

RVM

DSV
DR. SCHMITT GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER

HARTMANN
Versicherungsmakler GmbH

BIG
Spezialmakler für Kredit-
und Firmenversicherungen

vetter
VERSICHERUNGSMAKLER GmbH

DIE BEDEUTUNG VON ESG-DATEN
UND NATURGEFAHREN IN DER
IMMOBILIENBRANCHE

Seite 06

PRIVAT- UND TIERHALTER-
HAFTPFLICHT: EIN UNVERZICHTBARER
SCHUTZ ZU NIEDRIGEN PRÄMIEN

Seite 14

DIE EVOLUTION DER
CYBER-RISIKEN

Seite 08

RVM FEIERT
DAS 40-JÄHRIGE
FIRMENJUBILÄUM

Seite 28

360°

DAS KUNDENMAGAZIN DER RVM GRUPPE

Ausgabe 1 | April 2025



RVM | GRUPPE

THEMEN DIESER AUSGABE



03	EDITORIAL
04	PHOTOVOLTAIKANLAGEN – WIEDERKEHRENDE PRÜFUNG
05	PRODUKTHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG – DIE BEDEUTUNG DER ERPROBUNGSKLAUSEL
06	DIE BEDEUTUNG VON ESG-DATEN UND NATURGEFAHREN IN DER IMMOBILIENBRANCHE
08	DIE EVOLUTION DER CYBER-RISIKEN
10	VERSICHERTE SACHEN UND VERSICHERUNGSSUMMEN IN DER GEWERBLICHEN UND INDUSTRIELLEN SACHVERSICHERUNG
12	NEUES CANNABISGESETZ: BEKIFFT AUTO FAHREN? WEITERHIN KEINE GUTE IDEE
14	PRIVAT- UND TIERHALTERHAFTPFLICHT: EIN UNVERZICHTBARER SCHUTZ ZU NIEDRIGEN PRÄMIEN
16	NEUE PERSPEKTIVEN FÜR DEN MITTELSTAND: RVM GRÜNDET SMARTPROTECT
17	BLEIBEN SIE VERNETZT – EINBLICKE UND NEUIGKEITEN AUF EINEN BLICK
18	LADUNGSDIEBSTAHL – WENN WARE IN DIE FALSCHEN HÄNDE GELANGT
19	STEIGENDE ZAHL VON UNTERNEHMENSINSOLVENZEN – SETZT SICH DER TREND 2025 FORT?
20	WENN MITARBEITER INS AUSLAND GEHEN: „ALLES IM GRIFF“ – ODER DOCH NICHT?
22	INTERVIEW MIT ASTRID SACHSE, HEAD OF COMPETENCE CENTER INTERNATIONAL BEI TPC
23	ARBEITSEINSÄTZE IM AUSLAND: MODELLE UND UNTERSCHIEDE
24	GEMEINSAM GUTES TUN: UNSERE KLEIDERSPENDEN-AKTION WAR EIN VOLLER ERFOLG
25	RVM – WIR STELLEN UNS VOR: TEAM GEWERBEKUNDEN ALS NEUES STRATEGISCHES SEGMENT
26	SAVE THE DATE: 10. JULI 2025 – GOLF-CUP DER RVM GRUPPE IN BAD KISSINGEN
27	DIE NEUE FIRMENKUNDENBROSCHÜRE DER RVM GRUPPE
28	RVM FEIERT DAS 40-JÄHRIGE FIRMENJUBILÄUM
29	INTERVIEW MIT DEN BEIDEN GESCHÄFTSFÜHRERN ERICH BURTH UND MICHAEL FRIEBE
32	VORANKÜNDIGUNG: RVM FORUM 2025
33	IMPRESSUM



”

Echte Partnerschaft zeigt sich besonders in herausfordernden Zeiten. Verlässlichkeit, Vertrauen und ein klarer Kundenfokus sind die Grundpfeiler, auf denen wir seit vier Jahrzehnten unsere Beziehungen zu unseren Kunden aufbauen.

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Jahr ist für uns ein ganz besonderes – wir feiern unser 40-jähriges Firmenjubiläum. Ein Meilenstein, den wir vor allem durch das Vertrauen unserer Kunden und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erreicht haben. In dieser Ausgabe werfen wir deshalb einen Blick zurück auf unsere Anfänge und unsere Entwicklung zu einem der führenden Industrieversicherungs makler in Deutschland.

Natürlich halten wir Sie auch über aktuelle Entwicklungen in der Versicherungsbranche auf dem Laufenden. Wir beleuchten die Produkthaftpflicht und die Bedeutung der Erprobungsklausel im Schadenfall. Außerdem informieren wir über die neuesten Cyber-Risiken durch künstliche Intelligenz, den Einfluss von ESG-Daten auf nachhaltige Investments in der Immobilienbranche oder die Herausforderungen für Unternehmen bei der Entsendung von Mitarbeitenden ins Ausland.

Auch intern gibt es Neuigkeiten: Wir stellen unsere neue Gesellschaft RVM SmartProtect GmbH vor und präsentieren Ihnen unser Team „Gewerbekunden“.

Außerdem freuen wir uns sehr, das RVM Forum am 6. November 2025 ankündigen zu können. Wir werden in Kürze die Einladungen versenden und freuen uns bereits heute, Sie persönlich begrüßen zu dürfen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Michael F. H.  
e. h.   



PHOTOVOLTAIKANLAGEN – WIEDERKEHRENDE PRÜFUNG

Bei Photovoltaikanlagen handelt es sich um elektrische Anlagen, die als ortsfeste Anlagen der Prüfpflicht gemäß DGUV V3 unterliegen. Was ist generell bei der wiederkehrenden Prüfung von Photovoltaikanlagen zu beachten?

Ortsfeste elektrische Anlagen „besonderer Art“

Grundsätzlich sind Photovoltaikanlagen ortsfeste elektrische Anlagen bzw. bestehen aus ortsfesten elektrischen Betriebsmitteln. Das Prüfintervall für ortsfeste Anlagen beträgt normalerweise 4 Jahre. Gemäß DIN VDE 0100 gelten Photovoltaikanlagen allerdings als sogenannte elektrische Anlagen „besonderer Art“. Dies bedeutet, dass diese Anlagen dem jährlichen Prüfrhythmus gemäß DGUV V3 unterliegen.

Im Zweifelsfall Abstimmung mit dem Versicherer

Losgelöst von den Regelungen der DGUV-Vorschrift macht es stets Sinn, eine Abstimmung mit dem jeweiligen Versicherer vorzunehmen. Nicht selten wird folgende Option formuliert: Prüfung der Photovoltaikanlage alle 4 Jahre gemäß DGUV V3 sowie jährliche Sichtprüfung der Anlage durch einen Fachbetrieb. Diese Sichtprüfung beinhaltet die Kontrolle sämtlicher Anlagenteile auf Schäden (beispielsweise durch Witterungseinflüsse und/oder Tiere), auf Schmutz (beispielsweise Ablagerungen und Anhaftungen), auf Dachdurchdringungen (Abdichtungen), auf Standfestigkeit und Korrosion des Montagesystems sowie eine Kontrolle der Schutzeinrichtungen.

Wartungsvertrag?

Neben der Einhaltung der Herstellervorgaben, der baurechtlichen Vorgaben sowie der gesetzlichen oder gesetzsgleichen Vorschriften stellt darüber hinaus der Abschluss eines Wartungsvertrages eine sinnvolle Maßnahme für einen sicheren und effizienten Betrieb der

Anlage dar. Gegebenenfalls kann dieser Wartungsvertrag auch die Prüfung der elektrischen Anlagen gemäß DGUV V3 beinhalten.

Sind weitere Punkte zu beachten?

Auch der Blitzschutz (sofern vorhanden) ist stets im Auge zu behalten. Darüber hinaus sollte ein erhöhtes Augenmerk auf die Positionierung der Wechselrichter sowie eines eventuell montierten Energiespeichers gelegt werden.

Fazit

Wie erwähnt, macht eine Abstimmung im Einzelfall mit dem jeweiligen Versicherer durchaus Sinn. Bei Bedarf kommen Sie bitte gerne auf uns zu.



Ihr Ansprechpartner:
Joachim Roth
Tel. +49 7121 923-1273
roth@rvm.de

PRODUKTHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG – DIE BEDEUTUNG DER ERPROBUNGSKLAUSEL

Kosten- und Wettbewerbsdruck sowie kürzere Entwicklungszyklen führen mitunter auch zu verkürzten Test- und Erprobungsphasen. Die Folge davon können unausgereifte Produkte mit erhöhtem Schadenpotenzial sein. Das kann sich auf den Versicherungsschutz auswirken, denn die Versicherungsbedingungen sehen einen Ausschluss vor, wenn Produkte des Versicherungsnehmers „nicht nach dem Stand der Technik oder in sonstiger Weise ausreichend erprobt“ waren.



Sinn und Zweck der Erprobungsklausel

Mit der Regelung sollen Unternehmerrisiken vom Versicherungsschutz ausgenommen werden. Wenn ein Versicherungsnehmer aus Kostengründen oder wegen Konkurrenzdrucks Produkte auf den Markt bringt, ohne sie vorher einer ausreichenden Erprobung unterzogen zu haben, ist das sein unternehmerisches Risiko. Die Versicherer lehnen es ab, quasi die Entwicklungskosten eines Produktes nachzufinanzieren.

Rechtsnatur

Bei der Erprobungsklausel handelt es sich um einen objektiven Risikoausschluss. Infolgedessen kommt es nicht darauf an, ob eine Erprobung schuldhaft unterlassen wurde. Wenn keine oder eine unzureichende Erprobung durchgeführt wurde, besteht kein Versicherungsschutz. Entsprechend ist besondere Vorsicht geboten, wenn ein Hersteller Teile der Erprobung auf Abnehmer oder sonstige Dritte auslagert.

Anforderungen an die Erprobung

Es müssen praktische Testverfahren zur Anwendung kommen, die nach einem geregelten Verfahren ablaufen. Gegenstand der Erprobung kann nur ein funktionsfähiges Erzeugnis sein, das zumindest in einem Prototyp fertiggestellt ist. Auch modifizierte Produkte und Produkte, die durch ein neues Verfahren hergestellt oder bei deren Herstellung andere Materialien verwendet werden, fallen unter die Erprobungsklausel. Die Zielrichtung der Erprobung muss sich an dem vorgesehenen Einsatzbereich orientieren. Bei Spezialanfertigungen ist gegebenenfalls eine Einzelfallprüfung notwendig. Die

Testverfahren müssen fachgerecht durchgeführt werden und sollten letztendlich zu dem Ergebnis führen, dass mit dem Eintreten von Schäden nicht zu rechnen ist.

Maßstab der Erprobung

Maßstab der Erprobung ist der „Stand der Technik“. Das ist der aktuelle Entwicklungsstand fortschrittlicher Verfahren, Einrichtungen und Betriebsweisen zur Erprobung, der die praktische Eignung des Erzeugnisses für den konkreten Verwendungszweck gesichert erscheinen lässt. Für Fälle, in denen kein Stand der Technik ermittelt werden kann, muss ein Produkt „in sonstiger Weise ausreichend erprobt“ werden. Dabei muss ein dem Stand der Technik vergleichbarer Qualitätsmaßstab beachtet werden. Letztendlich handelt es sich dabei um unbestimmte Begriffe, die es im Einzelfall zu bestimmen gilt und erhebliche Unsicherheiten mit sich bringen.

Anwendungsbereich

Die Erprobungsklausel gilt sowohl für die Produkthaftpflichtversicherung als auch für die Rückrufkostenversicherung. Sie findet nur bei Sach- und Vermögensschäden Anwendung, nicht aber bei Personenschäden. Darüber hinaus gilt sie nicht für Schäden an Sachen, die mit den hergestellten oder gelieferten Erzeugnissen weder in einem Funktionszusammenhang stehen noch deren bestimmungsgemäßer Einwirkung unterliegen (Schäden an zufällig beeinträchtigten Drittsachen).

Fazit

Wenn sich im Zuge der Abwicklung von Produkthaftpflicht- und Rückrufschadenfällen Zweifel an einer ausreichenden Erprobung der Produkte ergeben, berufen sich Versicherer nicht selten auf diesen Ausschlussstatbestand. Daher sollten Unternehmen ihre Erprobungsverfahren regelmäßig überprüfen und durchgeführte Erprobungen hinreichend dokumentieren. Bei der Kommunikation mit dem Versicherer ist besondere Vorsicht geboten.



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

DIE BEDEUTUNG VON ESG-DATEN UND NATURGEFAHREN IN DER IMMOBILIENBRANCHE

Für Immobilienunternehmen wird es immer wichtiger, sich nicht nur mit klassischen Bewertungsparametern wie Lage, Größe oder Zustand von Gebäuden zu befassen, sondern auch mit Faktoren, die das langfristige Potenzial und die Nachhaltigkeit von Immobilien beeinflussen. Zwei dieser entscheidenden Faktoren sind die ESG-Daten (Environmental, Social, Governance) sowie die Analyse von Naturgefahren. Beide Aspekte gewinnen zunehmend an Bedeutung – sowohl für die Bewertung von Immobilien als auch für die zukünftige Planung und Versicherung von Gebäuden.



Warum ist die Erfassung von ESG-Daten wichtig?

ESG-Daten sind in der Immobilienbranche inzwischen zu einem unverzichtbaren Bestandteil der strategischen Planung geworden. Die Abkürzung „ESG“ benennt die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit:

Environmental (Umwelt): die ökologischen Auswirkungen eines Gebäudes, wie etwa der Energieverbrauch, die CO₂-Emissionen, der Wasserverbrauch und die Ressourcenschonung

Social (Soziales): die Auswirkungen des Gebäudes auf die Gemeinschaft und die Arbeitsbedingungen, also etwa die soziale Verantwortung und die Schaffung eines sicheren, gesunden und inklusiven Lebensraums

Governance (Unternehmensführung): die Unternehmensethik, das Management von Eigentümern und die rechtlichen und finanziellen Praktiken im Umgang mit Immobilien

Warum sind ESG-Daten für Immobilienunternehmen von Bedeutung?

Wertsteigerung und Marktattraktivität: Nachhaltige Gebäude sind zunehmend gefragt. Mieter, Investoren und Käufer bevorzugen Immobilien, die ESG-Kriterien erfüllen, da sie als zukunftsfähiger gelten. Unternehmen, die ESG-Daten aktiv erfassen und transparent veröffentlichen, positionieren sich als verantwortungsbewusste Akteure und steigern ihre Marktattraktivität.

Regulatorische Anforderungen und Vorschriften: Viele Länder und Städte verschärfen die Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilien. Die EU beispielsweise verfolgt mit dem European Green Deal ambitionierte Ziele zur Reduktion von CO₂-Emissionen. ESG-Daten ermöglichen es, den regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und sich zukunftsfähig aufzustellen.

Risikomanagement und langfristige Rentabilität: ESG-Kriterien sind ein bedeutender Faktor für das Risikomanagement. Gebäude, die ineffizient in Bezug auf Energie- und Ressourcennutzung sind, bergen langfristig finanzielle Risiken, etwa durch steigende Energiekosten oder gesetzliche Auflagen zur CO₂-Reduktion. Eine frühzeitige Erfassung von ESG-Daten ermöglicht eine zielgerichtete Modernisierung und schützt vor zukünftigen Kosten.

Investorensicht: Investoren legen immer mehr Wert auf nachhaltige und verantwortungsbewusste Anlagestrategien. Eine fundierte ESG-Analyse macht die Immobilien für Investoren transparenter und verringert das Risiko von Kapitalverlusten durch zukünftige ESG-Restriktionen oder unvorhergesehene Kosten.

Warum ist die Analyse von Naturgefahren für Gebäude notwendig?

Neben den ESG-Daten gewinnt auch die Analyse von Naturgefahren zunehmend an Bedeutung, insbesondere im Hinblick auf künftige Versicherungsprämien und den Schutz von Immobilien vor extremen Wetterereignissen. Die Klimakrise hat sich weltweit verschärft, was zu einer steigenden Häufigkeit und Intensität von Naturkatastrophen führt. Überflutungen, Erdbeben, Stürme und Hitzewellen stellen eine wachsende Bedrohung für Gebäude und Infrastruktur dar.

Warum ist die Durchführung von Naturgefahren-Analysen von entscheidender Bedeutung?

Veränderung der Versicherungslandschaft: Versicherer analysieren zunehmend die Risiken von Naturgefahren und integrieren diese in ihre Prämienstruktur. Ohne eine fundierte Risikobewertung von Naturgefahren könnten Immobilienbesitzer mit deutlich höheren Versicherungsprämien konfrontiert werden, da die Gefahr von Schäden durch extreme Wetterereignisse steigt. Eine gründliche Naturgefahrenanalyse hilft, diese Risiken präzise zu bewerten und die richtigen Versicherungslösungen auszuwählen.

Risikominimierung und Schadenprävention: Durch die Identifizierung von Naturgefahrenrisiken können Eigentümer und Verwalter gezielte Schutzmaßnahmen ergreifen, um Schäden zu minimieren. Dies kann beispielsweise durch die Verstärkung der Gebäudehülle, den Ausbau des Hochwasserschutzes oder die Installation von Frühwarnsystemen geschehen. Solche Maßnahmen tragen nicht nur zum physischen Schutz des Gebäudes bei, sondern wirken sich auch positiv auf die Versicherungskosten aus.

Langfristige Wertsteigerung: Immobilien, die gut gegen Naturgefahren geschützt sind, erhalten ihren Wert besser und sind resistenter gegenüber den negativen Auswirkungen von extremen Wetterereignissen. Dies steigert ihre Attraktivität sowohl für Investoren als auch für potenzielle Käufer oder Mieter, die zunehmend ein Bewusstsein für die Resilienz von Immobilien entwickeln.

Nachhaltigkeit und Resilienz: Eine nachhaltige und resiliente Bauweise, die auch die Risiken von Naturgefahren berücksichtigt, ist heute ein entscheidender Faktor in der Immobilienentwicklung. Gebäude, die sich an veränderte klimatische Bedingungen anpassen, bieten nicht nur einen besseren Schutz, sondern tragen auch zur Förderung einer nachhaltigen und zukunftsfähigen urbanen Entwicklung bei.

Fazit

Die Erfassung von ESG-Daten und die Analyse von Naturgefahren sind wichtige Instrumente für die Bewertung und den Schutz von Immobilien. Auf ihrer Grundlage können die langfristige Rentabilität und Nachhaltigkeit von Immobilieninvestitionen sichergestellt werden. Sie helfen Immobilienunternehmen, den Anforderungen des Marktes, der Regulierungsbehörden und der Investoren gerecht zu werden. Darüber hinaus bieten sie eine solide Grundlage für eine zukunftssichere Strategie, die sowohl ökologische als auch ökonomische Risiken berücksichtigt. In einer zunehmend komplexen und dynamischen Weltwirtschaft sind sie daher unerlässlich, um Gebäude optimal abzusichern und ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt zu sichern.

Das RVM Real Estate System bildet auch diese Daten zukünftig in der IT ab.



Ihr Ansprechpartner:
Andreas Haberstock
Tel. +49 40 23835728-14
haberstock@rvm.de



■ DIE EVOLUTION DER CYBER-RISIKEN

Die Bedrohung für Unternehmen, einem Cyber-Angriff zum Opfer zu fallen, nimmt weiterhin zu. Es werden mehr Angriffe ausgeführt und die Cyber-Kriminellen werden immer raffinierter. Mittlerweile kommt auch KI zum Einsatz. 80 Prozent der Unternehmen weltweit glauben, dass sie nicht ausreichend gegen einen Angriff gewappnet sind.

Die Evolution der Cyber-Risiken

Vielleicht erinnern Sie sich noch an die Phishing-Mails, wie man sie auch als Privatperson vor wenigen Jahren noch erhalten hat. Schlechtes Deutsch, schlechte Grafik – man musste sich schon ein wenig anstrengen, um auf so eine Betrugsmasche hereinzufallen. Das hat sich verändert. Aktuell sind die Phishing-Mails gut formuliert, sie sehen auf den ersten und manchmal auch auf den zweiten Blick aus wie das Original.

Eine Evolution hat in der Cyber-Kriminalität stattgefunden. Die unwirksamen Ansätze sind verschwunden und an ihre Stelle sind sehr ausgefeilte Strategien getreten. Cyber-Kriminelle agieren intelligent und psychologisch geschult. Sie nutzen Sicherheitslücken auf technischer Ebene gekonnt aus, aber sie wissen auch, wie Menschen „ticken“ und wie man sie dazu bringt, Dinge zu tun, die sie nicht sollen, wollen und dürfen. Und weil Cyber-Kriminalität immer besser funktioniert, nimmt sie auch ständig zu.

Ransomware- und Supply-Chain-Angriffe

Vor Ransomware-Angriffen haben wir an dieser Stelle schon häufiger gewarnt. Zur Erinnerung: Ransomware-Angriffe zielen darauf ab, die Daten eines Unternehmens zu verschlüsseln und Lösegeld für deren Freigabe zu fordern. Häufig wird auch damit gedroht, vertrauliche Daten des Unternehmens zu veröffentlichen, was einen gewaltigen Reputationsschaden mit sich brächte. Die Häufigkeit dieser Angriffe nimmt zu – auch deshalb, weil Cyber-Kriminelle Ransomware-as-a-Service für ungeschulte Kriminelle anbieten.

Doch manchmal ist das Unternehmen nicht direkt Ziel des Angriffes, sondern seine Lieferkette. Man spricht von Supply-Chain-Angriffen. Da viele Unternehmen von Dienstleistungs- oder Softwareanbietern abhängig sind, gibt es auch in diesem Bereich ein wachsendes Risiko.

Ein aktuelles Beispiel für einen Supply-Chain-Angriff in Deutschland ist der PyPI-Lieferkettenangriff im Jahr 2024.

Dabei wurden bösartige Softwarepakete in das Python Package Index (PyPI) Repository eingeschleust, die die Malware Jarka Stealer enthielten. Diese Malware zielte darauf ab, sensible Informationen von infizierten Systemen zu stehlen. Die schädlichen Pakete wurden über 1.700 Mal in mehr als 30 Ländern heruntergeladen, wobei Deutschland zu den am stärksten betroffenen Ländern zählte.

Dieser Vorfall verdeutlicht die Risiken von Supply-Chain-Angriffen, insbesondere in Open-Source-Ökosystemen, und unterstreicht die Notwendigkeit sorgfältiger Prüfungen von Software-Abhängigkeiten.

Die Absicherung gegen Supply-Chain-Risiken ist oft nur eingeschränkt möglich, da Versicherer die Abhängigkeit von Dritten und deren IT-Sicherheitsniveau nur schwer oder gar nicht quantifizieren können.

Phishing und Social Engineering

Phishing und Social Engineering: Beide Angriffsformen sind nicht neu – Phishing-Mails kennen wir alle seit vielen Jahren –, aber sie werden immer gefährlicher, weil sie immer besser werden. Bei diesen Angriffsformen sollen Mitarbeitende dazu gebracht werden, entweder Malware zu installieren, damit danach ein Cyber-Angriff gestartet werden kann, oder vertrauliche Information preiszugeben. Auch hier hat KI Einzug gehalten: Mit KI-generierten Stimmen werden täuschend echt klingende Anrufe ausgeführt – man spricht von Vishing-Angriffen (Vishing = Voice Phishing).

Wie steht es um die Cyber-Sicherheit von Unternehmen?

Laut einer Umfrage der Munich Re meinen 80 Prozent der Unternehmen weltweit, dass sie nicht genug gegen Cyber-Bedrohungen geschützt sind. Wenn man bedenkt, dass die Risiken eines Cyber-Angriffs nicht nur in unmittelbaren Geldforderungen bestehen, sondern Cyber-Angriffe häufig auch Betriebsunterbrechungen und Reputationsschäden mit sich bringen, ein erstaunlich hoher Wert.

Cyber-Versicherung

Der Cyber-Versicherungs-Markt ist in den vergangenen Jahren gewachsen, zeitweise gab es sogar Kapazitätsengpässe – diese Zeiten sind glücklicherweise vorbei. Die Versicherungsbranche hat auf das Risiko „Cyber“ in vielfältiger Weise reagiert. Die Folgen eines Ransomware-Angriffs werden von Versicherern in den Versicherungsbedingungen mittlerweile umfangreicher abgesichert als noch vor einigen Jahren. Die Versicherer arbeiten mit IT-Sicherheitsunternehmen zusammen, um sowohl präventiv als auch reaktiv gewappnet zu sein. Es gibt präventive Dienstleistungen wie Mitarbeiterschulungen, und für Unternehmen werden Notfallpläne entwickelt. IT-Sicherheitsunternehmen betreuen angegriffene Unternehmen durch forensische Untersuchungen, Datenwiederherstellung und bei der Verhandlung mit Erpressern.

Die Versicherer haben viel gelernt in den vergangenen Jahren und eine hohe Expertise hinsichtlich Cyber-Risiken erlangt. Das sieht man auch daran, dass das Wording in den Policen sich kaum noch ändert. Trotzdem ist der Markt für die Ver-

sicherungen herausfordernd, weil die Cyber-Bedrohungslage sehr dynamisch ist, Risiken sehr komplex sind und Cyber-Kriminelle immer geschickter agieren. Für Unternehmen bedeutet das, dass sie von ihrem Versicherer regelmäßig mit neuen Anforderungen und Fragen konfrontiert werden. Manche Versicherer gehen den Weg über „Outside Scans“ und schätzen die Datensicherheit eines Unternehmens über öffentlich zugängliche Datenpunkte eines Unternehmens ein.

NIS-2-Richtlinie

Mit der NIS-2-Richtlinie werden etwa 30.000 Unternehmen in Deutschland verpflichtet, einen adäquaten Cyber-Schutz umzusetzen. Hier spielen auch die Lieferketten eine große Rolle – liegen Pflichtverletzungen vor, haften Unternehmensorgane persönlich.

Fazit

Die Bedrohung durch Cyber-Angriffe nimmt zu: Es werden immer mehr Angriffe und sie werden immer besser ausgeführt. Auf der anderen Seite schätzen viele Unternehmen ihren Schutz als nicht ausreichend ein. Wichtig ist zunächst, eine Cyber-Versicherung abzuschließen. Sie geht mit präventiven Maßnahmen einher und analysiert den Status quo der Schutzmaßnahmen.

Wie sieht es mit Ihrem Schutz gegen Cyber-Bedrohungen aus? Haben Sie Fragen zum Thema? Wir freuen uns über Ihren Anruf und beraten Sie gerne.



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

VERSICHERTE SACHEN UND VERSICHERUNGSSUMMEN IN DER GEWERBLICHEN UND INDUSTRIELLEN SACHVERSICHERUNG

Kommt es zu einem Schadenfall in der Sachversicherung, prüft der Versicherer, ob die zu Schaden gekommenen Sachen vom Versicherungsschutz umfasst und ob die Versicherungssummen ausreichend bemessen sind oder eine Unterversicherung besteht. Daher kommt der sorgfältigen Überprüfung der Vollständigkeit der versicherten Sachen und der Richtigkeit und Aktualität der Versicherungssummen besondere Bedeutung zu.



Versicherte Sachen

Unter die versicherten Sachen in der gewerblichen und industriellen Sachversicherung fallen in der Regel Gebäude, technische oder kaufmännische Betriebseinrichtung und Vorräte. Auch wenn im ersten Schritt die Vermutung gilt, dass sich diese Sachen im Eigentum des Versicherungsnehmers befinden, ist das sogenannte „versicherte Interesse“ anstatt der Eigentumsverhältnisse alleiniger Maßstab, denn mehrere Personen können ein Sacherhaltungsinteresse haben.

Daher gilt ebenfalls fremdes Eigentum mitversichert, soweit es seiner Art nach zu den versicherten Sachen gehört und dem Versicherungsnehmer zur Bearbeitung, Benutzung, Verwahrung oder zu einem sonstigen Zweck in Obhut gegeben wurde und insofern der Versicherte dafür versicherungspflichtig ist. Dazu zählen beispielhaft auch geleaste oder gemietete Sachen

oder Sachen Dritter in Konsignationslagern an den versicherten Standorten. Es ist also zu prüfen, ob fremdes Eigentum bei der Ermittlung der Versicherungssumme zu berücksichtigen ist.

Versicherungswert und Versicherungssumme

Gebäude – hierzu zählen auch neue Gebäude und im Bau befindliche Anbauten, die sich an einem versicherten Standort befinden – und technische oder kaufmännische Betriebseinrichtungen, wie z. B. Maschinen, Produktionsanlagen oder Büroausstattung, gelten zum vollen Neuwert versichert. Unter Neuwert wird bei Gebäuden der ortsübliche Neubauwert einschließlich aller Baunebenkosten, z. B. Planungs- und Abnahmekosten im jeweiligen Baujahr, jedoch bezogen auf den Schadentag verstanden. Keinesfalls dürfen daher Erwerbs- oder Übernahmekosten bereits bestehender Baulichkeiten angesetzt werden. Anbauten, Umbauten, Modernisierungen oder sonstige wert-

erhöhende Reparaturen sind im Jahr des Entstehens mit den tatsächlichen Aufwendungen zu erfassen.

Für Betriebseinrichtung ist der Neuwert der Betrag, der aufzuwenden ist, um Sachen gleicher Art und Güte in neuwertigem Zustand wiederzubeschaffen oder sie neu herzustellen. Daher ist bei Sachen, die in gebrauchtem Zustand oder unter Anrechnung von Sonderkonditionen gekauft wurden, nicht der jeweilige Kaufpreis, sondern vielmehr der Preis für die Wiederbeschaffung in neuwertigem Zustand zu berücksichtigen. Werterhöhende Reparaturen sind mit dem jeweiligen Wert im Änderungsjahr anzusetzen – sofern die Reparaturen in Eigenleistung durchgeführt werden, sind diese Leistungen wie Fremdleistungen zu bewerten. Das Gleiche gilt für alle selbst hergestellten Maschinen, Werkzeuge etc.

Da für die Berechnung des Ersatzwertes der Neuwert am Schadentag maßgeblich ist, müssen die Werte des Anschaffungsjahres von Gebäuden oder Betriebseinrichtung anhand von Preisindizes auf das aktuelle Versicherungsjahr hochgerechnet werden.

Als Versicherungswert für Rohstoffe innerhalb der Position Vorräte ist der Wiederbeschaffungspreis einschließlich Auf- und Lagernahme, also einschließlich anteiliger Gemeinkosten – wie z. B. Kosten für Bestellung, Auspacken, Eingangsprüfung –, aber nicht mehr als der erzielbare Verkaufspreis anzusetzen. Mengenrabatte und Preisnachlässe dürfen nur dann angesetzt werden, wenn sie in einem Schadenfall auch tatsächlich eingeräumt werden würden.

Fertige oder in Arbeit befindliche Produktionserzeugnisse oder Handelswaren können entweder zu Herstellungs- oder Wiederbeschaffungskosten oder zum Verkaufspreis versichert werden. Die gewählte Form ist bei der Ermittlung der Versicherungssumme zu berücksichtigen, da der Wert zum Verkaufspreis den erzielbaren Gewinn mit beinhaltet und daher höher ist als die Herstellungs- oder Wiederbeschaffungskosten. Die Versicherungssumme für Vorräte ist auf der Grundlage des Höchstwerts im laufenden Versicherungsjahr anzugeben.

Die eigenermittelte Versicherungssumme bleibt selbst bei sehr genauer Vorgehensweise immer mit Ungewissheiten behaftet. Daher sollte den ermittelten Summen ein Sicherheitszuschlag von mindestens 10 % hinzugerechnet werden.

Richtigkeit und Aktualität von Versicherungssummen haben hohe Bedeutung

Für die Vollständigkeit der versicherten Sachen und die Richtigkeit der Versicherungssummen ist allein der Versicherungsnehmer verantwortlich. Um die Aktualität zu gewährleisten, fragen wir jährlich die Veränderungen der Versicherungssummen ab und schreiben, sofern vereinbart, die Versicherungssummen für Gebäude und Betriebseinrichtung auf Basis der Inflationsentwicklung gemäß den Angaben des Statistischen Bundesamtes fort. Gerne beraten wir Sie im Hinblick auf die Ermittlung der Versicherungssummen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Tatjana Thoma
Tel. +49 7121 923-1212
thoma@rvm.de



NEUES CANNABISGESETZ: BEKIFFT AUTO FAHREN? WEITERHIN KEINE GUTE IDEE

Das neue Cannabisgesetz ist von der Ampelkoalition im vergangenen Jahr beschlossen worden und am 1. April 2024 zumindest teilweise in Kraft getreten. Seitdem ist der Anbau von Cannabis zum Eigenkonsum legalisiert. Neu geregelt werden sollen auch die THC-Grenzwerte, die im Straßenverkehr gelten. Hier wird man sehen, wie die neue Regierung das Thema angeht. Weiterhin gilt aber auf jeden Fall: Wer bekifft fährt, riskiert seinen Führerschein.

Mit dem neuen Cannabisgesetz leitete die Ampelkoalition eine Wende in der Drogenpolitik ein. Nachdem trotz restriktiver Maßnahmen, die bis dato die Drogenpolitik bestimmt hatten, der Cannabiskonsum in den letzten Jahren zugenommen hat, zielt das neue Cannabisgesetz darauf ab, den Konsum vom Schwarzmarkt zu entkoppeln und damit auch die Gesundheitsrisiken der Konsumenten zu vermindern.

Auf dem Schwarzmarkt erhältliches Cannabis ist teilweise durch giftige Beimengungen verunreinigt und mit synthetischen Cannaboiden versehen. Nun ist also der Anbau zum Eigenkonsum erlaubt. Da stellt sich die Frage, wie Cannabiskonsumanten ihren Konsum auf das Führen eines Fahrzeugs einrichten müssen. Bei Alkoholkonsum gibt es einen klaren Grenzwert von 0,5 Promille.

Die noch gültigen gesetzlichen Regeln

Bislang und immer noch gelten folgende gesetzliche Regeln: Wer regelmäßig Cannabis konsumiert, ist ungeeignet zum Führen von Kraftfahrzeugen – verliert also seine Fahrerlaubnis. Als ungeeignet gilt auch, wer gelegentlich Cannabis konsumiert und zwischen dem Konsum von Cannabis und Führen eines Kraftfahrzeuges nicht „trennen“ kann. Das bedeutet: Wenn eine Person ein Fahrzeug führt und der Wirkstoff THC mit mindestens 1,0 ng/ml in ihrem Blutserum nachgewiesen werden kann, gilt diese Person als nicht fähig, ein Kraftfahrzeug verkehrssicher zu führen. Dieser Wert zeigt an, dass die Person Cannabis konsumiert hat oder regelmäßig Cannabis konsumiert. THC ist nämlich noch mehrere Tage nach dem Konsum im Blut nachweisbar.

Behauptet die betroffene Person, es habe sich um einen einmaligen Konsum gehandelt, sie habe „nur mal probiert“, kann die Fahrerlaubnisbehörde dies als Schutzbehauptung werten und anordnen, dass die Person ein medizinisch-psychologisches Gutachten anfertigen lassen muss.

Die empfohlenen neuen gesetzlichen Regeln

Nachdem nun ein neues Cannabisgesetz vorliegt, haben wissenschaftliche Experten Empfehlungen für neue THC-Grenzwerte abgegeben. Bei Alkoholkonsum ist es ja so: Es gibt einen Grenzwert von 0,5 Promille Blutalkohol für Fahrer/-innen ab dem 21. Lebensjahr. Bis zu diesem Grenzwert droht kein Bußgeld oder Führerscheinentzug, wenn sich der Fahrer nicht verkehrsun-sicher verhält. (Bei einem Unfall kann allerdings die Kfz-Haftpflicht-Versicherung auch bei einem Wert unter 0,5 Promille Regress verlangen.) Der Grenzwert soll sicherstellen, dass eine verkehrssicherheitsrelevante Beeinträchtigung durch den Konsum eher unwahr-scheinlich ist. Den Grenzwert für THC empfiehlt man nun, bei 3,5 ng/ml Blutserum festzulegen. Dies ent-spricht etwa einem Blutalkoholwert von 0,2 Promille – ist also im Vergleich immer noch restriktiver. 3,5 ng/ml oder mehr THC im Blutserum zeigen einen nahen zeit-lichen Bezug zwischen Cannabiskonsum und der Blut-kontrolle an. Wer also mit dem Auto fährt und auf Can-nabiskonsum kontrolliert wird, wird nach den neuen Empfehlungen nur dann sanktioniert, wenn man davon ausgehen kann, dass noch eine „verkehrssicherheitsre-levante Wirkung“ vorliegt. Bei der aktuell noch gültigen Gesetzgebung ist das anders.

Nach den neuen Empfehlungen ist die Fahrerlaubnis auch zu entziehen, wenn entweder eine Cannabisab-hängigkeit oder ein Cannabismissbrauch vorliegen.

Da der Mischkonsum von Cannabis und Alkohol zu einer besonderen Gefährdung der Fahrsicherheit führt, wird em-pfohlen, für Cannabiskonsumern ein absolutes Alkohol-verbot am Steuer zu erlassen.

Medizinischer Gebrauch von Cannabis

Seit einigen Jahren wird Cannabis auch medizinisch eingesetzt. Hier gilt hinsichtlich des Fahrerlaubnisen-tzugs: Ein ärztliches Gutachten oder ein medizinisch-psychologisches Gutachten wird dann notwendig, wenn von einem Cannabismissbrauch auszugehen ist, das heißt, wenn das Cannabis nicht den ärztlichen Anwei-sungen entsprechend eingenommen wird. Die Fahrer-laubnis kann auch entzogen werden, wenn trotz bestim-mungsgemäßer Einnahmen Anzeichen für eine Beein-trächtigung im Straßenverkehr vorliegen. Es gibt hier eine Reihe von Einschränkungen, die alle darauf abzielen, dass der medizinische Gebrauch von Cannabis nicht dazu führen darf, dass die Verkehrssicherheit gefährdet wird. So muss z. B. der verordnende Arzt sicherstellen, dass der Cannabiskonsum in Kombination mit der Grunder-krankung keine relevanten Auswirkungen auf die Fahr-tüchtigkeit des Konsumenten hat.

Fazit

Zwar ist durch das neue Cannabisgesetz der Anbau von Cannabis zum Eigenkonsum legalisiert worden, im Stra-ßenverkehr gilt aber noch die alte restriktive Gesetz-gebung. Beim medizinisch indizierten Konsum von Cannabis gelten andere Regeln, aber auch hier steht natürlich die Verkehrssicherheit im Vordergrund. Das heißt, wer Cannabis konsumiert und ein Kraftfahrzeug bewegt, riskiert immer seinen Führerschein.

Wenn Sie einen Fuhrpark unterhalten, empfiehlt es sich, in Überlassungsverträgen zu regeln, dass der Genuss von Cannabis – auch aus medizinischen Gründen – beim Führen eines Fahrzeugs untersagt ist – entsprechend den Alkoholverboten im Fuhrpark.



Ihre Ansprechpartnerin:
Kathrin Hochmuth
Tel. +49 7121 923-1115
hochmuth@rvm.de

PRIVAT- UND TIERHALTERHAFTPFLICHT: EIN UNVERZICHTBARER SCHUTZ ZU NIEDRIGEN PRÄMIEN

Ein Moment der Unachtsamkeit kann rasch zu hohen Kosten führen. Bei Schäden an fremdem Eigentum oder gegenüber Dritten bietet die Privathaftpflicht-Versicherung Schutz vor finanziellen Risiken. Für Tierbesitzer gilt: Wenn ein Hund oder Pferd Schäden verursacht, greift die Tierhalterhaftpflicht.

Was sichert die Privathaftpflicht-Versicherung ab?

Die Privathaftpflicht-Versicherung gehört zu den wichtigsten Policen für Verbraucher/-innen, da sie Schadenersatzansprüche absichert – also die finanziellen Folgen von Schäden, die versehentlich anderen zugefügt werden. Dazu zählen Sach-, Personen- und Vermögensschäden, wie etwa ein beschädigtes Smartphone, eine kaputte Fensterscheibe oder die Kosten für einen teuren Fahrradunfall, den der oder die Versicherte verursacht hat. Auch Schäden, die durch Kleintiere wie Katzen oder Vögel entstehen, sind abgedeckt.

Die Privathaftpflicht-Versicherungen bieten in der Regel ein gestuftes Tarifsystem an. Die günstigen Basistarife decken oft nur die grundlegenden Risiken ab, während die Premium-Varianten zusätzliche Leistungen bieten. Diese beinhalten unter anderem den Schutz bei Gefälligkeitsleistungen, die Absicherung für deliktunfähige Kinder oder Haftpflichtansprüche, die aus Betreuung und Pflege resultieren. Im Gegen-

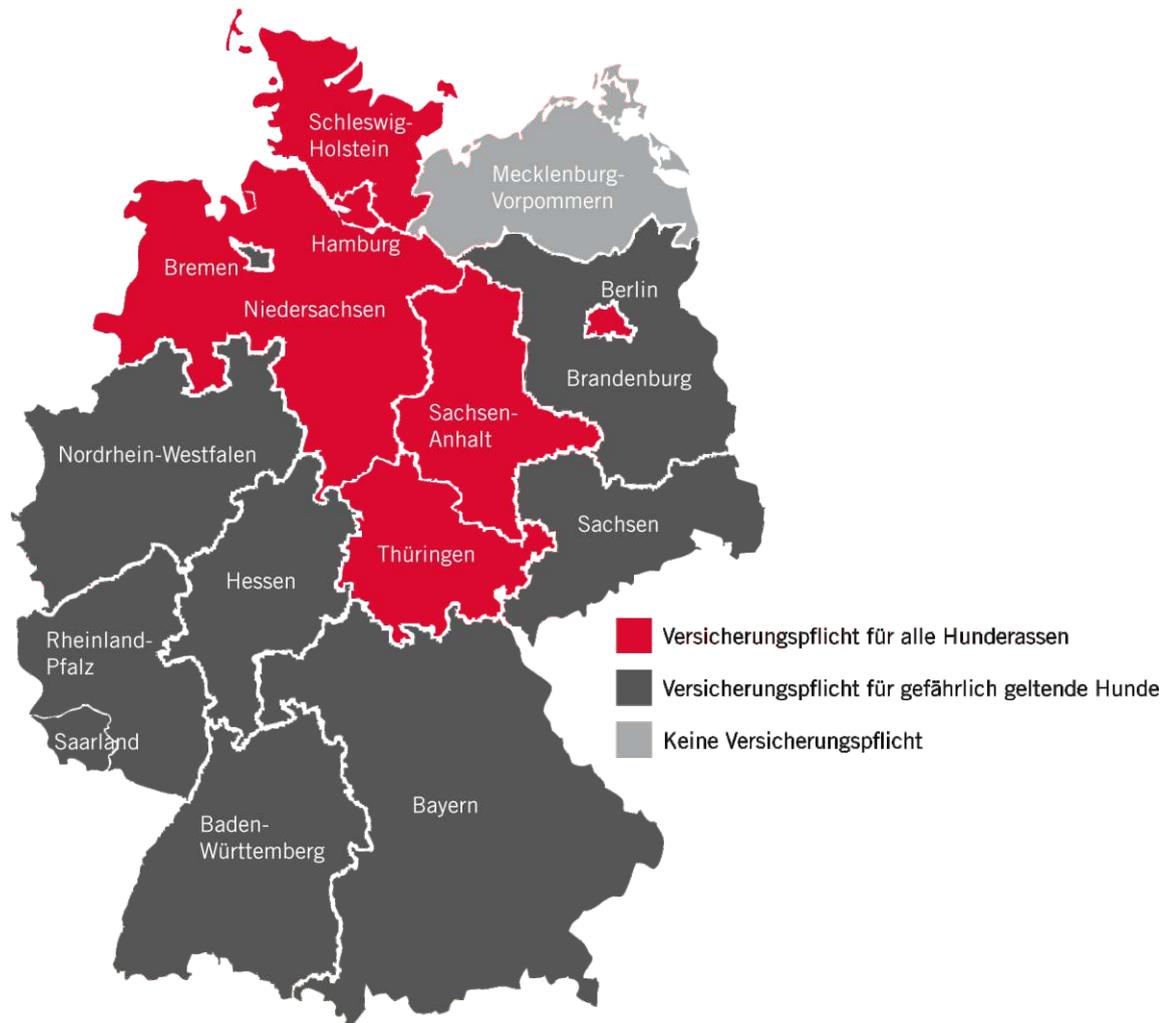
satz dazu weisen Basistarife oft Schwächen auf, etwa beim Schutz für deliktunfähige Mitversicherte, bei selbstständigen Nebentätigkeiten, bei Schäden an Arbeitsutensilien von Kollegen oder Arbeitgebern, beim Verlust beruflicher Schlüssel oder im Bereich Schadenersatzrechtsschutz. Wir empfehlen keinem unserer Kunden, einen Basistarif abzuschließen, da hier an der falschen Stelle gespart wird. Wenn Sie eine Privathaftpflicht-Versicherung über uns versichert haben und nicht genau wissen, ob diese auf dem aktuellen Stand ist, können Sie sich gerne mit uns in Verbindung setzen. Wir beraten Sie gerne.

Was sichert die Tierhalterhaftpflicht-Versicherung ab?

Hunde- und Pferdebesitzer/-innen sollten für ihre Tiere eine Tierhalterhaftpflicht-Versicherung abschließen – die Privathaftpflicht-Versicherung greift hier nicht. Hunde und Pferde können unvorhersehbar hohe Schäden anrichten, etwa wenn ein Hund oder ein Pferd einen Verkehrsunfall verursacht. Selbst wenn



keine direkte Schuld vorliegt, haftet der Halter vollständig. In solchen Fällen übernimmt die Tierhalterhaftpflicht-Versicherung diese Risiken. In einigen Bundesländern ist sie für Hundebesitzer/-innen sogar gesetzlich vorgeschrieben – siehe folgendes Schaubild.



Fazit

Abschließend möchten wir betonen, dass eine gut gewählte (Tier- oder Privat-)Haftpflicht-Versicherung einen wichtigen Beitrag zur Absicherung gegen unvorhergesehene finanzielle Belastungen leistet. Da die Tarife und Leistungen je nach Bedarf und Lebenssituation variieren können, ist es ratsam, sich eingehend beraten zu lassen. Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung, um gemeinsam mit Ihnen den passenden Versicherungsschutz zu finden, der Ihre individuellen Bedürfnisse abdeckt. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren – wir sorgen dafür, dass Sie im Fall der Fälle bestens abgesichert sind.



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

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR DEN MITTELSTAND: RVM GRÜNDET SMARTPROTECT

Die RVM Gruppe erweitert ihr Portfolio gezielt für kleinere Unternehmen im Mittelstand. Mit der Gründung der RVM SmartProtect GmbH entsteht ein neuer Makler, der digitale Effizienz mit persönlicher Beratung verbindet.



RVM Gruppe baut Firmenkundengeschäft weiter aus

Die RVM Gruppe setzt einen weiteren Meilenstein in ihrer Unternehmensstrategie: Mit der Gründung der RVM SmartProtect GmbH etabliert sie einen neuen Gewerbetmakler, der künftig – und zunächst im Neugeschäft – kleine und mittlere Unternehmen betreut, insbesondere solche mit schlanken Strukturen und einem Jahresumsatz im einstelligen Millionenbereich. Das neue Angebot ergänzt das bestehende Portfolio um eine zeitgemäße Kombination aus digitalen Prozessen und persönlicher Beratung.

RVM SmartProtect GmbH: innovative Versicherungslösungen für den Mittelstand

Die RVM SmartProtect GmbH entwickelt das bestehende Angebot gezielt weiter – mit einem klaren Fokus auf den Anforderungen kleinerer mittelständischer Betriebe. Im Mittelpunkt stehen effiziente digitale Prozesse, die eine bedarfsgerechte und praxisnahe Absicherung in allen relevanten Bereichen ermöglichen.

Das Besondere: Die Vorteile digitaler Services werden intelligent mit persönlicher Beratung kombiniert – für mehr Flexibilität, Effizienz und Kundennähe. Während größere Unternehmen weiterhin auf die bewährte Betreuung durch die Expertenteams der RVM Versicherungsmakler GmbH setzen, eröffnet SmartProtect speziell dem Mittelstand einen neuen, unkomplizierten Zugang zu leistungsstarken Versicherungslösungen.

Timo Hertweck übernimmt die Geschäftsführung

Die operative Leitung von RVM SmartProtect liegt bei Timo Hertweck. Er bringt langjährige Erfahrung aus der Versicherungsbranche mit – unter anderem als Vorstandsvorsitzender der Janitos Versicherung AG sowie als Geschäftsführer im Vertrieb eines Industriemaklers. Mit seiner Branchenkenntnis und dem Verständnis für die Bedürfnisse gewerblicher Kunden sorgt er dafür, dass SmartProtect von Anfang an praxisnah, kundenorientiert und digital aufgestellt ist.

Starke Synergien innerhalb der RVM Gruppe

Die Gründung der RVM SmartProtect GmbH ist Teil einer klaren Wachstumsstrategie: Digitale Prozesse sollen nicht nur Abläufe vereinfachen, sondern auch die Kundenbindung nachhaltig stärken. Gleichzeitig nutzt die Gesellschaft gezielt die Synergien innerhalb der RVM Gruppe – und bündelt das vorhandene Know-how für noch mehr Innovationskraft, Qualität und Zukunftssicherheit.

Ausblick: digital, persönlich, zukunftsfähig

Mit der RVM SmartProtect GmbH schafft die RVM Gruppe ein modernes Angebot für den Mittelstand – digital, persönlich und passgenau. Als integraler Bestandteil des wachsenden Firmenkundengeschäfts zeigt SmartProtect, wie sich Innovationskraft und persönliche Nähe sinnvoll miteinander verbinden lassen. Die neue Gesellschaft wird maßgeblich dazu beitragen, dass auch kleinere und mittlere Unternehmen künftig noch besser abgesichert sind – und vom umfassenden Know-how der RVM Gruppe profitieren.



Ihr Ansprechpartner:
Timo Hertweck
Tel. +49 7121 923-1313
hertweck@rvm.de



FOLLOW US

BLEIBEN SIE VERNETZT – RVM AUF SOCIAL MEDIA

Folgen Sie uns auf unseren Social-Media-Kanälen und erfahren Sie mehr über unsere branchenspezifischen Themen, spannende Events, Einblicke in den Arbeitsalltag und Neuigkeiten rund um die RVM Gruppe.

Ob aktuelle Entwicklungen in der Versicherungsbranche, Fachbeiträge oder Impressionen aus unserem Unternehmen – auf LinkedIn, Facebook und Instagram halten wir Sie regelmäßig auf dem Laufenden.

Unser Instagram-Kanal @rvm_versicherungsmakler richtet sich gezielt an unsere Kunden und bietet interessante Einblicke in fachliche Themen. Auf unserem separaten Karriere-Account @rvm_karriere dreht sich hingegen alles um Jobangebote, Teamkultur und das Arbeiten bei RVM.

Bleiben Sie informiert und vernetzen Sie sich mit uns – einfach den QR-Code scannen.



Instagram
[@rvm_versicherungsmakler](#)



Instagram
[@rvm_karriere](#)



Facebook
[RVM Gruppe](#)



LinkedIn
[RVM Versicherungsmakler GmbH](#)

LIKE SHARE FOLLOW



LADUNGSDIEBSTAHL – WENN WARE IN DIE FALSCHEN HÄNDE GELANGT

„Alle 20 Minuten wird ein Lkw überfallen“, so titelte die VerkehrsRundschau im Jahr 2023. Der Wert der gestohlenen Güter belaufe sich auf rund 1,3 Milliarden Euro pro Jahr. Diese alarmierenden Zahlen mahnen zu mehr Aufmerksamkeit und Vorsicht. Doch wie können Spediteure und Frachtführer die Gefahr eines Ladungsdiebstahls effektiv minimieren? Und welche Rolle spielt RVM als Versicherungsmakler?

Der klassische Diebstahl – ein kurzer Augenblick reicht

Ladungsdiebstahl: Vielleicht denken Sie da an aufgeschnittene Lkw-Planen, gestohlene Schlüssel und dramatische Szenen. Tatsächlich aber verläuft ein Diebstahl häufig anders – und unbemerkt. Laut § 242 StGB genügt bereits die Wegnahme und rechtswidrige Aneignung der Ware – ein kurzer Augenblick der Unachtsamkeit ist oft schon ausreichend für den Diebstahl.

Wie kann ich die Gefahr minimieren?

Die „Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes“ (ProPK) gibt zahlreiche praxisorientierte Empfehlungen, wie Fahrer und Unternehmen die Gefahr von Ladungsdiebstählen verringern können. Beispielsweise:

- Sprechen Sie nie mit Fremden über Ihre Strecke, das Ziel oder die Ladung.
- Lassen Sie das Fahrzeug nie unbeaufsichtigt und suchen Sie sich für Pausen gut beleuchtete, bewachte Parkplätze.
- Kontrollieren Sie nach längeren Stopps immer das Fahrzeug und die Ladung.
- Nehmen Sie niemals Anhalter mit, auch nicht auf abgelegenen Strecken.
- Wenn Ihnen etwas Verdächtiges auffällt, informieren Sie sofort die Polizei.

Siehe auch: <https://www.polizei-beratung.de/themen-und-tipps/diebstahl/lkw-und-ladungsdiebstahl/>

Ich bin Opfer eines Ladungsdiebstahls – was sollte ich jetzt tun?

Sollten Sie dennoch Opfer eines Ladungsdiebstahls geworden sein, gilt es, nachstehende Hinweise zu beachten:

- Polizei benachrichtigen. Dies ist auch eine vertragliche Obliegenheit Ihrer Verkehrshaftungs-Versicherung, deren

Nichtbeachtung bis zur vollkommenen Leistungsfreiheit des Versicherers führen kann.

- Ruhe bewahren. Sobald die Polizei Kenntnis vom Diebstahl hat, wird sie Ermittlungen einleiten.
- Kontakt zu RVM aufnehmen. Melden Sie den Diebstahl auch umgehend bei uns, damit wir den Schaden mit Ihrem Versicherer verhandeln können. Auch dies ist eine vertragliche Obliegenheit Ihrer Verkehrshaftungs-Versicherung, deren Nichtbeachtung ebenfalls zu Leistungsfreiheit führen kann. Es zählt jede Minute, weil dem Versicherer die Möglichkeit gegeben werden muss, über den Einsatz eines Suchdienstes zu entscheiden. Diese forschen nach, ob die Beute etwa auf Internetbörsen angeboten wird.
- Weisungen des Versicherers unverzüglich befolgen und ihm alle notwendigen Auskünfte geben. Auch dies sind Obliegenheiten, die Sie als Versicherungsnehmer erfüllen müssen.

Fazit

Ein Ladungsdiebstahl ist ein ernst zu nehmendes Risiko, insbesondere für Spediteure und Frachtführer. Ein kurzer Moment der Unachtsamkeit kann fatale Folgen haben. In solchen Situationen ist es entscheidend, besonnen und schnell zu handeln. Wenn Sie Opfer eines Ladungsdiebstahls werden, melden Sie den Vorfall sofort der Polizei und RVM.

Gemeinsam mit Ihrem Versicherer setzen wir uns für eine schnelle und faire Lösung ein. Ihre Sicherheit liegt uns am Herzen – sprechen Sie uns gerne an.



Ihr Ansprechpartner:
Marvin Klein
Tel. +49 7121 923-1254
klein@rvm.de

STEIGENDE ZAHL VON UNTERNEHMENSINSOLVENZEN – SETZT SICH DER TREND 2025 FORT?

Die anhaltende Schwäche der deutschen Wirtschaft führt zu einem weiteren Anstieg der Unternehmensinsolvenzen. Bereits im Jahr 2024 war die Zahl der Insolvenzen rund 17 Prozent höher als im Vorjahr. Experten prognostizieren einen weiteren Anstieg der Insolvenzen um bis zu 30 Prozent, womit Deutschland ein Niveau erreichen würde, das zuletzt nach der Finanzkrise 2009 verzeichnet wurde.



Vor diesem Hintergrund wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihre Abnehmer sorgfältig zu analysieren, um finanzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und angemessen zu steuern.

Die Ursachen für diese Entwicklung sind vielfältig: rückläufige Nachfrage, steigende Kosten für Energie und Löhne, erhöhte Zinsen sowie zunehmende steuerliche und bürokratische Auflagen führen in ihrer Gesamtheit zu erheblichen Herausforderungen. Automobilzulieferer, Maschinenbauer, die Bauwirtschaft und das Gesundheitswesen stehen unter besonders hohem Druck.

Professionelles Credit Management

In einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld gewinnt ein strukturiertes Risikomanagement zunehmend an Bedeutung. Langjährige Geschäftsbeziehungen allein bieten keine verlässliche Sicherheit mehr, weshalb eine kontinuierliche Überwachung des Kundenportfolios durch ein Bonitätsmonitoring unerlässlich ist.

Das Risiko, dass Kundinnen und Kunden in finanzielle Schwierigkeiten geraten, ist heute deutlich höher als in der Vergangenheit. Unternehmen, die bereits mit einem Kreditversicherer zusammenarbeiten, haben vorausschauend gehandelt, betreiben aktives Risikomanagement und sind im Falle einer Kundeninsolvenz abgesichert. Für Unternehmen ohne bestehende Absicherung empfiehlt sich eine umfassende

Portfolioanalyse. In Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Kreditversicherer können Abnehmer detailliert geprüft, potenzielle Risiken identifiziert und gezielte Maßnahmen zur Risikominimierung abgeleitet werden.

RVM – Ihre persönlichen Risikomanager

Unsere Experten im Team Credit Management unterstützen Sie dabei, Ihr Unternehmen im Bereich Credit Management noch professioneller zu machen. Wir entwickeln Ihr Absicherungskonzept unter Berücksichtigung unterschiedlicher strategischer Ansätze und können bei der Umsetzung auf alle Risikoträger am Markt zurückgreifen. Ihre Vorteile:

- Risiken im Blick behalten
- Bonität und Liquidität sicherstellen
- Rating Ihrer Abnehmer kennen
- Geschäftsmöglichkeiten erkennen

Profitieren Sie vom Know-how unseres bewährten Expertenteams. Gerne beraten wir auch Ihr Unternehmen zu maßgeschneiderten Lösungen, um Ihre Ausfallrisiken zu minimieren.



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

WENN MITARBEITER INS AUSLAND GEHEN: „ALLES IM GRIFF“ – ODER DOCH NICHT?

Immer mehr Unternehmen setzen auf internationale Einsätze ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ob es nur eine Teilnahme am Meeting im Ausland ist, länderübergreifende Projektarbeit, Expansion oder strategische Partnerschaften – globale Mobilität ist längst Teil des Geschäftsalltags.

Während die Unternehmensleitung davon ausgeht, dass alles geregelt ist, stehen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung und HR-Verantwortliche vor komplexen Herausforderungen. Denn ein erfolgreicher Auslandseinsatz bringt weit mehr als nur organisatorische Fragen mit sich.

Die Entsendung von Mitarbeitenden ist eine vielschichtige Aufgabe, die weit über rechtliche Anforderungen hinausgeht. Neben arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekten stellt sich immer auch die Frage, ob der Mitarbeiter sich kulturell integrieren und im Einsatzland die gewünschte Leistung erbringen kann.

Eine erfolgreiche Entsendung erfordert daher auch ein besonderes Augenmerk auf die persönliche und kulturelle Anpassungsfähigkeit von Mitarbeitenden. Sprachbarrieren, unterschiedliche Arbeitsweisen und gesellschaftliche Normen können die Eingliederung erschweren und somit auch den Erfolg des Auslandseinsatzes beeinflussen.

Zudem trägt der Arbeitgeber eine umfassende Fürsorgepflicht für die entsandten Mitarbeitenden und haftet für Versäumnisse oder Fehler. Ein durchdachter und ganzheitlicher Ansatz kann dabei entscheidend zum Gelingen beitragen.

Steuerliche Fragen: Die Finanzbuchhaltung gerät ins Schwitzen

Arbeiten Mitarbeiter/-innen im Ausland, wird die Situation schnell kompliziert. Welche Steuergesetze gelten? Droht eine Doppelbesteuerung? Muss das Unternehmen eine Betriebsstätte im Ausland anmelden? Oft gibt es länderspezifische Regelungen, die detaillierte Kenntnisse erfordern. Die Folgen einer falschen Einschätzung können teuer sein: Strafzahlungen, Nachforderungen oder gar strafrechtliche Konsequenzen drohen.

Sozialversicherung: Die Lohnbuchhaltung steht vor Hürden

Internationale Einsätze werfen zahlreiche sozialversicherungsrechtliche Fragen auf. In welchem Land müssen Beiträge abge-



geführt werden? Welche Versicherungen gelten weiterhin, welche nicht? Ohne eine präzise Planung riskieren Unternehmen nicht nur finanzielle Nachteile, sondern auch, dass ihre Mitarbeitenden plötzlich ohne Sozialversicherungsschutz dastehen. Ein falscher Umgang mit diesen Themen kann nicht nur Geld kosten, sondern auch das Vertrauen der Mitarbeitenden massiv beeinträchtigen.

Organisation und Compliance: Die HR-Verantwortlichen jonglieren mit Vorgaben

HR-Verantwortliche haben die Aufgabe, den Auslandseinsatz von Anfang bis Ende zu organisieren. Neben Ergänzungen der Arbeitsverträge, Visa, Arbeitserlaubnissen und Relocation-Services müssen auch kulturelle Besonderheiten beachtet werden. Ohne klare Prozesse kommt es schnell zu Verzögerungen, die sowohl das Unternehmen als auch die betroffenen Mitarbeiter/-innen belasten. Wer sich nicht frühzeitig mit diesen Fragen auseinandersetzt, gefährdet eine erfolgreiche Entsendung und ggf. vermeidbare Zusatzkosten.

TPC: Der perfekte Partner für globale Herausforderungen

Es zeichnet sich ab: Internationale Mitarbeitermobilität ist komplex. Die Vielzahl an steuerlichen, sozialversicherungsrechtlichen und organisatorischen Anforderungen erfordert ein professionelles Management.

Hier kommt TPC, das Benefit-Experten-Netzwerk, ins Spiel: Als Koordinator, der alle relevanten Akteure zusammenbringt – von Juristen über Steuerberater bis hin zu Personalverantwortlichen und Behörden im In- und Ausland. Durch sein weitreichendes internationales Netzwerk stellt TPC sicher, dass Unternehmen keine isolierten Einzellösungen erhalten, sondern eine integrierte, strategische Lösung, die funktioniert.

TPC als globaler Koordinator

TPC sorgt dafür, dass alle beteiligten Stellen unabhängig von ihrem Standort effizient zusammenarbeiten. TPC unterstützt bei der Organisation der Auslandseinsätze – ob steuerliche Herausforderungen, sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen oder kulturelle Besonderheiten.

Netzwerk mit allen wichtigen Verbindungen

Ohne eine koordinierte Steuerung kann es bei internationalen Einsätzen schnell zu Missverständnissen oder Verzögerungen kommen. TPC übernimmt diese Steuerung und verknüpft die relevanten Akteure miteinander. Dabei ist nicht nur das Wissen über rechtliche Rahmenbedingungen entscheidend, sondern auch das Verständnis für kulturelle Unterschiede und interkulturelle Herausforderungen.

Souveräne Beratung, Organisation und Umsetzung – weltweit

TPC bietet nicht nur Beratung, sondern auch eine ganzheitliche Umsetzung. Unternehmen profitieren von klaren Prozessen, angemessener administrativer Komplexität und einem Partner, der weltweit agiert. So bleibt der Fokus unserer Kunden auf dem Kerngeschäft, während TPC alle Herausforderungen rund um internationale Mitarbeiter-einsätze professionell koordiniert.

Ein Check für die erste Orientierung

TPC bietet auch den Kundinnen und Kunden der RVM einen „Global Mobility Kurz-Check“ an: eine Analyse und Bestandsaufnahme ihrer aktuellen Situation in Deutschland in Bezug auf die Entsendung ihrer Mitarbeiter/-innen. Dies umfasst steuer-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Gegebenheiten ebenso wie Benefits (z. B. betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Krankenzusatzversicherung, Dienstrad, Risikoabsicherungen, Zeitwertkonten etc.). Dies bietet TPC zu einem Pauschalpreis von 2.750 EUR zzgl. Umsatzsteuer an.

Fazit: Internationalisierung ist kein Selbstläufer

Die Geschäftsleitungen großer Unternehmen sollten sich bewusst machen: Auslandseinsätze sind keine administrativen Selbstläufer. Wer sich nur auf das Offensichtliche konzentriert, übersieht unbekannte Risiken im Hintergrund. Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung und HR-Verantwortliche benötigen klare Prozesse und professionelle Unterstützung, um die komplexen Anforderungen zu bewältigen.

Mit einem erfahrenen Partner wie TPC können Unternehmen sicherstellen, dass ihre internationalen Mitarbeiter/-innen nicht nur erfolgreich entsendet, sondern auch optimal betreut werden – und dass alle rechtlichen, steuerlichen und organisatorischen Herausforderungen professionell gelöst sind. Denn so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint, ist die Sache eben doch nicht.



ÜBER TPC

TPC arbeitet zusammen mit RVM als Teil der MLP Gruppe. Wir arbeiten Hand in Hand, wenn es darum geht, unsere Firmenkunden erfolgreich zu machen. Profitieren Sie von diesem Netzwerk. Unsere Spezialisten sorgen für Ihren Erfolg.

Wir sind bundesweit als führender Anbieter spezialisierter Beratungsdienstleistungen zu den für Deutschland relevanten betrieblichen Benefitthemen aktiv. Durch die innovative Vernetzung im Konzern entstehen besondere Mehrwerte für unsere Kunden. Mit uns bewältigen Sie alle Herausforderungen bei der Planung und Umsetzung von betrieblichen Zusatzleistungen (Benefits).

Mathematiker, Aktuarien, Betriebswirte oder Juristen: Unsere Spezialistinnen und Spezialisten zählen zu den Besten der Branche und betreuen über 17.000 Unternehmen.

International unterstützen wir Sie dabei, die richtigen Maßnahmen zu ergreifen, um Ihre geschäftlichen Tätigkeiten mit Auslandsbezug erfolgreich zu gestalten. Als Mitglied des „International Benefits Network“ unterstützen uns internationale Experten aus über 80 Ländern.

INTERVIEW MIT ASTRID SACHSE, HEAD OF COMPETENCE CENTER INTERNATIONAL BEI TPC

360°: Astrid, Du kennst die Herausforderungen internationaler Mitarbeitermobilität aus der Praxis. Hast du ein aktuelles Beispiel für uns?

Astrid Sachse: Ein aktuelles Beispiel ist ein führendes internationales Bauunternehmen, das den mehrjährigen Einsatz von Fachkräften im Ausland im Rahmen eines Joint Ventures plante. Die Geschäftsführung erwartete eine reibungslose Umsetzung und ging davon aus, dass die involvierten Fachbereiche die Themen kennen und im Griff haben. Doch die Lohnbuchhaltung hat zuerst die rote Fahne gehisst. Sie stand vor unerwarteten steuerlichen Fragen: War das Unternehmen durch die Mitarbeiterentsendung verpflichtet, im Einsatzland Steuern zu zahlen? Wie wird die Lohn- und Gehaltsabrechnung nach Entsendung aussehen müssen? Wird es zwei Lohnabrechnungen geben müssen? Wie sind zukünftig Leistungen zu verbuchen, die vom Bruttogehalt gezahlt werden, wenn es zu einer Besteuerung im Ausland kommt? Was geschieht, wenn es zu einer höheren Besteuerung des Lohns kommt und das Nettogehalt der Mitarbeitenden absinkt? Unklar war auch, ob eine A1-Bescheinigung ausreicht, um die Sozialversicherungsbeiträge weiterhin in Deutschland abzuführen und die Mitarbeitenden in Deutschland abzusichern. Wie in der Baubranche üblich, gab es Mitarbeitende aus Drittstaaten, bei denen die Akzeptanz von Visa und Arbeitserlaubnis im Entsendeland fraglich war. Die HR-Abteilung stellte fest, dass sie keine passenden Vereinbarungen mit den Mitarbeitenden im Sinne einer Entsendungsvereinbarung hatte. Auch eine Zwangsmitgliedschaft im Pensionssystem des Auslands drohte mit hohen Beiträgen. Unklar war, ob man die Zusatzleistungen im Rahmen der Entsendung auf gleichem Niveau beibehalten konnte oder ob es zu einer Schlechterstellung kommen könnte. Die Situation war für die betroffenen Abteilungen aus eigener Kraft nicht zu managen.

360°: Viele Fragen mit vielen Facetten. Wie konntet ihr das lösen?

Astrid Sachse: Erst durch die Zusammenarbeit mit Expertinnen und Experten für internationale Mitarbeitermobilität konnten die Herausforderungen gelöst werden. Der erste Schritt ist immer eine saubere Analyse des Status quo. Dafür werden Gespräche mit allen Fachbereichen des Kunden geführt. Auf dieser Basis wird ein Projektteam zusammengesetzt, das alle Akteure koordiniert. Maßnahmen und Zeitvorgaben werden mit dem Kunden besprochen und definiert. Am Ende steht ein Konzept, das in allen rechtlichen Aspekten geprüft ist. Die Entsendeten werden ebenfalls begleitet und über die Schritte der Entsendung informiert.

360°: Was war das Ergebnis?

Astrid Sachse: Für den Kunden gab es einige Überraschungen. Es hat sich gezeigt, dass einige Themen übersehen worden waren.

Die beteiligten Bereiche im Unternehmen haben nun sichere Prozesse und können mit den Entsendungsfragen umgehen. Rechtliche und finanzielle Risiken wurden minimiert. Die Mitarbeitenden sind gut informiert und begleitet. Mitarbeitende wissen genau, was mit ihrem Gehalt und mit Zusatzleistungen durch den Auslandseinsatz passiert. Es gibt keine Schlechterstellung und keine Überraschungen. Der Auslandseinsatz steht nun auf soliden Füßen und sichert den Erfolg des Joint Ventures.



ZU ASTRID SACHSE:

Astrid Sachse leitet bei TPC das „Competence Center International“, ist Prokuristin, hat eine juristische Ausbildung und ist seit 16 Jahren im Unternehmen. Davor war sie in einer der führenden Unternehmensberatungen im Bereich Compensation & Benefits tätig. Astrid Sachse verfügt über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung in den Bereichen Benefits, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Den Umgang mit vielfältigen Kulturen empfindet sie als große Bereicherung.

ARBEITSEINSÄTZE IM AUSLAND: MODELLE UND UNTERSCHIEDE

Auslandseinsatz ist nicht gleich Auslandseinsatz. Rechtliche Rahmenbedingungen, die Dauer des Aufenthalts und die Verantwortlichkeiten sind relevant. Die vier häufigsten Modelle sind Dienstreise, Entsendung, Versetzung und Übertritt.

Arten von Auslandseinsätzen

Die Dauer des Aufenthalts bestimmt nicht die rechtlichen Konsequenzen

	Dienstreise	Entsendung	Versetzung	Übertritt
Arbeitsrecht	Im Rahmen des bestehenden Arbeitsvertrags	Fortbestand des deutschen Arbeitsvertrages zzgl. Entsendungsvereinbarung	Eigenständiger Arbeitsvertrag im Einsatzland und ein ruhendes Arbeitsverhältnis	Auflösung des Arbeitsvertrages in Deutschland und neuer Arbeitsvertrag im Einsatzland (ggf. Wiedereinstellungszusage des bisherigen deutschen Arbeitgebers)
Praxisbeispiele	Besprechung	Projekt	Aufbau Tochtergesellschaft	Übernahme Führungsposition
Zeit	Tage bis Wochen	Monate	Jahre	Unbegrenzt
Kostenträger	Heimatland	Heimatland/Einsatzland	Einsatzland	Einsatzland

Zunehmender Bezug zum Ausland

1. Dienstreise: Kurzfristiger Auslandseinsatz

Bei einer Dienstreise bleibt das Arbeitsverhältnis im Heimatland bestehen. Der oder die Mitarbeitende reist für eine begrenzte Zeit (Tage bis Wochen) ins Ausland, beispielsweise für Meetings oder Geschäftstermine. Die Kosten trägt in der Regel der Arbeitgeber aus dem Heimatland.

2. Entsendung: Temporärer Auslandseinsatz

Eine Entsendung erfolgt für mehrere Monate, wobei der Arbeitsvertrag im Heimatland fortbesteht und durch eine Entsendungsvereinbarung ergänzt wird. Unternehmen nutzen diese Form oft für projektbezogene Tätigkeiten. Die Kosten können sowohl vom Heimat- als auch vom Einsatzland übernommen werden.

3. Versetzung: Langfristige Integration

Bei einer Versetzung erhält der oder die Mitarbeitende einen eigenständigen Arbeitsvertrag im Einsatzland, während das ursprüngliche Arbeitsverhältnis im Heimatland ruht. Diese Option wird häufig genutzt, um Führungskräfte oder Spezialisten dauerhaft in Tochtergesellschaften einzugliedern. Die Kosten trägt das Unternehmen im Einsatzland.

4. Übertritt: Dauerhafter Wechsel

Der Übertritt bedeutet die vollständige Auflösung des Arbeitsverhältnisses im Heimatland und den Abschluss eines neuen

Vertrags im Einsatzland. Dies ist oft der Fall, wenn Mitarbeitende eine langfristige Führungsposition übernehmen. Hier ist das Unternehmen im Einsatzland für Gehalt und Sozialleistungen verantwortlich.

Fazit

Die Wahl des richtigen Modells hängt von der Dauer des Einsatzes, der strategischen Bedeutung der Position und den arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen ab. Während Dienstreisen und Entsendungen eine flexible Lösung für temporäre Einsätze bieten, ermöglichen Versetzung und Übertritt eine nachhaltige Integration in den internationalen Markt. Unternehmen müssen wissen, dass es hier keine klaren Unterscheidungskriterien oder Definitionen gibt. Letztlich muss immer eine Prüfung des Einzelfalls erfolgen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Astrid Sachse
Tel. +49 160 5556452
astrid.sachse@tpc-vorsorge.de

GEMEINSAM GUTES TUN: UNSERE KLEIDERSPENDENAKTION WAR EIN VOLLER ERFOLG

Im vergangenen Jahr haben wir eine Kleiderspendenaktion zugunsten der Kleiderkammer der Arbeiterwohlfahrt (AWO) Reutlingen organisiert. Dank der großartigen Unterstützung unserer Kolleginnen und Kollegen haben wir nicht nur ein beeindruckendes Ergebnis erzielt, sondern auch ein starkes Zeichen der Solidarität gesetzt.



Marius Friebe, Mitte Ulrich Högel (GF AWO) und Vladimir Bedel (Mitarbeiter AWO)

60 Kartons voller Hilfe

Was mit 25 Kartons begann, entwickelte sich schnell zu einer Welle der Großzügigkeit. Nachdem die ersten Kartons rasch gefüllt waren, stellte uns die AWO weitere 25 Kartons zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Durch den Einsatz zusätzlicher privater Kartons konnten wir am Ende unglaubliche 60 Kartons mit Kleidung, Schuhen, Heimtextilien und anderen dringend benötigten Dingen sammeln.

Besonders stolz sind wir auf das positive Feedback der AWO. Die Verantwortlichen waren von der Qualität und Vielfalt der Spenden begeistert. Der Geschäftsführer der AWO sagte: „Wir haben selten so viele gut erhaltene Kleidung erhalten.“ Dieses Lob möchten wir an alle weitergeben, die mit ihrer Spende dazu beigetragen haben, dass diese Aktion ein voller Erfolg wurde.

Warum die AWO so unterstützenswert ist

Die Arbeiterwohlfahrt (AWO) setzt sich mit großem Engagement für Menschen in Not ein. Die Kleiderkammer in Reutlingen bietet dringend benötigte Hilfe für wohnungssuchende und bedürftige Menschen. Neben der Unterstützung mit Kleidung und Textilien leistet die AWO auch umfassende Wohnungsnotfallhilfe und soziale Beratung, um Betroffenen

neue Perspektiven zu eröffnen. Unsere Spenden tragen dazu bei, diese wertvolle Arbeit zu unterstützen. Ob durch direkte Verteilung an Bedürftige oder über den Verkauf im FairKauf-Laden zu günstigen Preisen – jede Spende hilft, Menschen in schwierigen Lebenssituationen Hoffnung und Würde zurückzugeben.

Ein herzliches Dankeschön

Wir möchten uns von Herzen bei allen Kolleginnen und Kollegen bedanken, die Kleidung aussortiert, gespendet und damit anderen geholfen haben. Diese Aktion zeigt, dass wir gemeinsam viel bewegen können.

Ein Blick in die Zukunft

Angesichts dieses großartigen Erfolgs planen wir, die Kleiderspendenaktion auch in diesem Jahr wieder durchzuführen.



Ihre Ansprechpartner:
Marius Friebe
Tel. +49 7121 923-1250
mafriebe@rvm.de

RVM – WIR STELLEN UNS VOR: TEAM GEWERBEKUNDEN ALS NEUES STRATEGISCHES SEGMENT

Nach fast einjähriger Vorbereitungszeit ist zum 1. Januar 2025 das „Team Gewerbekunden“ bei RVM in Eningen an den Start gegangen. Mit diesem neuen strategischen Bereich innerhalb der RVM Gruppe können wir künftig mittelständische Unternehmen bis ca. 25 Mio. EUR Umsatz noch besser betreuen.



Hintere Reihe von links: Anja Schach, Daniela Hengstler, Katrin Zaiser, Daniela Roßmeißl, Annette Zinn, Tim Schmitte, Mirjam Wittmaack, Jasmin Vöhringer
Vordere Reihe von links: Jessica Manhardt, Larissa Dujmic, Julanda Ibrahim. Es fehlt: Dicle Gizem Cicek

Das Team Gewerbekunden deckt ein breites Spektrum an Aufgaben ab – von der individuellen Angebotsabgabe über die Eigendokumentierung bis hin zur regelmäßigen Optimierung von Verträgen und Konzepten. Aber auch die Schadenauf- und -bearbeitung macht einen nicht unerheblichen Teil der täglichen Arbeit aus. Die Themenbereiche KFZ-Versicherung, Credit Management sowie Vorsorge werden dagegen unverändert von den Kolleginnen und Kollegen in den jeweiligen Fachteams abgebildet, um unseren Kunden auch hier die bestmögliche fachliche Expertise bieten zu können.

Unser Team Gewerbekunden besteht aus einer guten Mischung von jungem, dynamischem Nachwuchs und erfahrenen „alten Hasen“. Ein Großteil hat davon die Ausbildung bei RVM absolviert, was für eine hohe Identifikation mit unseren Werten und fundierte Fachkenntnisse sorgt. Die Kombination aus frischen Ideen und langfristiger Erfahrung macht uns zu einem leistungsstarken und innovativen Team. Durch regelmäßige Weiterbildungen und den engen Austausch innerhalb der RVM Gruppe stellen wir sicher, dass wir immer auf dem neusten Stand sind.

Ansprechpartner im Team Gewerbekunden sind:

- Dicle Gizem Cicek (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Larissa Dujmic (Auszubildende)
- Daniela Hengstler (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Julanda Ibrahim (Auszubildende)
- Jessica Manhardt (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Daniela Roßmeißl (Kundenbetreuerin Außendienst)
- Anja Schach (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Tim Schmitte (Kundenbetreuer Innendienst)

- Jasmin Vöhringer (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Mirjam Wittmaack (Kundenbetreuerin Innendienst)
- Katrin Zaiser (Teamleiterin und Kundenbetreuerin im Außendienst)
- Annette Zinn (Kundenbetreuerin Innendienst)

Unsere Kunden stehen bei uns jederzeit im Mittelpunkt unserer täglichen Arbeit. Wir legen in diesem Zusammenhang großen Wert auf eine persönliche und individuelle Beratung, denn jedes Unternehmen hat seine Besonderheiten.

Mit der „RVM-PremiumPolice“ als Kernprodukt in diesem Segment bieten wir zudem eine flexible und umfassende Absicherungsmöglichkeit, die bereits vor über 15 Jahren speziell für die Bedürfnisse des Mittelstandes entwickelt wurde. Dabei behalten wir natürlich stets ein Auge auf aktuelle Marktentwicklungen und neue Risiken, um so auch weiterhin den bestmöglichen Versicherungsumfang im Sinne unserer Kunden zu gewährleisten. Vertrauen Sie auf ein starkes und spezialisiertes Team, das Ihre Interessen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt. Wir alle freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Katrin Zaiser
Tel. +49 7121 923-1158
kzaiser@rvm.de



SAVE THE DATE: 10. JULI 2025 – GOLF-CUP DER RVM GRUPPE IN BAD KISSINGEN

Endlich ist es wieder so weit – die RVM Gruppe lädt Sie herzlich zum Golf-Cup in Bad Kissingen ein. Merken Sie sich den 10. Juli 2025 schon jetzt in Ihrem Kalender vor, denn an diesem Tag erwartet Sie ein Event der besonderen Art. Der Golf-Cup in Bad Kissingen wird ein Highlight für alle Golferinnen und Golfer sein, die einen geselligen Tag inmitten der wunderschönen Natur des bayerischen Frankenlandes genießen möchten. Als Organisator dieses sportlichen Ereignisses laden wir Sie herzlich zu einem exklusiven Tag voller Action und Genuss ein – und der Gelegenheit, sich auszutauschen.

Was erwartet Sie?

Ein abwechslungsreiches Turnier, bei dem sowohl Anfänger als auch erfahrene Spieler auf ihre Kosten kommen werden. In der malerischen Umgebung des Golfclubs Bad Kissingen treten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in spannenden Wettkämpfen an. Es wird eine tolle Gelegenheit, die eigene Spieltechnik zu testen, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und den Tag in entspannter Atmosphäre zu genießen.

Genießen Sie das erstklassige gastronomische Angebot und lassen Sie sich von kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnen. Der Tag bietet zudem ausreichend Zeit, um sich mit anderen Golfbegeisterten auszutauschen – perfekt für Networking und gemeinsame Erlebnisse.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann melden Sie sich gerne per E-Mail bei Frau Heike Müller, h.mueller@dsv-wzbg.de an. Die Plätze werden nach Eingang der Anmeldung vergeben.

Der Golf-Cup in Bad Kissingen wird ein Event, das Sie nicht verpassen sollten.



Heike Müller
Tel. +49 931 45075-101
h.mueller@dsv-wzbg.de

DIE NEUE FIRMENKUNDENBROSCHÜRE DER RVM GRUPPE

Wir freuen uns, Ihnen die brandneue digitale Firmenkundenbroschüre der RVM Gruppe vorzustellen.

Die Entstehung dieser Broschüre war ein spannender Prozess: Uns war es wichtig, unsere Werte, Stärken und Vision prägnant in Worte und Bilder zu fassen.

Was macht uns als Unternehmen aus? Wofür stehen wir, und was treibt uns an? In unserer neuen Imagebroschüre finden Sie die Antworten – kompakt, informativ und anschaulich aufbereitet. Sie bietet Ihnen einen Überblick über unsere

Dienstleistungen, unser Netzwerk und unsere Unternehmensmission.

Das Ergebnis ist mehr als eine Unternehmensdarstellung – es ist eine Einladung, uns näher kennenzulernen.

Wir hoffen, dass Sie die neue Broschüre ebenso begeistert wie uns, und freuen uns auf Ihr Feedback.



Entdecken Sie die Broschüre jetzt online:



WIR FEIERN

1985 - 2025

40

Jahre

RVM

WURZELN IN REUTLINGEN – ZUKUNFT IM BLICK

2025 ist für uns ein ganz besonderes Jahr: RVM feiert das 40-jährige Bestehen. Vier Jahrzehnte voller Innovation, Wachstum und – vor allem – partnerschaftlichem Miteinander mit unseren geschätzten Kunden, Mitarbeitenden und Partnern. In diesem Artikel möchten wir einen Blick auf unsere Entwicklung, unsere Werte und unsere Zukunft werfen.

Von einer Vision zur Erfolgsgeschichte

Schon als Rainer Schiefelbein RVM 1985 gründete und das Unternehmen in das Handelsregister der Stadt Reutlingen eintragen ließ, war eines von Anfang an klar: Der Kunde steht im Mittelpunkt. Unser Anspruch war und ist es, individuelle Versicherungslösungen anzubieten, die nicht nur zuverlässig, sondern auch exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Was als regional verwurzelt Maklerbüro – damals noch unter dem Namen „Reutlinger Versicherungsmakler“ – begann, hat sich im Laufe der Jahrzehnte zu einem der führenden Industrieversicherungsmakler in Deutschland entwickelt.

Dieser Erfolg war keineswegs selbstverständlich. Er wurde durch viel Fleiß, Weitblick, das unermüdliche Engagement unserer Mitarbeitenden und schlussendlich das daraus resultierende Vertrauen unserer Kunden erst möglich gemacht. Heute sind rund 370 Mitarbeitende Teil der RVM-Familie – ein hoch qualifiziertes und engagiertes Team, das sich mit Leidenschaft und Expertise für die Belange unserer Kunden einsetzt, sowohl national als auch international.

Reutlingen als Heimat und Zukunftsstandort

Auch wenn unser Unternehmen nun viele Jahre in Eningen ansässig war, sind unsere Wurzeln fest in Reutlingen verankert. Deshalb kehren wir 2026 an unseren Heimatstandort zurück – mit einem modernen Unternehmenssitz, der nicht nur Raum für weiteres Wachstum bietet, sondern auch unser klares Bekenntnis zum Standort und zur Region unterstreicht. Der Spatenstich für den Neubau erfolgte 2024 und das Richtfest feierten wir am 20. März 2025. Der Umzug ist für Anfang 2026 geplant – ein wichtiger Meilenstein.

Erfolg durch Vertrauen und Innovation

Was uns seit 1985 antreibt, ist das Vertrauen unserer Kunden. Es ist die Basis unserer Arbeit und der Schlüssel zu unserem Erfolg. Als mittelständisches Unternehmen verstehen wir die komplexen Herausforderungen unserer Kunden und entwickeln innovative Lösungen, die echten Mehrwert bieten. Ob techno-

logische Entwicklungen, Globalisierung und internationale Märkte, regulatorische Veränderungen oder stark verhärtete Versicherungsmärkte – RVM war, ist und bleibt mehr denn je ein starker und verlässlicher Partner in allen Fragen der betrieblichen Versicherung, Vorsorge und Benefits.

Ein weiterer Meilenstein war der Zusammenschluss mit MLP im Jahr 2021. Als Teil einer finanzstarken und langfristig orientierten Unternehmensgruppe bieten wir unseren Kunden seither ein einzigartiges Expertennetzwerk mit ganzheitlichen Lösungen für Unternehmen, deren Belegschaft sowie für die persönliche Absicherung der Unternehmer selbst. Gleichzeitig wird RVM als eigenständige Marke in dem starken Unternehmensverbund weiter gestärkt und künftig auch bundesweit wahrnehmbar sein – mit einer unverändert mittelständischen Prägung, persönlicher Nähe und klarem Kundenfokus als Kompetenzzentrum für Industrieversicherungen.

Dankbarkeit und Zukunftsperspektiven

40 Jahre RVM stehen für 40 Jahre partnerschaftliche Zusammenarbeit, wertvolle Erfahrungen und stetige Weiterentwicklung. Doch wir blicken nicht nur zurück, sondern vor allem nach vorne. Mit Begeisterung, Tatkraft und dem festen Willen, weiterhin Maßstäbe in unserer Branche zu setzen. Unser tief empfundener Dank gilt unseren Kunden, Mitarbeitenden und Partnern. Sie haben RVM zu dem gemacht, was es heute ist. Wir freuen uns auf die nächsten 40 Jahre – und darüber hinaus.

Ein Blick hinter die Kulissen

Wie sieht die Geschäftsführung die Entwicklung von RVM? Welche Herausforderungen und Chancen erwartet sie für die Zukunft? Die folgenden Interviews geben Einblicke in unsere Unternehmensgeschichte und unsere strategische Ausrichtung.



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

INTERVIEW MIT DEN BEIDEN GESCHÄFTSFÜHRERN ERICH BURTH UND MICHAEL FRIEBE

Erich und Michael, lasst uns an euren persönlichen Erlebnissen in der RVM-Unternehmenshistorie teilhaben: Meilensteine, persönliche Erlebnisse – und ein Blick in die Zukunft.

360°: Erich, welche Ereignisse in der Unternehmenshistorie waren für Dich persönlich wichtig?

Erich: Da gibt es natürlich sehr viele wichtige Ereignisse. Du hast es ja schon angesprochen – 40 Jahre sind eine lange Zeit und ich bin der „zweitälteste“ Mitarbeiter bei RVM. Mein Start am 1. Februar 1993 als „Assistent der Geschäftsleitung“ war natürlich ein besonderes Ereignis für mich. Vier Jahre später, 1997, wurde ich zum Geschäftsführer ernannt – das war ein großer Schritt.

Auch unsere Unternehmensbeteiligungen waren Meilensteine: 2001, 2004, 2010 und 2018 haben mein Partner Michael Friebe und ich Unternehmensanteile übernommen, was uns als Firma definitiv weitergebracht hat. Aber weißt Du, für mich ist jedes neue Kundenmandat etwas ganz Besonderes. Ich führe bei RVM seit vielen Jahren den Vertrieb und wenn uns ein Kunde sein Vertrauen schenkt und sich für uns entscheidet, dann ist das immer ein besonderes Highlight.

Wenn ich in die Zukunft schaue, dann ist unser aktuelles Bauprojekt im Orschel-Park in Reutlingen ein großes Ereignis. In einem Jahr ziehen wir um. Der moderne Neubau und die perfekte Anbindung an den Großraum Stuttgart wird die Attraktivität von RVM als innovativer und dynamischer Arbeitgeber nochmals deutlich erhöhen.

360°: Was ist Dein persönliches Erfolgsrezept?

Erich: Ich glaube, es liegt vor allem an meinem Ehrgeiz und meiner Leistungsorientierung – egal ob im Sport oder hier im Unternehmen. Wenn ich mir ein Ziel setze, dann arbeite ich konsequent darauf hin und in der Regel erreiche ich das auch. Als Jugendlicher und auch während meines Studiums wollte ich schon immer unternehmerisch tätig werden. Der Erwerb von Gesellschaftsanteilen an RVM war dann der Schritt, der mir das ermöglicht hat.

Ein anderer wichtiges Thema bei dem für viele nicht einfachen Thema „Industrieversicherungen“ ist das sogenannte „aktive Zuhören“. Gerade bei den vielen Kundengesprächen – oder auch im Vertrieb – ist es entscheidend zu verstehen, was dein Ansprechpartner will. Nur so lassen sich optimale Lösungsstrategien erarbeiten.

Und wenn es um das RVM-Team geht: Ich versuche immer, Vorbild zu sein und die Mitarbeitenden mit auf den Weg zu nehmen und zu begeistern. Mir ist es immer sehr wichtig, gemeinsam an den definierten Zielen zu arbeiten.



360°: Stichwort Innovation: Was verrät uns der Blick in die Zukunft?

Erich: Zuerst ein kurzer Blick zurück: In den letzten zehn bis fünfzehn Jahren haben wir gemeinsam mit unserer IT-Abteilung enorm viel erreicht. Wir haben Prozesse optimiert und großartige IT-Tools eingeführt, die unsere tägliche Arbeit nicht nur effizienter, sondern auch deutlich einfacher machen. Und davon profitieren natürlich auch unsere Kunden.

Und wenn wir nach vorne schauen – klar, KI und andere Technologien sind aktuell in aller Munde. Ich selbst beschäftige mich auch damit, obwohl ich nicht unbedingt der „größte IT-Freak“ bin. Aber ich finde es absolut faszinierend, welche Möglichkeiten sich dadurch ergeben. Eines ist aber auch klar: KI wird uns immer nur unterstützen – und nicht ersetzen. Vielmehr wird sie unsere Tätigkeit und damit unsere Dienstleistung auf ein neues Level heben. Mein persönliches Motto ist „High touch“ kombiniert mit „high tech“ – also maximaler Kundenkontakt mit maximaler technischer Unterstützung.

Weiterhin werden wir unsere RVM Gruppe stetig weiterentwickeln – durch internes und externes Wachstum. Und wenn sich am Markt Chancen ergeben, weitere Versicherungsmakler-Unternehmen in unsere Gruppe zu integrieren, dann werden wir dies sorgfältig prüfen und bei positivem Ergebnis auch zuschlagen.

Die Zukunft bleibt spannend – ich bin mir aber sicher, dass wir auch die künftigen Herausforderungen erfolgreich meistern werden und sich RVM genauso erfolgreich weiterentwickeln wird wie in den ersten 40 Jahren.

360°: Michael, welche Ereignisse in der Unternehmenshistorie waren für Dich persönlich wichtig?

Michael: In den mittlerweile 30 Jahren bei RVM gab es unzählige schöne Momente, die mich geprägt und meine Verbundenheit zum Unternehmen gestärkt haben. Besonders beeindruckend war für mich zu erleben, wie unser Team immer weiter zusammengewachsen ist und gemeinsam Erfolge gefeiert hat. Dieses starke Wir-Gefühl hat uns nicht nur durch herausfordernde Zeiten getragen, sondern bildet auch die Basis für eine vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit. Aber auch aus persönlichen Erlebnissen und Ereignissen habe ich vieles mitgenommen, das mir besonders am Herzen liegt.

1999 begannen mein Kollege Erich Burth und ich mit dem Kauf der RVM-Geschäftsanteile. Im Laufe der Jahre haben wir jeweils 50 % erworben und so einen entscheidenden Beitrag zur Weiterentwicklung des Unternehmens geleistet. Diese Entwicklung war für uns ein bedeutender Schritt und trug maßgeblich zur Stabilität und zum Wachstum von RVM bei.

Ein weiterer ganz besonderer Moment in meiner Zeit bei RVM war, dass ich hier meine Frau kennen- und lieben gelernt habe. Inzwischen arbeiten zwei meiner Söhne bei uns, was für mich eine noch tiefere persönliche Bindung zum Unternehmen schafft.

Ebenso unvergesslich sind die RVM-Foren, die für mich immer wieder Höhepunkte in der Unternehmensgeschichte darstellen. Die Möglichkeit, von herausragenden Referenten wie Lothar Späth, Hans-Joachim Watzke, Ranga Yogeshwar, Dr. Norbert Lammert oder Kristina Vogel inspiriert zu werden, war jedes Mal eine Bereicherung für mich und unser gesamtes Team.

Ein weiterer Meilenstein, der mir besonders in Erinnerung geblieben ist, war der Spatenstich für unseren Neubau vergangenen Jahres. Dieses Ereignis war nicht nur symbolisch für Wachstum und Weiterentwicklung, sondern spiegelte auch den unermüdlichen Einsatz und den gemeinsamen Ehrgeiz unseres Teams wider. Es war ein stolzer Moment, der gezeigt hat, was wir gemeinsam erreichen können.

Rückblickend waren es nicht nur die großen Erfolge, sondern auch die vielen kleinen und großen gemeinsamen Momente, die die Unternehmenshistorie von RVM so besonders machen. Sie haben nicht nur das Unternehmen geprägt, sondern auch meinen persönlichen Weg bei RVM auf einzigartige Weise bereichert.

360°: Was ist Dein persönliches Erfolgsrezept?

Michael: Für mich liegt der Schlüssel zum Erfolg in einem harmonischen Zusammenspiel aus einem engagierten Team, einem starken Wir-Gefühl und dem unermüdlichen Anspruch, unseren Kunden stets das Beste zu bieten. Meine langjährige Maxime „Geht nicht – gibt's nicht“ hat uns immer wieder dazu motiviert, kreative Lösungen zu finden und Hindernisse zu überwinden.

Eine herausragende Belegschaft bildet dabei das Fundament. Es sind die Kolleginnen und Kollegen, die Tag für Tag mit Leidenschaft und Motivation an einem Strang ziehen. Dieses Wir-Gefühl schafft nicht nur ein angenehmes Arbeitsklima, sondern fördert auch die Zusammenarbeit und den gegenseitigen Rückhalt. Wenn jede und jeder Einzelne das Gefühl hat, Teil von etwas Größerem zu sein, entstehen nicht nur kreative Ideen, sondern auch Lösungen, die unsere Kunden begeistern. Doch ein starkes Team allein reicht nicht aus. Es braucht auch persönliches Engagement und den festen Willen, stets Höchstleistungen zu erbringen.

Für mich bedeutet das, immer ein offenes Ohr für die Bedürfnisse unserer Kunden zu haben und ihre Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen. Dieser hohe Anspruch an uns selbst motiviert uns täglich, über uns hinauszuwachsen und stetig besser zu werden. Lange Zeit galt für mich die Unternehmensmaxime „Unternehmen first“, was das Unternehmen als zentrale Instanz stellte. Diese Unternehmenszentrierung hat mich geprägt und dafür gesorgt, dass wir immer den langfristigen Erfolg im Blick behalten haben.

Am Ende sind es also die Menschen, ihre gemeinsame Vision und ihr unermüdlicher Einsatz, die den Erfolg ausmachen. Wenn das Team zusammenhält und alle mit Begeisterung und Eigeninitiative an einem Ziel arbeiten, dann steht dem Erfolg nichts mehr im Weg.



360°: Stichwort Innovation: Was verrät uns der Blick in die Zukunft?

Michael: Es wird sich viel entwickeln – sowohl in unserer Branche als auch bei RVM selbst. Gerade jetzt bewegt sich bei uns unglaublich viel, und es wird mit viel Engagement an neuen Wegen und Möglichkeiten gearbeitet. Besonders die Zugehörigkeit zur MLP-Gruppe sowie unsere neuen deutschlandweiten Standorte, zum Beispiel in Hamburg und Würzburg, verändern einiges und stärken die Marke RVM nachhaltig auf Bundesebene. Diese Weiterentwicklungen eröffnen uns nicht nur neue Chancen, sondern auch die Möglichkeit, unsere Kunden noch besser und umfassender zu betreuen.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Zukunftsstrategie ist die konsequente Umsetzung unserer Firmenkundenstrategie. Wir möchten diesen Bereich weiter ausbauen und unsere Expertise aus dem Industriegeschäft gezielt einsetzen, um passgenaue Lösungen anzubieten. Dabei bleibt unsere Kundenorientierung unverändert das Wichtigste – sie ist und bleibt der zentrale Antrieb für unser Handeln.

Unser mittelfristiges Ziel ist es, in die Top 10 der deutschen Versicherungsmakler aufzusteigen. Diese Ambition treibt uns an, stets nach vorne zu schauen und kontinuierlich an uns zu arbeiten. Dabei setzen wir auf eine Symbiose aus Dienstleistung, die sowohl digital als auch persönlich erlebbar ist. Genau diese Kombination wird uns zukünftig auszeichnen und uns von anderen unterscheiden.

Denn bei allem Fortschritt und jeder Innovation steht für uns immer eines im Mittelpunkt: der Kunde. Unsere Entwicklungen und Veränderungen haben stets das Ziel, die Bedürfnisse unserer Kunden noch gezielter zu erfüllen und ihnen die bestmögliche Betreuung zu bieten. Dieser Kundenfokus treibt uns an, uns kontinuierlich zu verbessern und unsere Dienstleistung weiterzuentwickeln.

Dabei dürfen wir jedoch eines nicht aus den Augen verlieren: die Freude. Die Freude am Miteinander im Team, die Freude am Job und vor allem die Freude an und mit unseren Kunden. Diese Begeisterung ist es, die uns antreibt und motiviert, immer unser Bestes zu geben.

Ich persönlich blicke sehr positiv auf die Zukunft und bin überzeugt, dass uns noch viele erfolgreiche und aufregende Jahre bevorstehen. Mit der Dynamik und dem Engagement, das bei RVM spürbar ist, und der starken Unterstützung durch die MLP-Gruppe bin ich sicher, dass wir die kommenden Herausforderungen meistern und weiterhin Maßstäbe setzen werden.

Und deshalb freue ich mich auf die nächsten 40 Jahre RVM – voller Wachstum, Innovation und natürlich jeder Menge Freude.



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



■ VORANKÜNDIGUNG: RVM FORUM 2025

Am 6. November 2025 findet unser diesjähriges RVM Forum wieder in der Motorworld in Metzingen statt und wir freuen uns als besonderen Gast Elmar Theveßen, den Leiter des ZDF-Studios Nord- und Mittelamerika, begrüßen zu dürfen. Herr Theveßen gilt als einer der profiliertesten Auslandsjournalisten und Experte für die politischen Verhältnisse in den USA. Er wird uns im Rahmen seines Vortrags einen Rückblick auf die ersten 10 Monate der neuen Amtszeit von Donald Trump geben – und uns die Auswirkungen der politischen Entscheidungen Trumps für die Gesellschaft der USA, für Europa sowie weltweit illustrieren.

Seit der US-Präsidentenwahl 2024 und der Vereidigung Donald Trumps zum Präsidenten der USA hat sich vieles verändert. Die transatlantischen Beziehungen sind im Umbruch. Die europäische Außenpolitik steht vor der Aufgabe, flexibel und umsichtig auf die neuen politischen Gegebenheiten zu reagieren. Welche Auswirkungen hat die Wiederwahl von Donald Trump auf die innere Verfasstheit der Vereinigten Staaten und deren Außenpolitik? Elmar Theveßen wird die Sicherheit Europas und den transatlantischen Handel genauer betrachten und die Zusammenhänge aufzeigen. Wie kann sich Deutschland auf mögliche langfristige Veränderungen in den transatlantischen Beziehungen einstellen?

Elmar Theveßen bringt nicht nur umfassende Erfahrung und fundiertes Sachwissen mit, sondern auch die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge klar und verständlich darzustellen. Seine Auszeichnungen, darunter der Hanns-Joachim-Friedrichs-Preis und der Deutsche Fernsehpreis, unterstreichen seine herausragende journalistische Arbeit.

Wir freuen uns, Elmar Theveßen am 6. November zu unserem RVM Forum zu begrüßen und mit ihm einen spannenden und erkenntnisreichen Abend zu erleben.



Eine separate Einladung zum RVM Forum mit Hinweisen für die Platzreservierung folgt im Juli.



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

IMPRESSUM

Herausgeber

RVM Versicherungsmakler GmbH
Arbachtalstraße 22
72800 Eningen
Tel. +49 7121 923-0
www.rvm.de

Redaktionelle Verantwortung

Ihre Ansprechpartner:



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



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

Konzeption, Realisation und Druck

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

Bildnachweis

RVM Versicherungsmakler GmbH
DSV Versicherungsmakler GmbH
ARCUS Marketing Michael Soukop e.K.
istockphoto.de
Shutterstock.com
Motorworld Village Metzingen
Elmar Theveßen

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.

