



Eine echte Chance beim Generationenwechsel im Mittelstand

Immer mehr deutsche Firmen machen sich große Sorgen um die eigene Zukunft aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels und der Auswirkungen auf die Personalkosten durch das steigende Durchschnittsalter der Mitarbeiter. Das Personal wird immer älter und die Krankheiten nehmen in ihrer Häufigkeit zu.

Andreas Trautner, Kernteam [Projekthaus Generationenberatung](#), Inhaber [Experte-Krankenversicherung](#)

Ein echter Meilenstein eines jeden Unternehmens ist zweifelsohne die Unternehmensgründung. Genauso einschneidend wie die Neugründung ist die Übergabe dieses an die nachfolgende Generation. Beide sind entscheidend für den zukünftigen Erfolg im Kontext von Globalisierung, einem zunehmenden Preiskampf und den demografischen Veränderungen.

In den kommenden fünf Jahren rollt eine massive Nachfolgewelle auf den Mittelstand zu und diese sollte frühzeitig und professionell geplant werden. Das gesamte Management einer solchen Übergabe des Unternehmens erfordert eine hohe fachliche Expertise, die meist ohne Kompetenz von außen nicht zu meistern ist.

Ein solcher Generationenwechsel vollzieht sich auch innerhalb der Belegschaft. Gerade die wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Zunahme der AU-Tage auf die Personalkosten machen vielen Unternehmen zu schaffen. Betroffen hiervon sind überwiegend die kleineren

und mittleren Unternehmen (KMU), da diese einen Personalausfall nicht so einfach kompensieren können. Ebenso fehlt vielen Unternehmen der Nachwuchs an qualifizierten Fachkräften.

Besonders betroffen sind das Handwerk und die Industrie. Gegen diese beiden Entwicklungen kann die betriebliche Krankenversicherung bKV viel ausrichten und dem Unternehmen eine große Menge an Geld einsparen. Auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter ist wichtig für deren Produktivitätsleistung. Laut der aktuellen Gallup-Studie ist hier nur eine leichte Besserung zu verzeichnen. Die emotionale Bindung zum Unternehmen wächst zwar sehr langsam, doch die meisten machen immer noch Dienst nach Vorschrift.

Human Capital im Fokus

Die betriebliche Krankenversicherung wird immer noch von vielen als der Zukunftsmarkt für den Absatz von Krankenzusatzversicherungen angesehen. Einige Unternehmen verhalten sich im Geschäftsfeld der privaten Krankenvollversicherung eher defensiv und zurückhaltend.

Diese Entwicklung betrifft neben den Versicherungsgesellschaften auch die Makler und Vertriebe. Für den Vermittler ist neben den klassischen Voraussetzungen wie Fachwissen und Vertriebserfahrung auch die Erfahrung im Umgang mit Firmenkunden von entscheidender Bedeutung. Da es in diesem Geschäftsfeld um das „Humankapital“ des Unternehmens geht, ist es durchaus hilfreich, wenn der Makler auch über ein tieferes Wissen in den Bereichen betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) und betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) verfügt.

Zum einen erhöht es die Kompetenz in der erforderlichen Breite und zum anderen kann man der Geschäftsführung, dem Personalmanagement als auch dem Betriebsarzt weitestgehend auf Augenhöhe begegnen. Der dadurch erzielte Vertrauensbonus kann für alle weiteren Gespräche der entscheidende Faktor sein.

Konzeptentwicklung statt Produktverkauf

Grundsätzlich ist die betriebliche Krankenversicherung kein Produktverkauf, sondern die Entwicklung eines Konzepts mit dem Unternehmer für dessen Unternehmen. Es geht um die Verbindung von Work-Life-Balance, betrieblichem Gesundheitsmanagement und eben der betrieblichen Krankenversicherung mit all ihren Möglichkeiten. Dazu ist es notwendig, sich mehr mit diesem Thema zu beschäftigen, als nur den normalen Produktverkauf im Fokus zu haben.

So steht zu Anfang immer die Analyse des Unternehmens zur Erfassung aller relevanten Daten für die Bedarfsermittlung. Hierzu gehören die Anzahl der Mitarbeiter, das Durchschnittsalter, die Geschlechterverteilung und die Personalkosten, genauso wie die Umsatzgrößen (Produktivitätsleistung) pro Mitarbeiter und deren Kosten im Krankheitsfall. Gerade das Thema der AU-Tage ist ein sehr guter Ansatz für die Gespräche mit den Entscheidern in den Unternehmen. Liegt dieses Datenmaterial vor, muss es auch entsprechend ausgewertet und aufbereitet werden. Die Ergebnisaufbereitung ist das eine, die Präsentation der Ergebnisse das andere und sicherlich Wichtigere für die praktische und nachhaltige erfolgreiche Umsetzung im Unternehmen.

Eine gute Präsentation der Ergebnisse beginnt da, wo die Analyse endet. Aber leider enden auch hier schon viele der Gespräche ohne Abschluss oder Folgetermin. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass es leider noch nicht gelungen ist, flächendeckend den richtigen vertrieblichen Ansatz in diesem Thema zu integrieren.

Die Versicherungsgesellschaften haben viele Fachinformationen aufbereitet, haben sich auf Themen wie Steuer- und Sozialabgaben gestürzt, haben es aber offensichtlich versäumt, die echten und wichtigen Bedürfnisse der Unternehmen aufzugreifen. Doch wenn man am Bedarf des Kunden vorbeiergumentiert, ist es nicht überraschend, dass es noch zu viel zu wenigen positiven Abschlüssen gekommen ist.

Es muss endlich um Hard Facts gehen, die einen Entscheider im Unternehmen dazu bringen, sich diesem für alle Beteiligten absolut vorteilhaften Thema zu öffnen. Nur wenn man es als Vermittler schafft, die Problemstellungen des Unternehmens zu erkennen, und dann dafür auch eine Lösung anbieten kann, wird es zu einem Geschäftsabschluss kommen.

Fazit

Die Chance liegt hier ganz konkret in den nächsten 5 bis 7 Jahren. Die Inhaber der Firmen planen meist die Übergabe an direkte Familienmitglieder. Dadurch nimmt neben dem wichtigen Thema der betrieblichen Krankenversicherung und der Mitarbeiterversorgung auch das Thema Pflegefall eine besondere Rolle ein. Im Pflegefall drohen oftmals massive finanzielle Rückgriffe auf das Firmenvermögen, wodurch sich so manch kleinere Firma in echter existenzieller Bedrängnis befindet.

Um jedem Vermittler diese Themenfelder offenzuhalten, kann es hilfreich sein, sich an Unternehmen im Bereich Vertriebsunterstützung zu wenden, die sich dann für den einzelnen Vermittler um die konkrete Abwicklung dieser Themen einsetzen lassen. Unterstützung finden Vermittler hierzu ganz konkret und praxisnah im neuen Zusammenschluss erfahrener Profis auf dem Gebiet der Generationenberatung von kleinen und mittleren Unternehmen, dem „Projekthaus Generationenberatung“.

Neben der direkten Unterstützung vor Ort werden viele Weiterbildungsmaßnahmen angeboten, die sich individuell ausgestalten lassen. Sowohl Vermittler, Produktgeber als auch oder betroffener Unternehmer können sich direkt an diese Spezialisten wenden, die ihnen gerne als Partner ihr Know-how zur Verfügung stellen.

Bilder: (1) © Andrey Popov / fotolia.com (2) © Projekthaus Generationenberatung, (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944966/eine-echte-chance-beim-generationenwechsel-im-mittelstand/>