in Niedersachsen gefragt.

Begleiten Sie uns auf unserer kurzen Reise. Es lohnt sich, die VGH ein wenig näher kennenzulernen!

Inhalt

Niedersachsen | Diese Menschen und Orte begegnen Ihnen auf den folgenden Seiten:

The map shows the following locations and associated people:

- Meppen:** Anna-Lena Janning, Springreiterin (Seite 20)
- Messingen:** Claudius Heskamp, Vertreter der VGH (Seite 8)
- Langenhagen:** Michael Schulze, VGH (Seite 10)
- Hannover:** Achim Lüders, Sparkasse Schaumburg (Seite 10)
- Loccum:** D. Horst Hirschler, Abt zu Loccum (Seite 4)
- Rinteln:** Hermann Kasten, VGH Vorstandsvorsitzender (Seite 6)
- Eldingen:** Matthias Bühmann, Landwirt (Seite 12)
- Uslar:** Dirk Hillebrecht, Produktentwickler (Seite 16)
- Uslar:** Marieke Bülow, Trainee (Seite 18)
- Uslar:** Alexander Tänzer, Vertreter der VGH (Seite 22)

Dr. Raoul Hille, Flughafen-Chef (Seite 14)

Hinweis: Die Porträts in dieser Broschüre fotografierte Patrice Kunte, der 2008 den ersten VGH Fotopreis gewann.



Hat ein Auge auf die VGH: D. Horst Hirschler, Abt zu Loccum

„Wie wird man 265 Jahre alt?“

Loccum | Die VGH wurde 1750 als eine der ersten Feuerversicherungen in Deutschland gegründet – von einem Abt aus Loccum. Was steckt hinter dieser außergewöhnlichen Geschichte? Und welche Rolle spielen diese Wurzeln im 21. Jahrhundert? Fragen an den heutigen Abt des Klosters, D. Horst Hirschler.

Was hat ein Kloster mit der VGH zu tun? Loccum ist die Wiege des Unternehmens. Mein Vorgänger, Abt Georg Ebell, hat vor mehr als 260 Jahren das Mutterunternehmen, die Landschaftliche Brandkasse, gegründet.

Wie kommt ein Geistlicher dazu, eine Versicherung zu gründen? Ebell war vom Schicksal abgebrannter Bauern, die durch Feuer Hab und Gut verloren hatten, so bekümmert, dass er die Gründung einer Feuerversicherung vorantrieb. Das war die erste flächendeckend funktionierende Brandkasse in Deutschland. Als Abt stand er der Calenberg-Grubenhagenschen Landschaft vor. Dadurch hatte er großen politischen Einfluss, um das durchzusetzen.

Was ist denn eine Landschaft? Eine alte Institution, in der Städte, landwirtschaftliche Betriebe, Rittergüter und kirchliche Grundbesitzer zusammen-

wirkten und dem Fürsten das Geld für seine kriegerischen und anderen Aufwendungen zusagten oder auch verweigerten. Sie haben heute kulturelle Aufgaben und senden ehrenamtliche Vertreter in die Trägerversammlung der VGH.

Und was hat Loccum heute noch mit der VGH zu tun? Die Beziehung ist weiterhin sehr eng. Der Abt zu Loccum ist traditionell Vorsitzender des Brandkassenausschusses. Die VGH bezeichnet mich daher auch gerne als obersten Repräsentanten des Unternehmens – es gehört zu den Späßen meines Amtes, dass ich mich mit der Versicherungswelt beschäftigen darf.

Was sind denn Ihre Aufgaben? Ich leite die Sitzungen des Brandkassenausschusses, stehe im engen Kontakt zu Vorstand und Aufsichtsrat. Außerdem bin ich Vorsitzender des

Kuratoriums der gemeinnützigen VGH-Stiftung. Ich habe beispielsweise großen Wert darauf gelegt, dass die Förderung der Jugend ein Schwerpunkt der Stiftung ist.

265 Jahre sind eine lange Zeit, wie konnte sich die VGH so lange behaupten? Das Unternehmen ist stetig gewachsen, hat sich immer wieder neu aufgestellt. Dabei hat es an seinen Werten festgehalten und ist sich treu geblieben.

Wie zeigt sich das? Es herrscht ein anderer Geist. Dass die VGH sich sozial engagiert, dass sie sich nur ihren Versicherten und der Gemeinschaft verpflichtet fühlt, das hängt mit dieser einmaligen Geschichte zusammen. Das Unternehmen wurde eben von Leuten gegründet, die ein Gemeinschafts- und kein Privatinteresse verfolgten. Das ist ziemlich einmalig in Deutschland.



1750

Der Abt zu Loccum, Georg Ebell, gründet im Fürstentum Calenberg eine Feuerversicherung. Weitere Landschaften im Kurfürstentum Hannover folgen diesem Beispiel in den nächsten Jahren.



1850–1882

Die Feuerversicherungen im Königreich Hannover fusionieren nach und nach zur Landschaftlichen Brandkasse Hannover.



1918

Die Provinzial Lebensversicherung wird gegründet.



1957

Die Landschaftliche Brandkasse und die Provinzial Lebensversicherung schließen sich zusammen. Der neue Name: Versicherungsgruppe Hannover, kurz VGH.



1984–1996

Die VGH beteiligt sich in den 80er- und 90er-Jahren an den öffentlichen Versicherungen in Bremen, Sachsen-Anhalt, Oldenburg und Ostfriesland.



2001–2007

Die Provinzial Krankenversicherung und Pensionskasse kommen unter das Dach der Marke. Die VGH ist nun Vollversicherer. Seit 2007 komplettiert die ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG den Verbund.

„Was heißt hier fair?“

Hannover | Wertschätzend und fair geht die VGH mit ihren Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Wettbewerbern um. Das Erstaunliche daran: Mit dieser Haltung ist das Unternehmen auch wirtschaftlich sehr erfolgreich. Fragen an Hermann Kasten, den Vorstandsvorsitzenden der VGH.

Die VGH wirbt mit dem Versprechen: „fair versichert“ – was bedeutet das in der Praxis? Ein vernünftiges Preis-Leistungs-Verhältnis. Das heißt nicht, dass wir die Billigsten sein wollen, sondern dass sich der Kunde darauf verlassen kann, dass wir unser Versprechen fair erfüllen. Versicherungen haben schließlich etwas Eigenes: Man bekommt als Kunde ein Stück Papier mit einem Leistungsversprechen für einen Schadenfall, der vielleicht irgendwann mal eintritt. Der Kunde bringt uns also viel Vertrauen entgegen. Wir tun alles dafür, um diesen Erwartungen durch schnelle und fachlich gute Regulierung gerecht zu werden.

Beschreiben Sie einmal die Philosophie der VGH? Mein Lieblingsgrundsatz ist Beharrlichkeit. Bei einer Rentenversicherung überweisen uns die Kunden über 30 Jahre ihr Geld, da erwarten sie von uns Stetigkeit, Ruhe und Vertrauen – und nicht, dass wir ständig mit Expansionsplänen oder Fusionen in die Schlagzeilen geraten.

Ist die VGH etwas behäbig? Wir machen nicht jeden Trend gleich mit. Unsere Devise: Lieber in kleinen Schritten voran, als ein Schritt nach vorne und zwei zurück. Mit dieser Philosophie sind wir sehr erfolgreich – und das seit mehr als 260 Jahren.

Klingt sehr bodenständig und konservativ. In unserer Branche sind das positive Eigenschaften. An unseren Strukturen halten wir beharrlich fest, innerhalb dieses Korridors sind wir aber durchaus innovativ und haben beispielsweise als eines der ersten Unternehmen Schäden durch Starkregen in die Wohngebäudeversicherung eingeschlossen.

Welche Grundsätze sind für die VGH noch wichtig? Regionalität. Wir konzentrieren unsere Ressourcen auf ein klar begrenztes Gebiet. Dadurch haben wir ein hohes Maß an Wettbewerbsfähigkeit und sind ganz nah am Kunden. Mit 1,8 Millionen Versicherten sind wir Marktführer in Niedersachsen.

Wem gehört eigentlich die VGH? Niemandem. Die VGH ist ein öffentlich-rechtliches Unternehmen. Die Landschaften – Körperschaften des öffentlichen Rechts – bestellen und kontrollieren lediglich als Träger die Unternehmensführung.

Was bedeutet das für die Geschäftspolitik? Es ist ein Segen. Wir sind keinen Anteilseignern verpflichtet und müssen nicht alle Vierteljahre Analysten erklären, wie viel Rendite pro Aktie wir erzielt haben. Es ist laut Satzung auch nicht unser primäres Ziel, möglichst viel Profit zu machen, sondern den Menschen in Niedersachsen Versicherungsprodukte zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Dadurch können wir eine langfristige Geschäftspolitik betreiben. Unternehmen mit einer solchen Philosophie sind am Markt erfolgreicher.



Wirtschaftet langfristig: Hermann Kasten, Vorstandsvorsitzender der VGH

1,8 Mio. Kunden haben mehr als **5 Mio. Verträge** bei der VGH abgeschlossen.

Im Jahr 2013 hat die VGH **1,9 Mrd. € Beiträge** eingenommen. **400.000**

Schäden wurden 2013 gemeldet. **1,6 Mrd. €** wurden 2013 an die Kunden der VGH als

Versicherungsleistungen ausgezahlt. Schadenfreie Hausratversicherungen,

Privathaftpflichtversicherungen und Landwirtschaftliche Feuerversicherungen erhielten eine Rückvergütung.

10 % – 20 % ihres Beitrags bekommen die Kunden in der Regel erstattet. **92 % aller VGH**

Kunden sind laut Marktforschung bereit, weitere Verträge bei der VGH abzuschließen. Von Focus Money wurde die

VGH mit dem Siegel „**Fairster Vollversicherer**“ ausgezeichnet – zum **3. Mal** in Folge.



Hat in seinem Revier den Hut auf: Agenturinhaber Claudius Heskamp

„Wie fühlt man sich als Platzhirsch?“

Messingen | Bei 500 Vertretungen in Niedersachsen ist der Weg zur VGH nicht weit. Claudius Heskamp leitet die Vertretung in der 1.200-Seelen-Gemeinde Messingen. Wie gute Kundenbeziehungen auf dem Land funktionieren, weiß der leidenschaftliche Jäger genau.

Wo gehen Sie am liebsten auf die Pirsch? Im alten Revier meines Vaters. Das fängt gleich bei uns hinterm Haus an. Da bin ich gerne mit den Landwirten aus dem Dorf unterwegs.

Gehören die auch zu Ihren Kunden? Ja, alle. Etwa die Hälfte meiner Kunden sind Landwirte und viele von ihnen gehen wie ich auf die Jagd.

Wie sind Sie in Messingen sonst noch vernetzt? Ich bin zweiter Vorsitzender des Sportvereins, aktiver Kolping-Bannerträger, Mitglied im Schützenverein und mische auch sonst noch hier und da mit. Auf unsere Kunden treffe ich täglich überall.

Auf Werbung können Sie also verzichten? Die beste Werbung ist mein Leumund. Als Service-Versicherer sind wir jeden Tag von morgens bis abends für unsere Kunden da. Und die wissen

ganz genau, dass sie uns auch noch am Samstagabend erreichen können, wenn Not am Mann ist. Deshalb müssen wir auch keine Brötchentüten bedrucken lassen. Da kann ich besser beim Schützenfest drei Tage lang mit den Landwirten am Tresen stehen.

Wie haben Sie dieses Vertrauen aufgebaut? Man kennt sich seit Generationen. Mein Großvater hat die Vertretung vor 80 Jahren gegründet. Er war damals gleichzeitig Küster, Standesbeamter, stellvertretender Bürgermeister, Organist und Brandkommissär. Später hat mein Vater das Ruder übernommen und seit 1996 leite ich die Agentur. Die Bäume wachsen hier nicht in den Himmel. Was zählt, sind Bodenständigkeit, Ehrlichkeit und Fleiß. Dafür stehen wir bis heute.

Wozu brauchen die Kunden denn überhaupt noch einen Vertreter – geht das nicht längst schon alles online? Nein, zumindest bei uns auf

dem Dorf wünschen sich die Kunden einen persönlichen Ansprechpartner, dem sie Auge in Auge gegenüber treten können. Viele möchten keine komplizierten Bedingungen studieren. Wenn ich ihnen sage, dass sie einen Schaden vernünftig bezahlt bekommen, wissen sie auch, dass sie sich darauf verlassen können.

Was ist das Besondere an Ihrer Agentur? Wir bieten Nestwärme. Die Leute fühlen sich bei uns pudelwohl. Wenn ein Kunde zu Besuch kommt, setzen wir ihn mit an den Familientisch. Bei meiner Mutter ging das früher sogar so weit, dass sie beleidigt war, wenn ihr jemand den Kaffee abgeschlagen hat.

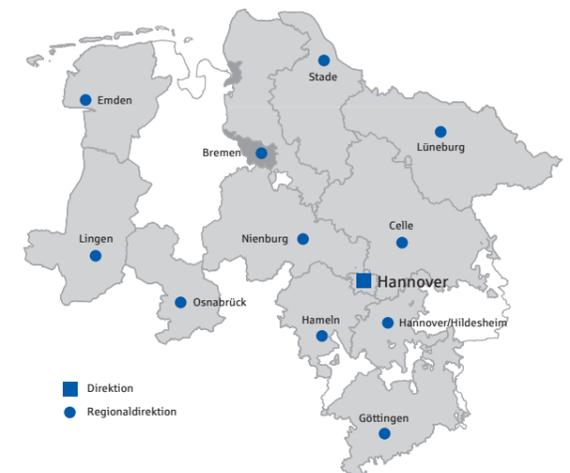
Wie dicht ist Ihnen als Platzhirsch die Konkurrenz auf den Fersen? Nicht allzu dicht. Ein paar Mitbewerber aus den Nachbardörfern treffe ich gelegentlich auf der Jagd. Die tun mir aber nichts.

15 Min.

So lange braucht ein Kunde bis zur nächsten VGH Vertretung im Durchschnitt. Dafür sorgt ein dichtes Netz von 500 Agenturen im Geschäftsgebiet der VGH in Niedersachsen.

Vor Ort

Vom Emsland bis zum Harz: Elf Regionaldirektionen und die Direktion in Hannover betreuen die Vertretungen und Kunden der VGH.



„Eins plus eins gleich ...?“

Rinteln | Zwei Wege führen zur VGH: Man geht entweder zur nächsten VGH Vertretung. Oder sucht eine der zahlreichen Sparkassen im Land auf. Beide Vertriebskanäle existieren gleichberechtigt nebeneinander. Geht die Rechnung auf? Fragen an Achim Lüders von der Sparkasse Schaumburg und Michael Schulze von der VGH Regionaldirektion Hameln.

Wie lange kennen Sie sich schon?

Michael Schulze: Gefühlt eine Ewigkeit.
Achim Lüders: Ich glaube seit 2001.

Seit wann kooperiert die VGH mit den Sparkassen?

Michael Schulze: Das begann 1920 mit den Sparkassen Bückeburg und Hagenburg.
Achim Lüders: Und setzte sich fort. Seit Mitte der 70er-Jahre kooperieren viele niedersächsische Sparkassen mit der VGH. Oft übernehmen die Sparkassen dabei die Aufgaben einer VGH Agentur – mit allen Rechten und Pflichten.

Warum verkaufen Sparkassen die Produkte der VGH?

Achim Lüders: Die Kunden erwarten heute, dass wir sie umfassend beraten und neben Finanzdienstleistungen auch Versicherungen anbieten. Ein typisches Beispiel ist die Absicherung des Baukredits mit einer Risikolebensversicherung. Über die VGH können wir

solche Produkte anbieten. Mit der VGH verbindet uns außerdem eine lange öffentlich-rechtliche Historie. Das passt!

Nehmen Sie sich nicht die Kunden weg?

Michael Schulze: Der Kannibalismus zwischen Sparkassen und Vertretungen ist gering. Durch den Sparkassenvertrieb gewinnt die VGH im Gegenteil viele Kunden hinzu.

Wie ist das Verhältnis von Sparkassenberatern und VGH Vertretern? Grüßt man sich freundlich?

Michael Schulze: Meist schon. Früher fühlte man sich eher als Wettbewerber. Die junge Generation ist gelassener. Ein VGH Vertreter ist heute froh, wenn er Finanzprodukte – Girokonto, Finanzierung, Immobilienvermittlung – an den Sparkassenkollegen vermitteln kann. Sonst könnte der Kunde ja zu einer anderen Bank gehen – und in der Folge auch zu einer anderen Versicherung.

Wie geht es mit der Kooperation weiter? Woran arbeiten Sie?

Michael Schulze: Wir wollen jeden Kundenberater der Sparkasse in die Lage versetzen, die Standardprodukte der VGH zu verkaufen. Wir unterstützen das mit Schulungen und Coachings.
Achim Lüders: Wir bilden alle Jungangestellten, die eine Ausbildung zum Bankfachwirt absolvieren, zusätzlich zum VGH Spezialisten aus.

Unterm Strich: Rechnet sich die Kooperation?

Michael Schulze: Der Anteil der Sparkasse am Umsatz wächst. Das ist ein gutes Geschäft für beide Seiten.

Würden Sie gerne mal für einen Tag tauschen?

Michael Schulze: Das würden wir schon hinbekommen.
Achim Lüders: Wir kennen uns so gut, da weiß jeder, was der andere den ganzen Tag macht.



Stehen zusammen: Michael Schulze, Vertriebsleiter VGH Regionaldirektion Hameln, und Achim Lüders, Leiter Immobilienzentrum der Sparkasse Schaumburg (rechts)

VGH Vertrieb: Zwei Wege – ein Ziel!

Auf zwei Wegen vertriebt die VGH ihre Produkte: Über die rund 500 VGH Vertretungen im Land. Und über die 46 Sparkassen in Niedersachsen und Bremen mit ihren rund 1.100 Geschäftsstellen. Die Partnerschaft hat sich über Jahrzehnte bewährt. Die Vertretungen verkaufen die meisten Sachversicherungen, die Sparkassen dafür mehr Lebensversicherungen.





Hat eine Menge Schwein: Landwirt Matthias Bühmann

„Sind Bauern schlauer?“

Eldingen | Von Landwirten ist bekannt, dass sie ein feines Gespür für das Finanzielle haben. Oder für das beste Preis-Leistungs-Verhältnis? In Niedersachsen sind zwei Drittel der Bauern bei der VGH versichert, und das seit Generationen. Fragen an Landwirt Matthias Bühmann.

Herr Bühmann, bringen Schweine Glück? Na klar, unser Betrieb läuft bestens! Wir haben 700 Sauen, die zusammen jedes Jahr 21.000 Ferkel werfen. Kartoffeln, Mais und etwas Getreide bauen wir auch an. Zusätzlich betreiben wir drei Biogasanlagen und Blockheizkraftwerke, in denen wir aus Maissilage und der Gülle unserer Schweine Strom produzieren – mit der Abwärme heizen wir nicht nur den Stall, sondern versorgen gleich den Großteil des Dorfes. Und auf den Stalldächern haben wir große Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von 1.000 Kilowatt installiert.

Klingt nach einem großen und modernen Betrieb? Wir beschäftigen elf Mitarbeiter und kommen auf einen Jahresumsatz von sieben Millionen Euro. Mit unseren Partnern hat meine Familie eine kleine Unternehmensgruppe aufgebaut. Und Nachwuchs ist auch schon da – wir haben vier Kinder.

Bei so viel Glück – brauchen Sie die VGH überhaupt? Ja, falls es doch mal zu einem Schaden kommt. Wir hatten gerade einen Brand in einem Blockheizkraftwerk. Da ging es um 200.000 Euro. Die Abwicklung mit den VGH Vertretern und den Regulierern lief reibungslos. Man kennt sich. Es ist ein großer Vorteil, dass der VGH Vertreter gleich im nächsten Ort sitzt. Und bei Spezialsachen – etwa bei technischen Schäden – habe ich meine Ansprechpartner in Hannover.

Was haben Sie denn alles bei der VGH versichert? Wir haben uns gegen Feuer-, Wasser- und Sturmschäden abgesichert. Unsere Kfz-Versicherung für die Trecker, Lkw und Autos läuft über die VGH. Wir haben eine Betriebshaftpflicht, wenn mal Güllepötte auslaufen sollten oder unsere Photovoltaikanlage Überspannungsschäden im öffentlichen Netz anrichtet. Technische

Versicherungen sind für uns besonders wichtig, sie helfen beispielsweise bei Motorschäden unserer Anlagen. Und falls wir nach einem Schaden mal keine Schweine züchten können, springt die Betriebsunterbrechungsversicherung ein. Insgesamt also ein bunter Blumenstrauß.

Landwirte waren vor 265 Jahren die ersten Kunden der VGH, wie lange sind Sie dabei? Schon immer. Bereits mein Schwiegervater, der den Hof hier aufgebaut hat, war bei der VGH versichert.

Warum so treu? Im Agrarbereich hat man es schwer, einen Versicherer mit Sachverstand zu finden. Wenn ich bei einer anderen Versicherung Viehbestände versichern wollte, wüssten die doch gar nicht, was ich von denen will. Das Verständnis für die Landwirtschaft gibt's fast ausschließlich bei der VGH.



Rund **835.000 Lebensversicherungen** haben die Niedersachsen

bei der VGH abgeschlossen. Etwa **150.000** Versicherte zählt die **Kranken-**

versicherung der VGH. Sie erhielt 2014 beim Finanz- und Wirtschaftsdienst map-report

mit dem Gesamtergebnis „**hervorragend**“ die bestmögliche Bewertung.

„Worauf fliegen Sie?“

Langenhagen | Auch ein Flughafenmanager braucht Bodenhaftung. Dr. Raoul Hille setzt in Versicherungsfragen auf regionale Nähe und Erreichbarkeit. Seit drei Jahrzehnten wird der Hannover Airport von der VGH versichert.

Fliegen Sie eigentlich selbst? Ja klar, als Student habe ich an der Tankstelle meinen ersten Pilotschein verdient. Inzwischen besitze ich einen Kunstflieger, mit dem ich ab und zu in die Luft gehe. Und alle ein, zwei Wochen fliege ich dienstlich mit einem Propellerflugzeug. Das spart Zeit und ich kann die verschiedenen Flughäfen aus der Cockpitperspektive vergleichen.

Wie geht es dem Hannover Airport? Wir sind ein mittelgroßer Flughafen, also kein Megahub wie Frankfurt, aber auch kein Regionalflughafen wie Paderborn. Am Hannover Airport arbeiten 8.500 Menschen. Die Wertschöpfung geht in den Milliardenbereich. Wir kommen ohne jeden Zuschuss aus.

Wie positionieren Sie sich im Wettbewerb? Mit einem sehr breiten Angebot: Von der Low Fare-Airline über ein starkes touristisches Element bis zu Direkt-

verbindungen in die Metropolen. Wir decken das Mobilitätsbedürfnis der Niedersachsen komplett ab.

Gegen welche Schäden muss sich ein Flughafen versichern? Wir haben zwar einen tollen Brandschutz. Trotzdem müssen wir uns gegen alle Eventualitäten versichern. Für unsere millionenschweren Immobilien haben wir eine Gebäudeversicherung, für unsere vielen Fahrzeuge eine Kfz-Flottenversicherung, dazu eine Handel- und Handwerksversicherung, eine Dienstreisekaskoversicherung sowie eine Ausstellungs- und Transportversicherung für teure Autos oder Kunstwerke. Das läuft alles über die VGH.

Ihr letzter Schadenfall? Ein Wasserschaden im Terminal, bei dem EDV und Server zerstört wurden. Die Abwicklung des Schadens hat aus unserer Sicht vorbildlich funktioniert. Ansonsten waren die letzten Jahre sehr günstig für die

VGH. Das spiegelt sich aber in sinkenden Beiträgen – das freut auch uns.

Sie sind 30 Jahre VGH Kunde. Was erwarten Sie von Ihrem Versicherer? Natürlich marktgerechte Beiträge. Aber auch kompetente und pragmatische Unterstützung im Schadenfall. Mit der VGH sind wir gerne und lange unterwegs: Man kennt sich, man schätzt sich, man kann die Dinge auf dem kurzen Dienstweg klären.

Wie sehr verbindet Sie der gemeinsame Standort? Wir Niedersachsen müssen uns immer wieder in der Welt verkaufen und uns die Anerkennung hart erarbeiten – das schweiß zusammen.

Wie sieht Niedersachsen von oben aus? Flach. In Niedersachsen kann man auch bei Schlechtwetter fliegen, das macht die Fliegerei entspannter.



Hat Niedersachsen im Blick: Flughafen-Chef Dr. Raoul Hille auf dem Rollfeld des Hannover Airport

Rund **80.000 Firmenkunden** lassen sich durch die VGH versichern. Von den Unternehmen

würden **91%** die VGH als Versicherer **weiterempfehlen.** Unter den 27 größten

Gewerbeversicherern in Deutschland belegt die VGH in der Marktstudie „Gewerbekundenmonitor Assekuranz“

in der Gesamtzufriedenheit den **1. Platz.**



Lässt niemanden im Regen stehen: Dirk Hillebrecht, VGH Experte für private Sachversicherungen und Grundsatzfragen

„Wozu brauchen Sie noch einen Regenschirm?“

Hannover | Bei der VGH sind Hausbesitzer seit 2010 automatisch gegen Starkregen abgesichert. Produktentwickler Dirk Hillebrecht erklärt, wie es zu solch neuen Angeboten kommt und welche Philosophie dahintersteckt.

Überschwemmungen, Stürme und Hagelereignisse nehmen zu – kann man das alles noch versichern? Das Potsdamer Institut für Klimafolgenforschung prognostiziert eine Zunahme von extremen Wetterereignissen. Der Klimawandel betrifft uns sehr, denn wir haben jedes dritte Haus in Niedersachsen versichert. Dadurch gelingt uns aber auch eher eine Verteilung dieses Risikos als kleineren Gesellschaften.

Wie gehen Sie mit dieser Herausforderung um? Sie ist auch eine Chance: Wir haben Starkregen 2010 in die Grunddeckung der Wohngebäude- und Hausratversicherung übernommen. Für diese Ereignisse zahlen die Versicherer in Deutschland mittlerweile genauso viel wie für Schäden durch Flusshochwasser. Starkregen kann jeden treffen, auch abseits von Gewässern.

Wie ist die Resonanz bei den Kunden? Sehr gut. Mehr als die Hälfte der Kunden haben ihre Verträge bereits umgestellt. Das sind 230.000 Wohngebäude- und 290.000 Hausratversicherungen.

Auf welche neuen Produkte setzt die VGH noch? 2012 haben wir die Immobilien-Garantieversicherung eingeführt, das ist auch ein innovatives Produkt. Damit können sich Käufer von Einfamilienhäusern erstmals vor unangenehmen Überraschungen durch versteckte Bauschäden schützen. Die Immobilie wird durch einen unabhängigen Sachverständigen der DEKRA vor dem Kauf geprüft.

Was kostet das? Bei einem kleineren Haus einmalig knapp 2.000 Euro inklusive der Kosten für den Sachverständigen. Dafür übernehmen wir im Ernstfall die Kosten bis zum kompletten Wiederaufbau des Hauses.

Wie kommen Sie auf solche Ideen? Wir beobachten die Wünsche unserer Kunden und den Markt. Die Idee zur Immobilien-Garantieversicherung stammt zum Beispiel aus Skandinavien. Wir sind von dem Produkt überzeugt, weil unsere Kunden so die größte Investition ihres Lebens absichern können. Außerdem ist es für uns als großer Wohngebäudeversicherer eine gute Abrundung der Produktpalette.

Was ist typisch für die Produkte der VGH? Wir sind nicht jedes Mal die ersten auf dem Markt. Aber wenn wir etwas machen, dann machen wir es richtig. Besonders großen Wert legen wir auf die persönliche Betreuung. Für Hausratkunden erstellen wir zum Beispiel vor Ort ein optimales Sicherungskonzept. Auch bei der Elementarschadenversicherung prüfen wir Häuser in Flussnähe, für die aufgrund ihrer starken Gefährdung kein pauschales Angebot abgegeben werden kann – mit hohem zeitlichen Aufwand.

Stichwort ZÜRS

2001 führt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft das Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen (ZÜRS) ein. Es ermöglicht, das Risiko für Hochwasser und andere Umweltgefährdungen für fast jede Adresse in Deutschland genau zu bewerten. Viele Hausbesitzer in Gefährdungsgebieten sind nur dank ZÜRS in der Lage, ihr Haus zu versichern. Früher wurden sie wegen des unklaren Risikos von den Versicherungsunternehmen oft abgelehnt. Die VGH war maßgeblich am Aufbau des Systems beteiligt und bringt sich auch bei der Weiterentwicklung von ZÜRS ein.

Donnerwetter! Die größten Schadenjahre der VGH Geschichte

1972 | Orkan „Quimburga“ **2002 |** Zahlreiche Stürme, darunter Orkan „Jeanett“ **2007 |** Winterorkan „Kyrill“
2012 | Massenschäden durch Sturm und Frost, höhere Kfz-Haftpflichtschäden und zahlreiche Großfeuer
2013 | Hagelsturm „Andreas“ sowie die Orkane „Christian“ und „Xaver“



„Wo sehen Sie Ihre Zukunft?“

Hannover | Als Arbeitgeber wurde die VGH schon mehrfach ausgezeichnet. Auch die neuen Trainees schätzen die Freiheiten ihrer Ausbildung. Bei der VGH können sie selbst bestimmen, welche Bereiche des Unternehmens sie durchlaufen. Marieke Bülow ist vor einem Jahr hier gestartet. Ihre Zukunft bei der VGH sieht die Juristin mit offenen Augen.

**Hatten Sie als Kind einen Traumbe-
ruf?** Busfahrerin! Später habe ich dann zwischen Medizin, Medienmanagement und Recht geschwankt – es lief schließlich aufs Jurastudium hinaus.

Weshalb? Es gibt so viele Regeln und Gesetze – ich wollte wissen, was dahintersteckt. Außerdem stehen einem als Jurist viele Berufe offen.

Wie kamen Sie zur VGH? Ein Kommilitone hat hier vor mir als Trainee angefangen und gesagt: Wenn du zu einer Versicherung willst, ist die VGH ein Top-Arbeitgeber.

Hat er zu viel versprochen? Das Traineeprogramm bei der VGH ist ganz anders als bei anderen Versicherern: Es gibt keine Bewerbungsstichtage, keine schematischen Abläufe – alles wird auf

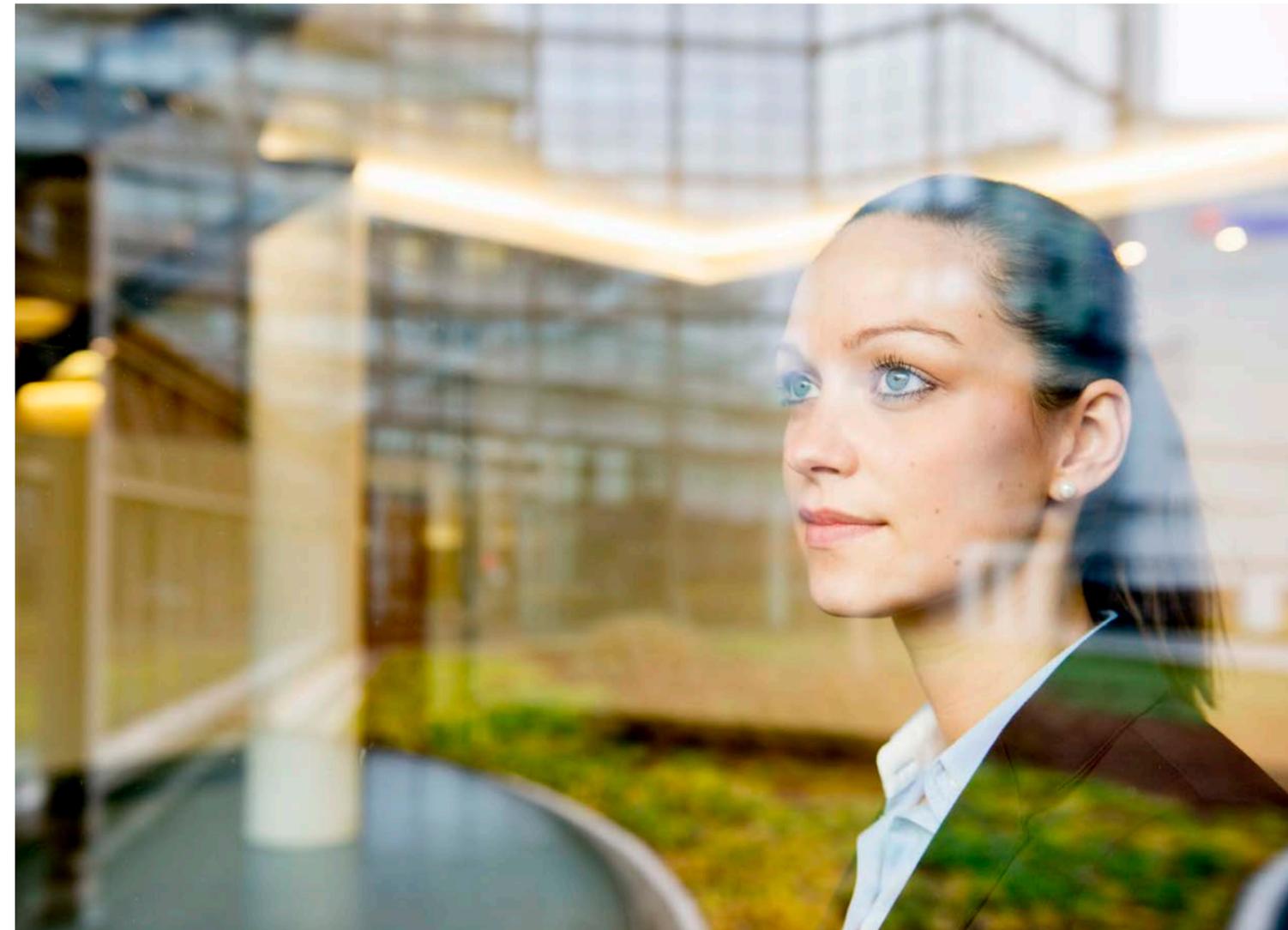
den einzelnen Trainee zugeschnitten. Sogar die Anzahl der Trainee-Stationen ist nicht vorgegeben. Ich kann meine Ausbildung mitgestalten und vorantreiben. Das finde ich sehr interessant. Außerdem kann ich hier ein unglaublich großes Seminarangebot nutzen.

Was machen Sie konkret bei der VGH? Ich bin gerade in der Produktentwicklung tätig und passe unsere Versicherungsbedingungen an aktuelle Rechtsprechungen an. In meinem Traineeprogramm habe ich bereits viele Fachabteilungen kennengelernt.

Was macht die VGH als Unternehmen aus? Das Miteinander ist sehr gut. Wenn man Ideen, Wünsche und Anregungen hat, werden diese oft aufgegriffen. Teamarbeit wird großgeschrieben. Die VGH ist außerdem gesellschaftlich

sehr engagiert, sie hat eine eigene Stiftung und fördert Projekte in Kultur, Sport und der Jugendarbeit. Das hat mich in meiner Entscheidung für das Unternehmen positiv beeinflusst.

Wo stehen Sie in zehn Jahren? Das ist eine lange Zeit, aber ich sehe mich auf jeden Fall bei der VGH. In einem guten Team. Vielleicht bietet sich mir dann ja die Chance, selbst eine Führungsrolle zu übernehmen.



Möchte noch mehr durchblicken: Trainee Marieke Bülow



Ausgezeichnet!

Die VGH wertschätzt und fördert ihre Mitarbeiter. Vom Magazin Focus wurde die VGH jüngst zum besten Arbeitgeber in der Branche der mittelgroßen Versicherungen gekürt. Für ihr Traineeprogramm und ihre Maßnahmen zur Personalentwicklung bekam die VGH außerdem 2007, 2008 und 2010 den „InnoWard“ der deutschen Versicherungswirtschaft verliehen.

Rund **4.500 Menschen** arbeiten direkt und indirekt für die VGH. Die Mitarbeiter und Vertreter nehmen durchschnittlich an **5.800 Seminaren** pro Jahr teil. **90 %** aller Führungskräfte kommen aus dem eigenen Haus. **88 %** der Mitarbeiter sind mit ihrer Tätigkeit **zufrieden**. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit beträgt **17 Jahre**. Mindestens bis 2022 will die VGH keine betriebsbedingten Kündigungen aussprechen – wie schon seit 265 Jahren.



Setzt auf das richtige Pferd: Springreiterin Anna-Lena Janning mit Stute Quintana

„Wer hilft Ihnen auf die Sprünge?“

Meppen | Die VGH trägt das Pferd nicht nur im Wappen, sondern macht sich auch für den niedersächsischen Reitsport stark. Beim jährlichen VGH Cup für Nachwuchsspringreiter hat die 16-jährige Anna-Lena Janning aus Meppen 2013 den ersten Platz geholt – und durfte den begehrten VGH Pferdeanhänger mit nach Hause nehmen.

Glückwunsch zum ersten Platz beim VGH Cup! War das Ihr erster Turniersieg? Nicht der erste, aber bislang der größte. Sowohl vom Schwierigkeitsgrad als auch vom Gewinn her.

Was war so schwierig? Der VGH Cup war das erste M-Springen, das ich gewonnen habe. M ist die zweitschwerste Klasse im Springreiten.

Haben Sie mit Ihrem Sieg gerechnet? Nein, die Konkurrenz war schon sehr stark. Gerade deshalb bin ich da ganz ohne Druck rangegangen und habe das Turnier einfach auf mich zukommen lassen.

Freuen Sie sich über den gewonnenen VGH Pferdeanhänger? Auf jeden Fall. So etwas kriegt man ja nicht jeden Tag. Und der Anhänger ist auch eine schöne Erinnerung an den Turniererfolg.

Dürfen Sie denn überhaupt schon selbst damit fahren? Nein, den Führerschein mache ich erst nächstes Jahr. Bis dahin fährt Papa.

Wie lange sitzen Sie schon im Sattel? Seit ich drei bin. Anfangs vorne bei Papa mit drauf. Der ist früher auch bei Springturnieren geritten und trainiert mich noch heute. Von ihm habe ich die Begeisterung für diesen Sport geerbt.

Ganz ungefährlich ist das ja nicht. Ist Ihnen schon mal was passiert? Stürze kommen schon mal vor. Bis auf einen Schlüsselbeinbruch ist bei mir bis jetzt aber zum Glück alles heil geblieben.

Haben Sie denn gar keine Angst vor den Hindernissen? Nicht mehr. Höchstens beim Wechsel in eine höhere Kategorie, aber das spielt sich schnell ein.

Worauf kommt es beim Springreiten an? Aufs Taktgefühl. Man muss das Pferd genau im richtigen Moment zum Absprung bringen. Dafür sollte man sich gut mit dem Tier verstehen. Zwischen meiner Stute Quintana und mir stimmt die Chemie. Ich merke, dass sie alles für mich tut und die Hürden auch von sich aus wirklich nehmen will.

Wie wichtig ist Sponsoring im Pferdesport? Springreiten ist ein teures Hobby. Da ist die Aussicht auf einen Gewinn wie den VGH Pferdeanhänger ein echter Ansporn. Schön ist aber vor allem, dass die Sportart durch eine solche Förderung mehr Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit erfährt.



Brandschutz

Die VGH ist den Feuerwehren im Land verbunden. Mit der Berufsfeuerwehr Hannover betreibt sie das Brandschutzmobil. Die Besatzung zeigt, wie man Feuer verhindert und bekämpft. Zudem vergibt die VGH zinsgünstige Kredite an Kommunen für neue Geräte und Fahrzeuge. Darüber hinaus unterstützt die VGH die Brandschutzerziehung an Schulen und Kindergärten.



Fußball/Reitsport

- Der VGH Cup für Springreiter ist eines der wichtigsten Nachwuchsturniere in Norddeutschland.
- Am VGH Fairness-Cup beteiligen sich über 1.000 Jugendfußballteams.
- Seit 2012 gibt es für Nachwuchskickerinnen den VGH Girls-Cup.



Kunst/Kultur/Soziales

- Die VGH ist Förderer der Händel-Festspiele und der Internationalen Musikakademie für Solisten (IMAS).
- Der VGH Fotopreis mit 10.000 Euro Preisgeld zählt zu den wichtigsten Nachwuchswettbewerben.
- Der Ehrenamtspreis „Unbezahlbar und freiwillig“ wird jährlich in elf Kategorien vom Land, von den Sparkassen und der VGH verliehen. Das Preisgeld: 33.000 Euro.



VGH-Stiftung

Die VGH-Stiftung fördert Wissenschaft und Kultur im Geschäftsgebiet. Die Schwerpunkte: Denkmalpflege, Literatur, Bildende Kunst, Museumspädagogik und Mildtätigkeit. Im JULIUS-CLUB zum Beispiel animiert die VGH-Stiftung Kinder und Jugendliche zum Lesen. Jedes Jahr machen mehrere Tausend Schüler mit.

„Wo führt das noch hin?“

Uslar | Viele Vertretungen der VGH werden bereits in zweiter oder sogar in dritter Generation geführt. Alexander Tänzer hat die Agentur in Uslar vor fünf Jahren von seinem Vater übernommen und arbeitet mit seinem jüngeren Bruder Fabian zusammen. Ob auch seine Töchter Svea und Marit einmal ins Versicherungsgeschäft mit einsteigen?

Herr Tänzer, hat Sie die Tradition verpflichtet? Nein, ich bin freiwillig zur VGH gekommen. Es wurde mir wohl in die Wiege gelegt. 1972 war meine Mutter bei dem Vorstellungsgespräch meines Vaters bei der VGH dabei und gerade mit mir schwanger.

Warum sind Sie der VGH so lange treu geblieben? Es war nie fest geplant. Zuerst habe ich meine Ausbildung bei der VGH gemacht, dann zwei Jahre lang bei der Bruderhilfe in Kassel gearbeitet. Danach bin ich zur VGH in den Außendienst zurückgekehrt. Das war auch der richtige Weg. Wenn man die VGH einmal erlebt hat, dann möchte man nicht mehr weg.

Weshalb? Das Familiäre ist der Hauptgrund, warum ich für die VGH arbeite. Es geht mir nicht nur um die Produkte oder das Einkommen, sondern darum, dass ich die Leute kenne und sie mich.

Wie hat sich das Versicherungsgeschäft in den letzten Jahren verändert? Der Job hat sich komplett gewandelt. Die Kunden sind sehr viel besser informiert und vergleichen viel stärker als vor 20 Jahren. Auch der interne Ablauf ist ganz anders geworden. Wir haben heute viel mehr Sachbearbeitung. Früher war man als Vertreter im Außendienst mit Beraten und Verkaufern beschäftigt. Heute ist man auch verwaltend und organisatorisch tätig.

Was muss ein Vertreter noch können? Man muss ein Gefühl für Menschen haben. Das hat sich in all den Jahren nicht geändert und deshalb mache ich meinen Job auch immer noch gerne.

Welche Herausforderungen sehen Sie auf Ihre Agentur zukommen? Die Arbeitsaufteilung wird sich verändern. Der Außendienst ist gar nicht mehr so gefragt. Die Kunden suchen lieber den neutralen Boden der Agentur auf. Da haben wir uns auch schon angepasst. Meine Mitarbeiter sind nicht mehr nur für den Innen- oder den Außendienst zuständig, sondern werden nach und nach zu persönlichen Kundenberatern.

Wünschen Sie sich, dass Ihre Kinder die Agentur einmal weiterführen? Bislang haben sie noch keine Berührungspunkte und ich will das nicht aktiv fördern. Aber wenn sie das von sich aus einmal wollen, würde ich sie natürlich unterstützen und mich auch freuen.

Wären Sie zuversichtlich, dass Ihr Nachfolger auch in 20 Jahren noch von der Vertretung leben kann? Vom Gefühl her würde ich sagen: ja. Ich kann mir nicht vorstellen, dass es so viel Internet- und Direktversicherungsgeschäft gibt, dass es uns mit unserem Service vor Ort komplett den Markt abläuft. Die Kunden zahlen gerne ein bisschen mehr, weil sie die Qualität und persönliche Bindung zu schätzen wissen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft? Dass das Menschliche bei der VGH weiter an erster Stelle steht.



Kennen sich in ihrer Gegend gut aus: Alexander Tänzer und seine Töchter Svea (links) und Marit

20 Jahre ist ein Vertreter durchschnittlich für die VGH im Einsatz. Jede **5. Vertretung** wird

bereits in zweiter Generation geführt. **97 %** der Vertretungen wollen auch noch in fünf Jahren VGH Vermittler sein.

VGH Versicherungen
Schiffgraben 4
30159 Hannover
E-Mail service@vgh.de
Internet www.vgh.de



 Finanzgruppe
Sparkasse
VGH
LBS
DekaBank

fair versichert
VGH 

Stand 2014