

KOLUMNE

So beraten Sie Start-ups und Existenzgründer

Von Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger

12.08.2020 09:57, aktualisiert am 12.08.2020 09:57

Das erfolgreiche TV-Format „Die Höhle der Löwen“ verzerrt den Blick auf junge Existenzgründer und angehende „Einhörner“, also junge Unternehmen mit einer Bewertung ab einer Million Euro.

Tatsächlich sind die meisten Gründungen junger Menschen eher „traditionelle“ Unternehmen in den Bereichen Gastronomie, Beratung, Werbung und so weiter. Viele, gerade im Dienstleistungsbereich, konzentrieren sich auf genau diese Firmen, die unter dem medialen Radar fliegen.

Gleichwohl gibt es hier natürlich spannende und ungewöhnliche Geschäftsmodelle. Nicht jeder Gründer oder die junge Gründerin verdient eigentlich Geld. Allerdings, und das ist das Schöne, lernen sie ständig ihren Horizont und lernen neue Dinge kennen.

Das Problem: gesetzliche und behördliche Auflagen

Kaum jemand, der sich selbstständig macht, ist sich im Klaren, was alles an Auflagen und Vorschriften zu beachten sind. Das ist auch gut so! Aus unseren Gesprächen mit jungen Selbstständigen wissen wir, dass es einen Schritt weiter zu gehen würde.

Die Versicherer machen es sich in der Regel recht leicht. Sie verweisen in ihren Obliegenheiten auf behördliche Auflagen. Der o8/15-Vermittler kennt sich vermutlich selbst wenig aus und kann nicht weiterhelfen. Im Schadenfall kommt es dann, wie es kommen muss: Der Versicherer verweigert die Leistung, weil der Versicherungsnehmer zum Beispiel kein Brandschutzkonzept vorlegen konnte, das ausreichend war.

Das Ergebnis: Die Kunden sind stink sauer und eventuell insolvent, der Vermittler steht am medialen Pranger nach dem Motto: „Die leisten ja eh nicht!“. Eine Loose-loose-loose-Situation, die Ablehnungsgrund Nummer 1 in der Gewerbeversicherung ist.

Die Lösung: Aufklärung und Betriebsbesichtigung

Um das zu verhindern, machen wir bei allen unseren Firmenkundinnen und Firmenkunden eine Risikoauflärung. Hierfür haben wir eine Checkliste entwickelt. Diese gliedert sich in Eir Datenschutz und Arbeitsschutz. Die Checkliste orientiert sich an den gültigen gesetzlichen Empfehlungen der Polizei und des VdS Schadenverhütung. Gemeinsam begehen wir die Werkstatt. Wir haben Bilder in die Checkliste integriert, um gleich vor Ort zu zeigen, wie aussieht.

Wir notieren die Mängel und die ausreichenden Sicherungen. Diese Checkliste erhält die Kundin das Gespräch. Außerdem bekommt er oder sie eine Liste an von uns empfohlenen Dienstleistungen zur Sicherung von Türen und Fenstern oder einen externen Datenschutzbeauftragten.

Anschließend organisieren wir den notwendigen und gewünschten Versicherungsschutz. Die Versicherung und die Berufsgenossenschaft keinen Ärger. Das Ergebnis: Kunde zufrieden und weiterempfohlen, Versicherer können zeigen: Sie sind da, wenn man sie braucht.

Übrigens: Die Besichtigung lassen wir uns separat vom Kunden oder der Kundin vergüten.

Über die Autoren

Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber in Dresden <https://www.progress-dresden.de>



Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger

Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler in Dresden.

MEHR ZU

► [GENERATION Y](#) ► [KOLUMNEN](#) ► [KUNDENBERATUNG](#) ► [VERTRIEB](#)

► [BUNTES](#)

