

mikado-Interview

Nicht sexy, aber wichtig

Versicherungen sind ein leidiges Thema. Doch bei Zimmereien geht es um hohe Summen, da ist eine vernünftige Absicherung notwendig. Darüber sprachen wir mit Johannes Albrecht von der IHG Versicherungsmakler GmbH & Co. KG in Oberhaching.

mikado: Herr Albrecht: Bezüglich Versicherungen sind Sie unter anderem Ansprechpartner für Innungsmitglieder vom LIV Bayern und anderen Zimmererverbänden. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Johannes Albrecht: Unsere Gründerväter Karl-Heinz Herrle und Winfried Kaltenecker waren ihrer Zeit voraus und suchten die Anbindung an Verbände. So wurde die IHG als Versicherungsmakler 1992 ins Leben gerufen. Von Beginn an war eine Wirtschafts-GmbH des LIV Bayern an unserem Unternehmen als Gesellschafter beteiligt – dies gilt bis heute. Die Erfolge stellten sich rasch ein, sodass auch andere Landesinnungsverbände sich uns anschlossen und wir heute (bis auf die fünf neuen Bundesländer) deutschlandweit tätig sind.

Sie sind auf Zimmereien bzw. Holzbaubetriebe spezialisiert. Wie kam es dazu?

Es ist bis heute der richtige Ansatz, sich als Versicherungsmakler auf bestimmte Branchen zu

fokussieren. So arbeiten wir mit eigenen Bedingungen und Klauseln über Rahmenverträge Besonderheiten aus, welche maßgefertigte Versicherungslösungen für Zimmerer- und Holzbaubetriebe bieten. Diese Rahmenverträge werden lau-

ferend überarbeitet und an sich ändernde Vorgaben wie Rechtsprechung und Gesetze entsprechend angepasst.

Was sind die ersten Schritte, wenn Sie einen Zimmereibetrieb beraten?

Noch bevor wir mit den Verantwortlichen über mögliche Versicherungen sprechen, erfolgt vor Ort eine Betriebsbegehung mit Risikoanalyse. Im Fokus stehen dabei sicherlich der organisatorische Brandschutz, aber auch Themen wie die Haftung

bei Planung oder die Absicherung von Schlüsselmaschinen wie Abbundanlagen.

Wie geht es danach weiter?

Im Anschluss an die Risikoanalyse erfolgt die Prüfung der bestehenden Versicherungen, ob die-

gerne noch stiefmütterlich behandelt oder als notwendiges Übel bezeichnet. Wichtig ist, vorhandene Policen regelmäßig zu überprüfen und bedarfsgerecht zu halten. Hierfür sehe ich den betreuenden Vermittler mit seiner Sachkunde in der Pflicht. Dazu gehört auch, für die richtige Bildung der Versicherungssummen zu sorgen. Eine Unterversicherung im Schadensfall kann für den Holzbau-Unternehmer fatale finanzielle Folgen nach sich ziehen.

Wie sollten Zimmerer Ihrer Meinung nach das Thema Versicherung generell angehen?

Die Verantwortlichen eines Holzbaubetriebes sollten sich regelmäßig selbst hinterfragen, an welchen Stellen das unternehmerische Risiko am größten ist, und die vorhandenen Policen turnusgemäß überprüfen lassen. Eine objektive Beratung erhält man über Versicherungsmakler, die mit berufsständischen Verbänden kooperieren und somit den erforderlichen Sachverstand mitbringen. ■

LIV BAYERN



▲ Johannes Albrecht von der IHG Versicherungsmakler GmbH & Co. KG in Oberhaching berät Zimmerer und Holzbau-Unternehmer

„Das Thema Versicherung wird oftmals noch stiefmütterlich behandelt.“

STEUERTIPP

Abgrenzung zwischen Personennah- und -fernverkehr

Zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn unentgeltlich oder verbilligt überlassene Fahrberechtigungen und Zuschüsse des Arbeitgebers zu den Aufwendungen des Arbeitnehmers für Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln im Linienfernverkehr zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte sind steuerfrei. Entsprechendes

gilt für Fahrten im öffentlichen Personennahverkehr, die der Arbeitnehmer aufgrund seines Dienstverhältnisses zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn in Anspruch nehmen kann. Beim Personennahverkehr ist zudem die Nutzung des Tickets zu Privatfahrten des Arbeitnehmers steuerfrei. Die Finanzverwaltung hat klargestellt,

dass eine steuerfreie Nutzung auch dann möglich ist, wenn eine Fahrberechtigung für den öffentlichen Personennahverkehr auch für die Nutzung bestimmter Fernzüge freigegeben wird. Hierunter fällt insbesondere die Freigabe des Deutschlandtickets für bestimmte IC-/ICE-Verbindungen.

// www.deubner.de