

„NÄHE ZUM HANDWERK WEITER AUSBAUEN“

Die branchennahen Versicherungsgesellschaften SIGNAL IDUNA und SHB haben sich auf den Weg der Verschmelzung begeben. SI-Vorstand **Fabian Schneider** und der SHB-Aufsichtsratsvorsitzende **Markus Holderied** sprechen hier über die Gründe dieses Vorhabens, den Status quo und die gemeinsamen Marktziele.

„Aufgrund unserer Größe können wir Bäcker bei Fragestellungen jeglicher Art adäquat beraten und betreuen.“

Fabian Schneider

Was motiviert die SIGNAL IDUNA und die SHB, eine gemeinsame Unternehmenszukunft anzustreben?

Holderied: Wir haben in einem Strategie-Workshop unsere Ziele herausgearbeitet und ein Alleinstellungsmerkmal formuliert. Aufgrund unseres hohen Marktanteils in unserer Fokuszielgruppe haben wir weitere Wachstumschancen gesehen. Mit der Zeit mussten wir jedoch feststellen, dass wir aufgrund der veränderten Kostenstrukturen immer mehr Mühe hatten unsere Position, vor allem im Kernmarkt, zu halten, geschweige denn auszubauen. Uns war klar: Wenn wir unseren großen Vorteil einer „schlanken Verwaltung und sehr kurzen Entscheidungswegen“ nicht in ein attraktives Angebot überführen können, verlieren wir die Daseinsberechtigung. Corona und andere Naturereignisse beschleunigten diesen Prozess und es war Zeit, nach einer guten Alternative zu suchen.

Schneider: Ich sehe darin für beide Seiten den richtigen Weg, denn das Lebensmittelhandwerk ist für die SIGNAL IDUNA eine wichtige Zielgruppe und spielt in unserer Wachstumsstrategie „MOMENTUM 2030“ eine entscheidende Rolle. Auch wir sind ein Versicherungsverein, keine Aktiengesellschaft. Wir „leben“ unsere Zielgruppen in unseren Produkten, unserem Service und in unserem Vertrieb, denn aufgrund unserer Größe und Themenbreite können wir Bäcker vor Ort bei Fragestellungen jeglicher Art adäquat betreuen und begleiten. Insofern freue ich mich, die „DNA“ der SHB in die unsrige zu integrieren. Gemeinsam sind wir nicht nur größer, sondern werden auch noch schlagkräftiger sein, um beste Lösungen für das Bäckerhandwerk anzubieten.

Bereits 2018 stand eine Verschmelzung im Raum, die aber nicht zustande kam. Was gewährleistet nun den Erfolg dieses Vorhabens?

Holderied: Wir haben diesmal von Anfang an aktiv und transparent kommuniziert, warum wir uns mit einer Alternative beschäftigen müssen und die SIGNAL IDUNA für uns die sinnvollste Option ist. Wir haben dies unserer Mitgliederversammlung vorgetragen, uns ein Feedback geholt, mit der SI gesprochen und niemand vor vollendete Tatsachen gestellt. 2018 war das Ergebnis der SHB sehr gut und die Entwicklung abgesehen von Ausnahmejahren positiv, darum haben viele damals die Notwendigkeit der Verschmelzung nicht verstanden. Hinzu kam, dass der damalige SHB-Vorstand in der Sache nicht einig war. Die Verwurzelung in der Branche – „Bäcker versichern Bäcker“ – war immer ein wesentliches Argument und wurde von vielen – auch von mir – sehr geschätzt. Die Entwicklung seit 2018 hat aber Fragen aufgeworfen: Wie viel SHB steckt hier eigentlich noch drin? Wenn das Wesentliche nicht mehr gewährleistet ist – zum vernünftigen Preis gut abgesichert zu sein –, muss man sich neu orientieren und einen anderen Weg gehen. Und lernt man die SIGNAL IDUNA besser kennen, stellt man fest: Hier versteht man ebenfalls das Handwerk – nur „in Groß“ – und das ist das entscheidende Kriterium. Sie ist darum der ideale Partner. Andere Konstellationen machen für uns als Bäcker aus meiner Sicht keinen Sinn, denn wir wollen keine beliebige Versicherung sein.

Schneider: Die SIGNAL IDUNA hat das Handwerk in ihrer DNA, sie wurde vor 119 Jahren als Selbsthilfeeinrichtung des Handwerks gegründet und steht somit ganz klar für das Bäckerhandwerk. Wir sind schon heute einer der großen Versicherer im Markt und wollen – auch durch den geplanten Zusammenschluss – unsere Marktführerschaft in dieser Zielgruppe ausbauen, weil wir für das Bäckerhandwerk ganzheitliche Lösungen anbieten können. Nicht zuletzt passt auch das Menschliche. Den Austausch mit der SHB, speziell mit Herrn Holderied, habe ich als sehr partnerschaftlich erlebt. Auftretende Fragen konnten wir gemeinsam beantworten, und wir haben unsere besten Teams auf den Zusammenschluss angesetzt, um ihn in den kommenden Monaten erfolgreich abschließen zu können. Deshalb bin ich über-

„Für das Bäckerhandwerk ist die persönliche Beratung und Betreuung in Versicherungsfragen ein Stück der Unternehmenskultur.“

Markus Holderied,
Bäckermeister

„Ich bin überzeugt, dass der Zusammenschluss unserer beider Unternehmen zu einem langfristigen Erfolg für das deutsche Bäckerhandwerk wird.“

Fabian Schneider,
Vorstand SIGNAL IDUNA Gruppe



Fabian Schneider (r.) ist seit 2024 im Vorstand der SIGNAL IDUNA-Gruppe verantwortlich für das Ressort Kompositversicherungen. Bäckermeister Markus Holderied (l.) steht seit 2020 als Vorsitzender an der Spitze des SHB-Aufsichtsrats.



Markus Holderied (l.) und Fabian Schneider haben sich mit den Synergien der gemeinschaftlichen Marktentwicklung intensiv auseinandergesetzt.



BACK-GROUND

Bereits 2018 gab es einen Versuch, die SHB Allgemeine Versicherung VVaG (Königswinter) auf die SIGNAL IDUNA Unfallversicherung a. G. (Dortmund) zu verschmelzen und den Bestand zu übertragen. Auch vor dem Hintergrund erhöhter regulatorischer Anforderungen hat die SHB Mitte 2024 nun beschlossen, sich unter das Dach eines großen Konzerns zu begeben. Nach Ansprache der SI durch die SHB erfolgt seitdem ein kontinuierlicher Austausch zwischen den Parteien. Nach zwei Due-Diligence-Phasen hat man sich darauf verständigt, den damaligen Weg in aller Konsequenz fortzusetzen. Erklärtes Ziel ist der Ausbau der Zielgruppe Lebensmittelhandwerk mit mehr als 20 000 Verträgen und rund 7 Mio. Euro Beitrag. Vorbehaltlich der Zustimmung von Gremien und Behörden könnte die Verschmelzung Ende August rückwirkend zum 1. Januar 2026 vollzogen werden.

zeugt, dass er zu einem langfristigen Erfolg für das deutsche Bäckerhandwerk wird.

Welchen Zeitplan verfolgen Sie für diesen komplexen Integrationsprozess?

Schneider: Zunächst einmal sind die Gremienentscheidungen in Aufsichtsratssitzungen und Mitgliederversammlungen wichtig, ehe wir formelle Beschlüsse treffen können, um die SHB rückwirkend zum 1. Januar 2026 mit der SIGNAL IDUNA zu verschmelzen. Dazu ist ferner die Zustimmung der BaFin erforderlich, mit der wir im regelmäßigen Austausch stehen. Die IT-Integration als finaler Prozessschritt könnte dann im Jahr 2027 vollzogen sein.

Was ändert sich dadurch für die Versicherungsnehmer der SHB?

Holderied: Ich denke, es wird sich einiges zum Positiven verändern. Die Produkte sind zwar nahezu identisch, aber vor allem die Betreuung wird besser sein. Hier hat ein großes Versicherungsunternehmen einfach ganz andere Möglichkeiten. Wesentlich ist außerdem: Nicht allein der Preis ist entscheidend, sondern auch, wie man mit dem Kunden umgeht und dass die Versicherung im Schadensfall für dich einsteht.

Wie wird dafür Sorge getragen, dass diese traditionell enge Verzahnung mit dem Bäckerhandwerk erhalten bleibt?

Schneider: Diese Verzahnung ist für uns heute schon vom Vorstand bis zu jedem einzelnen Mitarbeiter prägend und auch unsere Versicherungsprodukte sind genau auf unsere Zielgruppen abgestimmt. Wir pflegen den Kontakt durch unsere Präsenz bei Innungen und auf Messen – und diese Nähe zum Lebens-

mittelhandwerk wollen wir noch weiter ausbauen – durch strategische Positionierung, aber auch durch persönliche Kontakte und Vertriebsnähe vor Ort. Dass man dafür lebt, was man versichert, und z. B. bei Schicksalsschlägen einen Betrieb aufrechterhalten kann, macht mir persönlich sehr viel Freude und motiviert mich.

„Flaggschiff“ im Portfolio der SIGNAL IDUNA ist das „SI-Meisterstück“ als Vielgefahrerschutz und umfangreiche Gewerbeabsicherung speziell für das Lebensmittelhandwerk. Bleibt es dabei?

Schneider: Es handelt sich dabei um eines der „Herzstücke“ in unserem Portfolio. Wir wollen das „Meisterstück“ daher nicht nur erhalten, sondern auch weiter ausbauen. Denn wir müssen uns ständig an einem sehr dynamischen Marktumfeld orientieren, etwa in Hinsicht auf Umsatzgrenzen. Wir wollen mit diesem Produkt langfristig im Lebensmittelhandwerk tätig sein und es beständig verbessern.

Vor welchen (neuen oder verstärkten) Herausforderungen steht die Versicherungswirtschaft im Hinblick auf das Handwerk?

Schneider: Bei Sachversicherungen, also dem Bereich Kompositversicherungen, den ich verantworte, steht man mitten in der Gesellschaft und ist bei allem, was im Markt passiert, mit dabei: Wirtschaftswachstum, Unternehmensnachfolgen, Inflation, Bürokratie, neue Technologien oder Künstliche Intelligenz. Dazu gehört auch eine höhere Frequenz an Naturereignissen, die wir verstehen müssen, um sie adäquat zu versichern. Und das können wir auch, denn wir sind ein großes, solventes Unternehmen mit einem leistungsstarken Rückversicherungsschutz. Verkürzt gesagt:

Wenn es dem Handwerk gut geht, geht es auch SIGNAL IDUNA gut, denn wir wachsen mit dem Handwerk. Mit dem Umsatz wächst auch der Versicherungsbedarf, somit wachsen wir und haben neue Geschäftschancen, die es uns ermöglichen, in Tradition und Innovation gleichermaßen zu investieren. Das Thema Cyberschutz etwa wird immer relevanter, benötigt flächendeckend Schutz samt Prävention und auch hier bieten wir speziell für das Handwerk ein tolles Produkt des hochkompetenten Dienstleisters Perseus an, in den wir auch investiert haben. Gleichzeitig wachsen wir gemeinsam mit der Zielgruppe Lebensmittelhandwerk, in der zunehmend größere Unternehmen entstehen. Als SIGNAL IDUNA wollen wir Bäcker jeglicher Größe vom Einzelbetrieb bis hin zu fast industriellen Unternehmen ganzheitlich versichern und dazu bedarf es fließender Übergänge von schlanken, bezahlbaren Produkten im Kleingewerbesegment bis hin zu Konstrukten für große Einheiten.

Holderied: Die SHB ist ihren Verpflichtungen angesichts der zahlreichen Naturereignisse der zurückliegenden Jahre 100%ig nachgekommen und diese Leistungstreue wurde auch sehr positiv aufgenommen, aber für einen kleinen Versicherer geht das natürlich schneller an die Substanz, mit entsprechenden Konsequenzen. In dieser Situation versucht man sich breiter aufzustellen – aber warum Strukturen neu aufbauen, die bei der SIGNAL IDUNA mit ihrer bundesweiten Präsenz bereits existieren und erfolgreich eingesetzt werden? Hier haben die Kunden nur einen Partner, die Absicherung ist besser und es kommt alles aus einem Guss, z. B. auch eine Kfz-Versicherung. Aufgrund meiner Erfahrungen mit der SIGNAL IDUNA kann ich allen SHB-Mitgliedern guten Gewissens empfehlen, diesen Weg mitzugehen.

Welche Unterstützung können betriebliche Krankenversicherungen & Co. den Betrieben in Sachen Employer Branding bieten?

Holderied: Wir haben die Erfahrung gemacht, dass diese Möglichkeiten noch zu wenig in Anspruch genommen werden. Die Mitarbeitenden mitzunehmen und ihnen Mehrwert bieten zu können, wird aber gerade angesichts des Wettbewerbs am Arbeitsmarkt immer wichtiger.

Schneider: Auch hierbei macht eine gute Betreuung den Unterschied – mit Beratern, die in die Bäckereien kommen und betriebliche Krankenversicherung, Altersvorsorge oder Unfallversicherung gut erklären können. Wir bekommen von den teilnehmenden Betrieben durchaus sehr gutes Feedback, und zwar nicht nur aufgrund der Leistungen, sondern auch, weil man z. B. schneller einen Facharzttermin bekommt und somit auch schneller wieder in den Betrieb zurückkehren kann. Am überzeugendsten ist letztlich immer das Service-Erlebnis, wenn der Schadensfall eintritt, vor allem bei der Absicherung existenzieller Risiken.

Wie sollen Zielgruppe und Angebot künftig strategisch ausgebaut werden?

Schneider: Für die eingangs erwähnte Strategie „MOMENTUM 2030“ ist das Handwerk, vor allem das Lebensmittelhandwerk, ein essenzieller Wachstumstreiber. Wir sind nach dem Zusammenschluss in Deutschland weiterhin Marktführer im Bäckerhandwerk und wollen weitere Marktanteile gewinnen. Basis dafür sind der Service vor Ort und unsere Kompetenz, alle Risiken absichern zu können – mit dem „Meisterstück“ wie auch mit individuellen Leistungen, etwa in den Personensparten. Wir stellen uns auch den Trends: So spielt für uns als Versicherer KI eine große Rolle, u. a. weil wir immer größere Schwierigkeiten haben, die Babyboomer in der Arbeitswelt zu ersetzen. KI erleichtert die Arbeit und gewährleistet schnellere Reaktionszeiten, wobei die Entscheidungen letztlich immer von einem Mitarbeiter getroffen werden.

Welches Signal geht von dieser Verschmelzung in den Markt aus?

Holderied: Dass wir uns breiter und auch serviceorientierter aufstellen. Ich bin überzeugt, dass wir keine unserer Leistungen aufgeben – im Gegenteil. Deshalb ist dieser Weg für mich alternativlos.

Schneider: Wir sind gemeinsam stärker und zukunftsfähiger, dadurch können wir auf lange Sicht der zuverlässige Partner des deutschen Lebensmittelhandwerks bleiben und gemeinsam wachsen.

| Interview: Falk Steins |

„Entscheidend ist nicht allein der Preis, sondern auch, wie die Versicherung im Schadensfall für dich einsteht.“

Markus Holderied



Hand drauf: Fabian Schneider (l.) und Markus Holderied wollen den partnerschaftlichen Austausch auf Augenhöhe mit einem guten Vertragsabschluss krönen.