



Aus Schäden lernen:
Was tun bei Handwerker-
und Materialmangel?

Aus Überzeugung dabei:
Ein Mitgliedervertreter
berichtet.

Aus gutem Grund:
Wir feiern unser
Jubiläum!



Die Zukunft wurzelt im Wir

**GARTENBAU
VERSICHERUNG** 



175 JAHRE „EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN“

In unserem Versicherungsverein dreht sich seit 1847 alles um die Sicherheit unserer Mitglieder. Ein herzliches Dankeschön an alle, die dazu beitragen.

Zusammenhalten. Füreinander einstehen. Einer für alle, alle für einen. Die engagierten Gärtner, die 1847 ihren eigenen Versicherungsverein gründeten, hatten klare Ziele und starke Werte. Bis heute leiten diese die Gartenbau-Versicherung bei allen Entscheidungen. Ein Garant dafür: die enge Einbindung unserer Mitglieder. Als Mitgliedervertreter, Aufsichtsräte oder Schadenexperten schaffen sie Vertrauen in unseren Versicherungsschutz. Dafür gebührt ihnen nicht nur im Jubiläumsjahr ein herzliches Dankeschön.



Die Zukunft
wurzelt im Wir.

Liebe Mitglieder,

kürzlich haben wir viele von Ihnen repräsentativ befragt, welche Eigenschaften sie mit der Gartenbau-Versicherung verbinden. Neben „kompetent“, „professionell“ und „fair“ war die Top-Antwort „wichtig für den Gartenbau“: 83,5% der Mitglieder stimmten hier „voll und ganz“ zu.

Was für eine Bestätigung für die Idee unserer Gründer, die in diesem Jahr bereits 175 Jahre alt wird! Mit unserem Jubiläumsmotto „Die Zukunft wurzelt im Wir“ bekennen wir uns klar zu unseren Wurzeln. Wir stehen auch künftig für Solidarität und Loyalität im Gartenbau. Für ein starkes „Wir“, das den Schicksalsschlag des Einzelnen tragbar macht. Für einen Versicherer, der Erfolg nicht am Profit misst.

Als Teil der Gärtnerfamilie sind wir stolz darauf, wie viele Gärtnerinnen und Gärtner sich ebenfalls zu diesen Werten bekennen – nicht nur als Mitglied unseres Vereins, sondern gerade im vergangenen Jahr auch mit tatkräftiger kollegialer Hilfe. Ob mit Spenden, Arbeitseinsätzen, dem Teilen von Wissen und Erfahrungen, mit Trost oder Ermutigung.

Wir Gärtner halten zusammen. Auch in Zukunft. Das ist unsere Botschaft für unser 175. Jubiläumsjahr. Und natürlich gleichermaßen für das Jahr 2022, das vor uns liegt. Hierfür wünschen wir Ihnen und Ihren Familien das Allerbeste.

Klunke
Manfred Klunke
Vorstandsvorsitzender

Kohlross
Dr. Dietmar Kohlross
Vorstandsmitglied

Serft
Christian Serft
Vorstandsmitglied

Informationen zur Beitragsrechnung

In der Beitragsrechnung 2022 erfolgte die **Anpassung der Versicherungssummen** wie üblich mithilfe der vereinbarten Indizes. Hierdurch wird der jährlichen Preisentwicklung bei Rohstoffen und Dienstleistungen Rechnung getragen. Die Versicherungssumme für Gewächshäuser erhöht sich danach für 2022 um 2,7 %, gleichermaßen der Beitrag. Ebenfalls angehoben wurden die Beiträge in der Gebäudeversicherung (5,5 %) und für Maschinen, Anlagen und Geräte (0,7 %). Die Versicherungssummen (und damit die Beiträge) im Bereich der Inhaltsversicherung sowie der Betriebsunterbrechung erhöhten sich gemäß Index des Statistischen Bundesamtes um jeweils 14,2 %.

Eine **Beitragsrückerstattung** kann für 2021 wieder im Versicherungszweig Technische Versicherungen gewährt werden. Sie beläuft sich auf 5 % des für 2022 zu zahlenden Beitrags in diesem Versicherungszweig und wurde entsprechend verrechnet.

Die **Sicherheitszuschläge** für die Mehrgefahrenversicherung für Freilandkulturen innerhalb der Produkte HORTISECUR F und G sind gegenüber dem Jahr 2021 unverändert geblieben. Für den Versicherungszweig Sturm mussten diese hingegen in allen Produkten von 3 % auf 5 % angehoben werden.

GV wieder „exzellent“ bewertet



Beim renommierten Assekurata-Rating hat die Gartenbau-Versicherung auch 2021 mit dem bestmöglichen Gesamturteil „A++ / Exzellente“ abgeschnitten. Für den Spezialversicherer ist es wichtig, sich auf diesem Weg von neutraler Stelle und vor allem aus Kundensicht bewerten zu lassen. „Wir wollen nicht nur mit besonderer Fachkompetenz und Fairness überzeugen, sondern auch mit hoher Kundenorientierung, einer effizienten Organisation und soliden Finanzen“, erklärt Vorstandsvorsitzender Manfred Klunke. „Dass wir hier regelmäßig mit Bestnoten ausgezeichnet werden, bestärkt uns sehr in unserem Tun.“

Wichtiger Teil des Ratings ist die Zufriedenheit der Mitglieder, die alle drei Jahre neu erhoben wird. Auch im Herbst 2021 bewerteten viele Mitglieder erstmals per Online-Befragung Produkte, Schadenregulierung und Service. Manfred Klunke freut sich über die rege Teilnahme: „Für die investierte Zeit möchte ich mich bei jedem Einzelnen bedanken, denn jede Meinung zählt für uns.“ Wie vorab angekündigt, spendet die Gartenbau-Versicherung 10 Euro pro Fragebogen an die Bildungsstätte Gartenbau in Grünberg.

Tobias Müller neu im Aufsichtsrat



Tobias Müller

M. J. Baumeister

Der Unternehmensberater und Versicherungskaufmann Tobias Müller wurde Anfang Juli 2021 von den Mitgliedervertretern der Gartenbau-Versicherung in den Aufsichtsrat gewählt. Er kennt das Unternehmen bereits durch eine langjährige Beratungstätigkeit bei verschiedenen Projekten und bringt fundierte Kenntnisse der Versicherungsbranche mit.

Tobias Müller folgt auf Michael J. Baumeister, der sich nach fast 50-jähriger verdienstvoller Tätigkeit für die Gartenbau-Versicherung in den Ruhestand verabschiedete. Baumeister war nach seinem Ausscheiden aus dem Amt als Vorstandsvorsitzender im Jahr 2012 in den Aufsichtsrat gewechselt und hatte dort zeitweise auch den Vorsitz inne.

HORTISECUR Cyber rüstet auf

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik schlägt Alarm: Im Jahr 2021 stieg die Zahl der Cyberangriffe um mehr als 60 %. Nie gab es mehr Sicherheitslücken oder Schadprogrammvarianten. Wegen der anhaltenden Bedrohungslage vor allem für kleine und mittlere Unternehmen hat die Gartenbau-Versicherung ihre erst 2020 lancierte Cyberversicherung nun noch einmal aufgestockt. So kann das bereits inkludierte Präventionspaket jetzt auf Wunsch erweitert werden. Dadurch können zum Beispiel alle Mitarbeiter des Betriebs – statt bisher maximal drei – an einem Sicherheitstraining teilnehmen. Hinzu gekommen sind zudem laufende Phishingtests oder die Prüfung öffentlich zugänglicher Systeme wie die Unternehmens-Website. Projektleiter Luca Schetter hebt hervor: „Den meisten Betriebsleitern wird leider erst nach einem Angriff bewusst, was die Wiederherstellung der IT oder ein mehrtägiger Umsatzausfall kosten und welche Vertragsstrafen bei Lieferverzug drohen. Für einen überschaubaren Beitrag bietet HORTISECUR Cyber schnelle Hilfe und Schutz vor hohen Kosten.“



Photovoltaik: Versicherungsschutz erweitert

Sonnige Zeiten für erneuerbare Energien: Auch im Gartenbau wächst die Nachfrage nach Photovoltaik-Anlagen. Hierfür bietet die Gartenbau-Versicherung

einen Versicherungsschutz, der 2021 deutlich erweitert wurde. Aufgenommen wurden neue Technologien wie Batteriespeichersysteme, Akkumulatoren, eigene Trafos und fest installierte Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Entstehen nach einem Schaden Mehrkosten für den Zukauf von Strom, ist dies jetzt ebenfalls mit eingeschlossen. Ebenso die Schadenssuchkosten, wenn z. B. nach einem Hagelschlag Wärmebildkameras eingesetzt werden müssen, um beschädigte Module zu lokalisieren.



Ein weiteres Plus: Bei Totalschaden gilt nun die Restschuld-Deckung. Das bedeutet, dass der Zeitwert der Anlage, mindestens aber die Restschuld aus einem bestehenden Finanzierungsvertrag, ersetzt wird. Versicherbar sind auch Photovoltaik-Anlagen auf nachgerüsteten Gewächshäusern. Oft sind diese teilweise stillgelegten Gewächshäuser nicht mehr heizbar. Die „alte“ Unterkonstruktion mit der neuen Anlage kann bei Beachtung der Sicherheitsvorschriften und ggfs. statischer Verbesserung problemlos abgesichert werden. Dies gilt auch für „Agri-PV-Anlagen“, die unter gewächshausähnlicher Konstruktion mit oben montierten PV-Modulen Getreide, Gemüse oder Obst produzieren.

Immer aktuell informiert unter:  www.GeVau.de

DAS SCHADENJAHR 2021

Zu heiß, zu nass, zu viel Schnee: 2021 war erneut in vielen Regionen Europas ein Jahr der Extreme. Fast 50 Grad wurden auf Sizilien gemessen, während der mittlere Westen Europas mit überdurchschnittlich viel Regen und „Hagel satt“ zu kämpfen hatte. Für die Gartenbau-Versicherung begann das Schadenjahr mit Schnee, sehr viel Schnee.

Schnee-Intermezzo im Westen



Anfang Februar führte ein kurzer aber heftiger Wintereinbruch in einem Streifen quer über der Mitte Deutschlands und in den Niederlanden zu enormen Schneefällen und starken Verwehungen. Obwohl der Deutsche Wetterdienst und die Gartenbau-Versicherung rechtzeitig gewarnt hatten, blieben die eilig getroffenen Präventionsmaßnahmen vielerorts ohne Erfolg. Zahlreiche Gewächshauszusammenbrüche, von Teil- bis Totalschäden, ereigneten sich vor allem am Niederrhein, der größten zusammenhängenden Gartenbauregion Deutschlands, sowie in den Niederlanden. Erst nachdem der Schnee abgetaut war, zeigte sich das ganze Schadensmaß: Mehrere hundert Betriebe erhielten Schadenleistungen von insgesamt rund 13 Millionen Euro.

Sommerauftakt mit „Karacho“



Mit voller Wucht sollte der Sommer beginnen: Hagel, Starkregen und Sturm nahmen ihren Ausgang zunächst in Frankreich und mündeten ab dem 20. Juni in eine tagelang währende Unwetterserie über Deutschland. Eine großräumige Schwergewitterlage lag dabei über dem Süden. Diese entlud sich gleich zweimal, am 21. und 23. Juni, mit Hagel und teils sintflutartigem Starkregen. Im württembergischen Reutlingen zerstörte tennisballgroßer Hagel unter anderem einen Gewächshausbetrieb für Zierpflanzen vollständig. In Bayern gab es die größten Schäden südlich von München. Auch in anderen Teilen Deutschlands kam es zu Hagel und Starkregen. So standen einige Betriebe am Niederrhein großflächig unter Wasser. Rund 250 Schäden über knapp 8 Millionen Euro wurden in dieser Zeit reguliert.

Flutkatastrophe in Deutschland



Ende Juni waren Deutschlands Böden vielerorts gesättigt und die Unwetter nahmen eine kurze Verschnaufpause. Bereits am 4. Juli setzten erneut kräftige Niederschläge ein, die vom 13. bis 15. Juli im nördlichen Rheinland-Pfalz und angrenzenden Regionen Nordrhein-Westfalens zu enormen Regenmassen auf extrem breiter Fläche führten: In nur 24 Stunden fielen von der Eifel bis in die Kölner Bucht teils weit über 100 Liter pro Quadratmeter. In der Folge wurden Bäche zu Flüssen und Flüsse zu reißenden Strömen, die Häuser, Brücken und Straßen mit sich rissen. Auch einzelne unserer Mitgliedsbetriebe wurden schwer getroffen. Durch den raschen Anstieg der Pegelstände hatte eine Flutwelle die in den Flusslagen befindlichen Gärtnereien bis zu 3 Meter unter Wasser gesetzt.

Sturm und Hagel in Italien



Während es in Deutschland regnete, erreichten die Gartenbau-Versicherung aus Italien im Juli unzählige Meldungen aufgrund von Sturm und Hagel. Gleich zweimal war die norditalienische Region Bergamo betroffen, am Anfang und am Ende des Monats. Sturm hebelte die Konstruktionen zahlreicher Tunnel aus den Böden, ließ sie wie Streichhölzer abknicken und zerriss flächendeckend Folien. Starke Schäden gab es zudem durch Hagel, der insbesondere Ende Juli wütete. Auf fast fünf Millionen Euro sollten sich hier die regulierten Schäden belaufen. Später im Jahr stand auch der komplette November im Süden, vor allem in Sizilien, mit über 300 Litern Regen pro Tag, im Zeichen von Sturm und heftigen Regenfällen. Dutzende Betriebe meldeten uns Schäden an Tunneln und Kulturen.

AUS SCHÄDEN LERNEN

Heftige Unwetter mit Hunderten von Einzelschäden, dazu steigende Materialkosten und Knappheit bei Glas und Handwerkern: Die Schadenregulierung im Jahr 2021 war herausfordernd. Zwei Mitgliedsbetriebe mit besonders schweren Schäden teilen deshalb hier ihre Erfahrungen. Darunter manches, das sie gerne schon früher gewusst hätten.

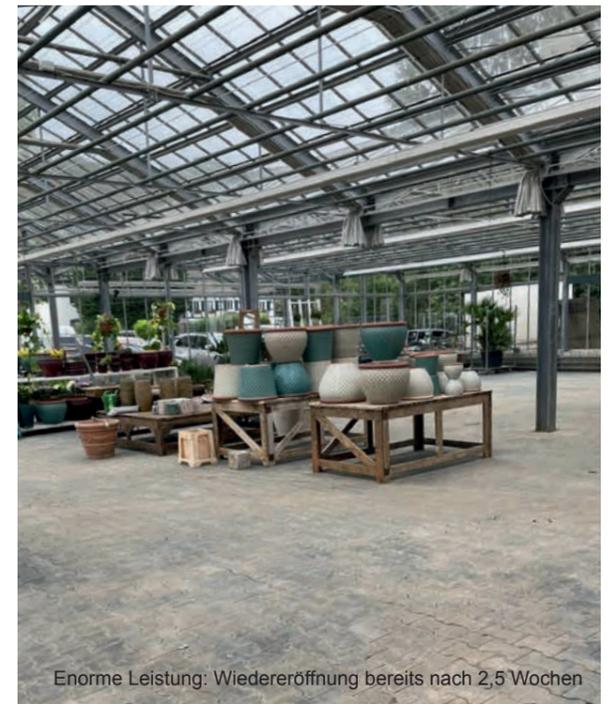


Kein Quadratmeter blieb unversehrt nach der Flut in Zimmers Gartenland in Leichlingen nördlich von Wuppertal

„Auf einmal kam das Wasser von überall, ein brauner Fluss floss durch die Wohnung.“ Martin Zimmer war am Abend des 14. Juli 2021 zuhause, als die nahegelegene Wupper über die Ufer trat. Eine Talsperre stand nach tagelangem Starkregen so unter Druck, dass Behörden die Schleusen öffnen mussten. Bereits zehn Minuten nach dem ersten Wassereintritt standen

sein Wohnhaus und das benachbarte Gartencenter einen halben Meter unter Wasser, am Ende war ein Pegel von 1,20 Meter erreicht. „Nie hätte ich damit gerechnet, dass mich mal die DLRG mit einem Boot aus dem Haus retten muss“, so Zimmer weiter. Noch nicht einmal beim Abschluss seiner Elementarversicherung habe er dies für möglich gehalten.

Heute ist er froh über die Entscheidung. „Viele Nachbarn und Kunden waren unter- oder nicht versichert, das treibt einen schnell in den Ruin.“ Er selbst hatte seinen Betrieb zum Glück ausreichend abgesichert, die Abwicklung mit der Gartenbau-Versicherung bezeichnet er als „gut und kooperativ“.



Enorme Leistung: Wiedereröffnung bereits nach 2,5 Wochen

Kontakte zu Handwerkern pflegen

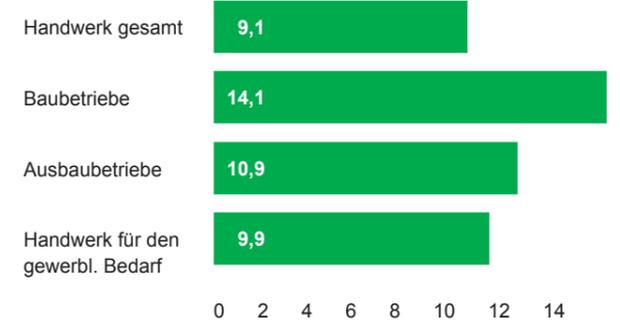
Doch auch ohne finanzielle Sorgen war in kurzer Zeit viel zu bewältigen. „Dank vieler Helfer konnten wir zwar nach zweieinhalb Wochen wieder öffnen. Aber bis heute stehen große Gebläse im Gartencenter, weil beide Heizungen ausgefallen waren und die neuen noch nicht geliefert sind. Und das Wohnhaus ist noch monatelang unbewohnbar“, schildert er Mitte November. Viel Zeit kostete die Suche nach Handwerkern. „Manche haben noch nicht mal ein Angebot abgegeben“, so Zimmer. Zum Glück zählt er einige Hand-

werksbetriebe zu seinen Kunden. „Ich würde deshalb immer raten, regelmäßig Kontakt zu Handwerkern zu halten, das hat mir sehr geholfen.“ Weitere Betriebe konnte ihm sein Außendienstmitarbeiter Thomas Stiller nennen. Die Gartenbau-Versicherung unterhält europaweite Netzwerke mit Handwerkern und Spezialisten, die gerade bei großen Unwettern hilfreich sind, wenn die Nachfrage nicht mehr in der Region gedeckt werden kann.



Ohne Eigenleistung geht es kaum

Handwerkermangel: Kundenwartezeit in Wochen



Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks, Konjunkturreport 2021

Früh aufstehen und schnell sein

Auch Josef Holzer, Seniorchef der Gärtnerei Holzer aus Geretsried bei München, hat deshalb einen kollegialen Rat parat: „Nach einem Schaden muss man heutzutage früh aufstehen und richtig schnell sein.“ Im Juni wurde er innerhalb von einer Woche gleich von zwei Hagelschlägen überrascht, die zum Total Schaden führten: Über 4.500 Quadratmeter Glasfläche waren betroffen. Der erste Schlag ereilte ihn um Viertel nach neun am Abend, bereits eine Stunde später informierte er Florian Selmair, seinen Berater im Außendienst. Am nächsten Morgen um sieben lieferte dieser erste Vorschläge für Handwerker und Holzer begann zu telefonieren. „Innerhalb einer Stunde hatte ich die ersten Zusagen, nach knapp zwei Wochen die erste Glaslieferung“, erzählt Holzer, „ich kenne Kollegen, die mussten drei, vier Monate warten.“ Denn gerade mit dem Glas hatte er Glück im Unglück – der beauftragte Betrieb hatte im Juni zufällig passende Scheiben von einer anderen Baustelle parat, die dort erst im September gebraucht wurden. Aber auch bei Holzer lief nicht alles glatt. „Nach dem zweiten Hagelschlag mussten wir zweieinhalb Monate schließen, erst seit Anfang November sind alle Dächer dicht. Und es bleibt viel zu tun.“ Immer noch seien etwa Ebbe-Flut-Tische kaputt, denn Auflagen seien derzeit kaum zu bekommen und wenn, müssten diese selbst montiert werden, weil Monteure fehlten. Außerdem kämpfte der Betrieb mit Spätfolgen: Lampen, Lüftungsmotoren, Steuerungselemente hingen monatelang im Freien und waren trotz Schutzmaßnahmen der Witterung ausgesetzt. Das führt jetzt zu Defekten.

Wiederaufbau für Modernisierung nutzen

Es ist insgesamt ein Marathon, den Familie und Mitarbeiter beim Wiederaufbau geleistet haben. „Das ging nur, weil wir sofort motiviert waren“, erzählt Josef Holzer, „in der ersten Nacht habe ich mir fest vorgenommen, dass ich meinem Sohn keinen Scherbenhaufen überlassen will.“ Schnell war zudem klar, dass die Aufbauarbeiten für Modernisierungen genutzt

werden sollten. Angefangen natürlich bei der Eindeckung mit Sicherheitsglas. „Die Abstimmung unserer Sonderwünsche und der von uns zu tragenden Anteile mit der Gartenbau-Versicherung fand ich sehr unkompliziert. Ich habe mich insgesamt gut aufgehoben gefühlt, auch moralisch unterstützt.“ Aber Holzer hat auch einen Vorschlag: „Es wäre toll, wenn man als Mitglied direkt alle Listen mit Handwerkern und Lieferanten durchforsten könnte, manchmal braucht man schnell Spezialisten und weiß gar nicht, wer in Frage kommt.“ Problematisch war zum Beispiel die Vernichtung von Pflanzen mit Glassplittern, die Diskussion mit dem regionalen Entsorger habe viele Nerven gekostet. „Zum Glück war die Beet- und Balkonware schon relativ geräumt. Und wir waren froh, dass wir uns erst vor ein paar Jahren neu beraten lassen hatten und alles Wichtige wie eben die Kulturen gut abgesichert hatten, man unterschätzt ja oft, was alles rumsteht.“

Werte nicht unterschätzen

Das unterstreicht auch Konstantin Lang, Abteilungsleiter Schaden der Gartenbau-Versicherung. „Viele Gärtner wissen nicht genau, welchen Wert ihre Betriebseinrichtung hat oder wieviel Ware gerade auf Lager ist. Es lohnt sich, in einem ruhigen Moment durch den Betrieb zu laufen und eine Liste zu machen: Was würde das alles kosten, wenn ich es neu kaufen müsste?“ Vor allem rät Lang, den Wert von Kulturen nicht zu unterschätzen. „Manche kalkulieren hier gerne knapp, andere vergessen einfach uns mitzuteilen, dass sie auf höherwertigere Kulturen umgestiegen sind oder durch eine neue Assimilationsbelichtung mehr Ertrag machen.“

Konstantin Lang,
Abteilungsleiter
Schadenmanagement



Aufgrund der aktuellen Materialknappheit rät die Gartenbau-Versicherung, Reparatursets mit passenden Scheiben auf Vorrat zu halten.

Scheiben auf Vorrat halten

Dabei sind im Schadenfall nicht nur finanzielle Folgen zu befürchten. „Wer seine Lieferverpflichtungen nicht einhalten kann, bekommt ein Problem mit dem Abnehmer. So können auch kleinere Glasschäden bei schlechter Witterung schnell zu Ausfällen von Kulturen führen.“ Deshalb empfiehlt Konstantin Lang angesichts der dramatischen Entwicklungen am Materialmarkt, Glasscheiben auf Vorrat zu halten: „So können Sie Kulturen bei kleineren Schäden noch retten und Ihre Verpflichtungen erfüllen.“

Leider ist Material aktuell nicht nur knapp, sondern

auch teuer. In der Regel ist man bei der Gartenbau-Versicherung dennoch gut geschützt – eine Preisgleitklausel passt Versicherungssummen bei steigenden Kosten für Material und Löhne entsprechend an. „Aber es gibt auch einiges, das wir nicht wissen können, wie Neuanschaffungen oder Änderungen bei der Besteuerung im Betrieb“, sagt Lang. Er empfiehlt deshalb, Veränderungen umgehend zu melden. „Denn wenn sich jemand unterversichert, ob bewusst oder unbewusst, muss dies bei der Regulierung berücksichtigt werden. Wir müssen ja allen gegenüber fair bleiben.“

Schadenregulierung bei der Gartenbau-Versicherung

Zwei- bis dreitausend Schäden reguliert die Schadenabteilung der Gartenbau-Versicherung pro Jahr. Bei großen Unwettern wächst das vierköpfige Team in Wiesbaden über sich hinaus: Weitere Kollegen kommen auf Zuruf aus anderen Bereichen dazu, nicht zu vergessen die elementare Arbeit vor Ort durch den Außendienst. Alle im Team haben übrigens eine Ausbildung oder ein Studium im Gartenbau. Dies gilt auch für Konstantin Lang (36), der die Abteilung seit 2021 leitet. Dabei zahlen Kompetenz und Flexibilität sich offenbar aus: Bei der Mitgliederbefragung im Herbst 2021 waren 97,1 % der Mitglieder, die in den letzten beiden Jahren einen Schaden hatten, insgesamt zufrieden mit der Regulierung.

BERLIN, IM SOMMER 1844

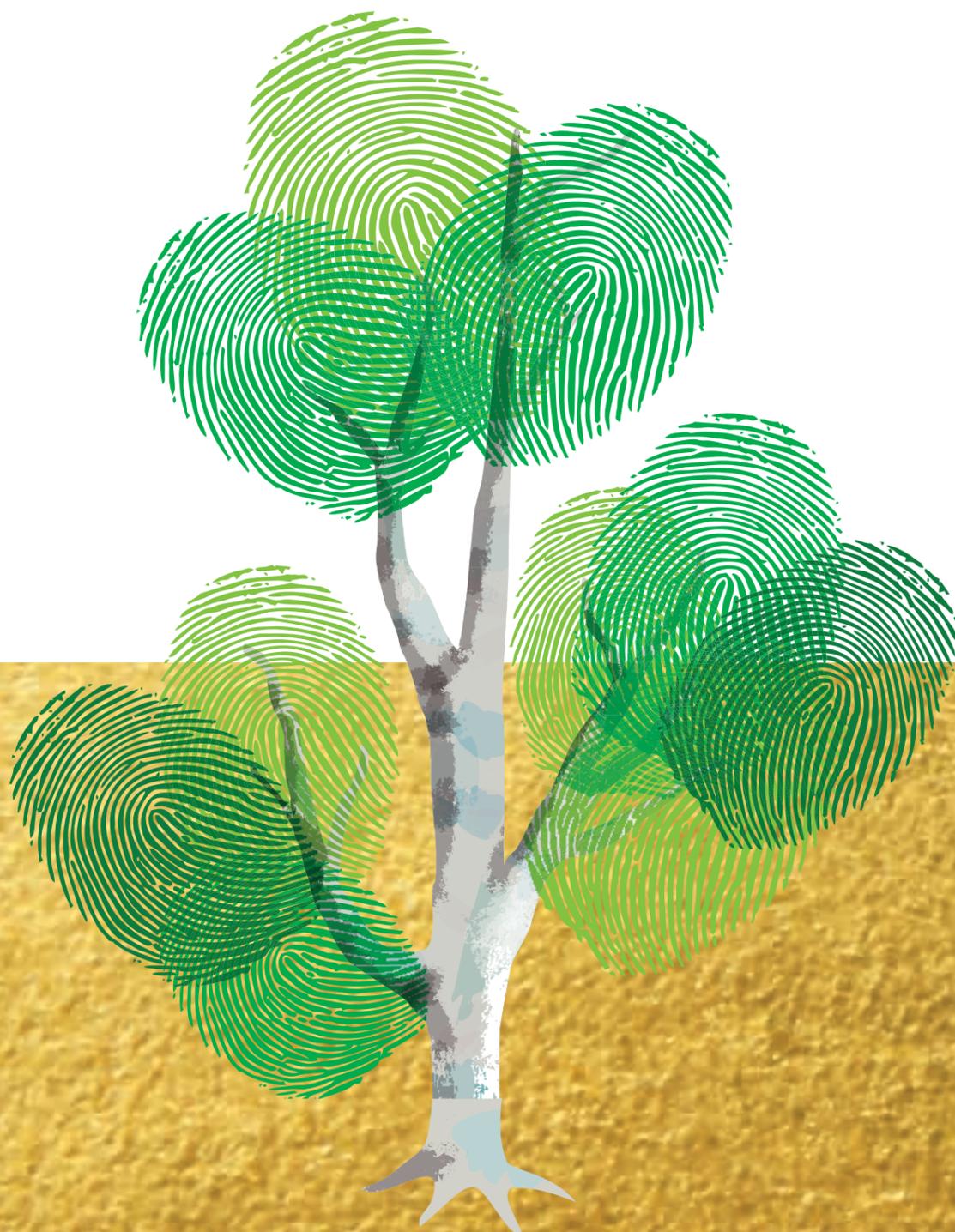
Die Mitglieder des „Vereins zur Beförderung des Gartenbaus zu Berlin“ waren erbost. Gleich mehrere Hagelschläge hatten in den letzten Jahren für hohe Schäden gesorgt. Doch keiner der landwirtschaftlichen Versicherungsvereine war bereit Gärtnereien aufzunehmen. Zu hoch und zu komplex erschien ihnen das Risiko.

„Dann gründen wir doch einfach unsere eigene Versicherung!“ So oder ähnlich muss die Geschichte der Gartenbau-Versicherung schließlich begonnen haben. Doch die Hürden waren hoch. 500.000 Taler Grundkapital sollten aufgebracht werden, das entspräche

heute der Kaufkraft von gut 15 Millionen Euro. Außerdem mussten zahlreiche bürokratische Vorschriften erfüllt werden.

Fast drei Jahre dauerte es daher, bis der preußische Innenminister am 10. Mai 1847 die Gründung der „Deutschen Hagelversicherungsgesellschaft für Gärtnereien zu Berlin“ besiegelte. Erst drei Wochen zuvor hatte er die sogenannte „Kartoffelrevolution“ niedergeschlagen, heftige Tumulte nach einer enormen Verteuerung des Grundnahrungsmittels. Zu diesem Zeitpunkt lag bereits ein langer, hungriger Winter hinter dem Volk – die Revolution von 1848 warf ihre Schatten voraus.

Also ein durch und durch bewegtes Umfeld, in dem die Gründerväter der Gartenbau-Versicherung ihre revolutionäre Idee verwirklichten. Eine Idee, die im Leitspruch „Einer für alle, alle für einen“ gipfelte. Und eine Idee mit großer Zukunft! Heute ist die Gartenbau-Versicherung der führende Spezialversicherer des europäischen Gartenbaus. Nach wie vor als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sichert sie die Existenz und die Liquidität von Unternehmen der gesamten gärtnerischen Wertschöpfungskette: Rund 15.000 Mitgliedsbetriebe aus 8 Ländern vertrauen ihr Sachwerte und versicherte Erträge für über 60 Milliarden Euro an.



Die Zukunft wurzelt im Wir

JUBILÄUM VON UNTEN

Als „Graswurzelbewegung“ bezeichnet man eine soziale oder politische Initiative, die unten an der Basis entsteht. Die Idee dahinter stand auch Pate für die Organisation des 175. Geburtstags der Gartenbau-Versicherung. Denn dieses Jubiläum soll von allen und mit allen gestaltet und gefeiert werden.

Es war der ausdrückliche Wunsch des Vorstands: Bei diesem Thema sollen vor allem die Mitarbeiter den Ton angeben. Lediglich mit der Auswahl der vierköpfigen Projektgruppe hatte man Akzente gesetzt. Ein bunt gemischtes Team aus ganz neuen und erfahrenen Kollegen verschiedener Abteilungen wurde beauftragt, ein Konzept zu entwickeln: Wie soll dieses besondere Jubiläum im Haus gefeiert werden und wie gemeinsam mit den Mitgliedern und ihren Repräsentanten?



„Wir-Gefühl“ stärken

Das Ergebnis war nicht nur der griffige Slogan „Die Zukunft wurzelt im Wir“, sondern auch dessen praktische Umsetzung. So schlug das „Jubiteam“ etliche Projekte vor, um in der stetig wachsenden Gemeinschaft der Gartenbau-Versicherung das „Wir-Gefühl“ zu stärken. Darin werden zum Beispiel Zukunftsthemen wie die Nachwuchsförderung und neue Formen der Zusammenarbeit diskutiert und entwickelt, aber auch Events geplant und organisiert. Die Teams bilden sich allein über das persönliche Interesse am Thema, was für ungewohnte Konstellationen sorgt. Dies ermöglicht außerdem vielen, im Unternehmen mal eine ganz neue Rolle einzunehmen – etwa als Redakteurin des Jubiläumsblogs, als Organisator eines Zukunftslabors oder als Projektleiterin einer Pflanzaktion.

Online, hybrid oder persönlich

Pandemiebedingt ist die Organisation solcher Aktionen natürlich bisweilen schwierig. Doch an flexible, hybride Lösungen ist man ja mittlerweile gewöhnt. Selbst die Auftaktveranstaltung fand daher im Mai einfach online statt und schaffte es dennoch, die Teilnehmer im Homeoffice mit Kuchen und Geburtstagskerze zu versorgen. Der Aufsichtsrat freute sich hingegen, im September persönlich zu einer Fachexkursion nach Berlin reisen zu können. Dort wandelten die Mitglieder durch Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der Gartenbau-Versicherung, die in Berlin gegründet wurde.

„Eine Pflanze geht auf Reisen“

Besonders wichtig war dem Jubiteam die Einbindung der Mitglieder in die Festivitäten. Hierfür überlegte es sich eine außergewöhnliche Reise: Ein Jahr lang wandert ein kleiner Apfelbonsai durch das Geschäftsgebiet der Gartenbau-Versicherung. Mit dem jeweiligen Außendienstmitarbeiter besucht er Betriebe, berichtet darüber im Jubiläumsblog, nimmt Glückwünsche entgegen und hat sogar ein Fläschchen Apfelsecco zum Anstoßen im Gepäck.

Den Winter verbringt das Bäumchen derzeit im milden Wiesbaden. Herangezogen wurde es übrigens von einem Mitarbeiter der Gartenbau-Versicherung: Hans Lehmann betreibt die Bonsaizucht neben seinem Beruf im Außendienst als Hobby. Sobald es etwas wärmer wird, geht die Reise weiter und endet schließlich bei der Mitgliederversammlung 2022. Also passenderweise wieder direkt an der Basis, bei den „Graswurzeln“, der Gartenbau-Versicherung.



Der Apfelbonsai zu Gast bei Familie Lohff aus Lübeck



Familie Thies aus Tornesch leitet die Baumschule Stahl



Joanna und Jan Paulwitz aus Neumünster mit Bäumchen und Apfelsecco zum Jubiläum



Dr. Rainer Langner
Vorstandsvorsitzender
Vereinigte Hagelversicherung VVaG

1 Boskoop

Mehr als 200 Jahre hat der Boskoop sich gegen alle klimatischen Einflüsse behauptet. Er steht nicht für Mainstream, sondern für Verlässlichkeit, wirkt etwas konservativ und bodenständig bei leicht rauer Schale, doch hoch interessant. Daher steht er für Herausforderung, Tradition und Zukunft. Der Boskoop wird in 100 Jahren noch eine beliebte Apfelsorte sein. Dies wünsche ich auch der „AgroRisk“.



Jürgen Mertz
Präsident des Zentralverbands Gartenbau e. V.

2 Rose

Die „Rose“ – der Tausendsassa. Facettenreich im Garten, auf dem Balkon, der Terrasse und im Zimmer. Die „Königin“ der Blumen deckt in ihrer Vielfalt so jedes Attribut ab. Von attraktiv bis zerbrechlich. So wie die Gärtner die Rose im Wachstum unterstützen und schützen, so ist auch die Gartenbau-Versicherung seit Jahrzehnten wichtiger Begleiter der Branche.



Thomas Psenner
Geschäftsführer Andreas Psenner & Söhne

3 Bidens Spicey Electric White

Meine Wahl für den Jubiläumsgarten fällt auf die Bidens Spicey Electric White, weil sie einen einzigartigen Farbton hat, bienen- und konsumentenfreundlich ist.



Jule Schlimmer
Stipendiatin, Hochschule Geisenheim University

4 Ginkgo biloba

Ein Baum der Hoffnung; voller Stärke, Langlebigkeit und Glück, für all das, was noch kommen mag.



Dr. Heinrich Dressler
Chefredakteur TASPO

5 Rose

Die Königin der Blumen ist eine sehr schöne, alte und beliebte Kulturpflanze, die als Hecke einen sicheren Schutz bietet.



Tanja Dworschak
Bioland Kräutergut Dworschak-Fleischmann

6 Jiaogulan

Das Kraut der Unsterblichkeit hilft gegen viele Krankheiten, ist sehr frostresistent und einfach eine wahnsinnig stabile, tolle Pflanze.



Helmut Selders
Präsident Bund deutscher Baumschulen e. V.

7 Liquidambar styraciflua

Der Amberbaum ist unkompliziert, wächst gerade und aufrecht, hat eine sehr ausgeprägte bunte Färbung und macht keine Probleme, ist gesund und bei guter Pflege „eine wachsende Freude“. Ähnlich wie die Gartenbauversicherung.



Matthias Hub
Direktor der Bildungsstätte Gartenbau

8 Quercus palustris

Diese Eiche wurde zum 100. Geburtstag unseres Gründers Dr. h.c. Schröder 1993 auf unserem Gelände gepflanzt. Sie symbolisiert die fest verwurzelte Verbindung zwischen der Bildungsstätte und der Gartenbauversicherung.



Dieter Schweizer
Inhaber Schweizer Baum + Garten

12 Cercis avodale

Für uns und unsere Kunden ist der „Judasbaum“ ein echter Baum der Hoffnung. Seine Blüten sind die ersten leuchtenden Boten des Frühlings. Für uns sagen sie: Egal was war, egal was ist – es geht immer weiter. Das ist auch unsere Botschaft für Sie zum Jubiläum in dieser besonderen Zeit.



Gabriele Heymach
Gärtnerin der Außenanlagen der
Gartenbau-Versicherung

9 Echinacea purpurea

Der Purpur-Sonnenhut ist nicht nur ein Eyecatcher, auch seine Heilkraft ist für den Menschen von großem Nutzen. Hummeln, Wildbienen und das Tagpfauenauge besuchen den Sonnenhut gerne, im Winter erfreuen sich zahlreiche Vogelarten an den nahrhaften Samen und erfüllen unseren Garten mit Leben.



Andreas Beier
Geschäftsführer Gartencenter Beier

10 Olea europaea Oleaceae

Der Olivenbaum verkörpert schon seit jeher Langlebigkeit und Ausdauer und genau diese Eigenschaften verbinden wir mit unserer Versicherung. Auch bei unseren Kunden ist die Olive äußerst beliebt.



Oliver Mewes, Philippe Vaché
Geschäftsführer Dynavert

11 Euphorbia pulcherrima

Im September 2020 wurde unser Betrieb von einem Tornado getroffen. Wie durch ein Wunder hat er alle Einheiten mit Poinsettien ausgespart und nur leere Gewächshäuser zerstört. Alle Lieferverpflichtungen konnten wir daher noch erfüllen. Es gibt sie also, die besondere Magie des Weihnachtsfestes!

UNSER JUBILÄUMSGARTEN

Wir fragten Partner und Mitglieder, welche Pflanze sie uns zum 175. Geburtstag für einen „Jubiläumsgarten“ schenken würden – und warum. Lesen und vor allem sehen Sie hier ihre Antworten.

WISSEN WÄCHST NUR, WENN MAN ES TEILT

Wie neue Kollegen schnell fit werden und wertvolles Wissen gegen Ende der Karriere nicht verloren geht? Darüber haben sich in der Gartenbau-Versicherung in den letzten Jahren viele Menschen Gedanken gemacht. Schließlich ist Fachkompetenz für einen Spezialversicherer das wichtigste Kapital. Ein Kapital mit einer Besonderheit: Es wächst nur, wenn man es teilt.



Claudia Wegerich (rechts) erklärt Kathrin Schieferstein, neu im Marketing, Produkte und Tarife

Claudia Wegerich weiß, wie man komplexe Inhalte vermittelt. Seit fast 25 Jahren ist sie im Versicherungsbetrieb, dem Herzstück der Gartenbau-Versicherung, für die Ausbildung neuer Kolleginnen und Kollegen zuständig. Die meisten „Neuen“ saßen in den ersten Wochen etliche Stunden mit ihr am Tisch, das dicke grüne Tariffbuch in der Hand, fragende Blicke im

Gesicht. „Was man hier als erstes lernen muss: Keiner weiß alles und jede Frage ist erlaubt“, sagt die studierte Gartenbauingenieurin, die mit ihrer empathischen, ruhigen Art über schier unerschöpfliche Geduld zu verfügen scheint. Zwar sei der Einstieg auch mal eine gewisse Herausforderung, für manche gar eine Durststrecke. „Aber wir sehen Wissen immer als Teamleistung –

jeder trägt dazu bei und kann daher umgekehrt auch jederzeit die Kompetenz der anderen nutzen. Wenn die erste Zeit also, das muss man ehrlich sagen, den meisten doch etwas Lernarbeit abverlangt, so machen wir das insgesamt mit unserem kollegialen Miteinander und unserer offenen Atmosphäre sicher mehr als wett.“

Learning on the job



Fiona Fernandez

Neben dem klassischen Direkteinstieg gibt es in der Gartenbau-Versicherung noch einige weitere Möglichkeiten, die Arbeit bei einem Spezialversicherer kennenzulernen. Dazu zählen vor allem für Studierende im Gartenbau die Möglichkeit eines Praktikums, einer Bachelor- oder Masterarbeit oder eines Nebenjobs. Auch Fiona Fernandez arbeitet seit März 2020 neben ihrem Masterstudium in Geisenheim als Werkstudierende in Wiesbaden. Unter anderem bereitet sie sich schon heute darauf vor, direkt nach ihrem Abschluss eine Stelle im Außendienst zu übernehmen. Vor allem die menschlichen Kontakte sorgten in dieser Zeit bereits für prägende Eindrücke: „Ich war mehrere Wochen mit Kollegen im Münsterland, in Nordbayern, am Niederrhein und in Baden-Württemberg unterwegs. Dort habe ich unheimlich viele interessante Betriebe und beeindruckende Persönlichkeiten kennengelernt. Seitdem freue ich mich noch mehr darauf, bald ein eigenes Gebiet zu übernehmen, „meine“ Mitglieder kennenzulernen und bestmöglich zu betreuen.“ Vor allem der breite Blick auf die Branche und gleichzeitig die tiefen Einblicke in einzelne Betriebe machen die Stelle im Außendienst für sie so interessant. „Die Arbeit bei einem Versicherer erscheint erstmal speziell, aber eigentlich ist sie eine besonders vielseitige Möglichkeit, das Wissen aus einem Gartenbaustudium in die Praxis umzusetzen“, erklärt Fernandez. Abgesehen von der sinnstiftenden Hilfe im Schadenfall, erlebe man zum Beispiel Wachstumsschritte der Betriebe hautnah mit und trage mit guter Beratung im Risikomanagement letztlich zur Sicherung der Existenz bei. „Dass gegenseitige Hilfe quasi unser Unternehmenszweck ist, wirkt sich auch auf die Teamarbeit aus. Ich habe in meinen ersten Monaten viel Zusammenhalt und Wertschätzung erfahren, das ist gerade bei einer Stelle mit viel Eigenverantwortung eine wichtige Unterstützung.“

„ProMi“ von Anfang an



Um den Unternehmenszweck geht es auch im so genannten „ProMi“-Kurs, der 2020 als neues Einarbeitungsprogramm aufgesetzt wurde. Der Begriff ProMi steht für „Prozess neue Mitarbeitende“, unterstreicht aber auch die Aufmerksamkeit, die neue Teammitglieder in der Gartenbau-Versicherung genießen. Wie echte Promis eben. Personalvorstand Dr. Dietmar Kohlruss erläutert das Konzept: „Wir wollen nicht nur reines Fachwissen vermitteln, sondern auch die Hintergründe, warum wir Dinge so tun wie wir sie tun: Warum stehen die Mitglieder bei uns im Mittelpunkt, welche Philosophie leitet uns bei der Beratung und der Schadenregulierung, wie haben wir uns historisch und international entwickelt?“ Auch die Vorstände treten daher in diesem Kurs mit den neuen Kolleginnen und Kollegen persönlich in den Dialog. „Ein enger, direkter Austausch, aber auch Flexibilität, Vielseitigkeit und Offenheit werden einfach immer wichtiger für uns. Denn wir müssen künftig noch stärker interdisziplinär und international denken und arbeiten, dabei die Eigenverantwortlichkeit jedes einzelnen stärken, aber auch den Teamgeist“, so Kohlruss weiter.



Dr. Dietmar Kohlruss

Wir wollen nicht nur reines Fachwissen vermitteln, sondern auch die Hintergründe.

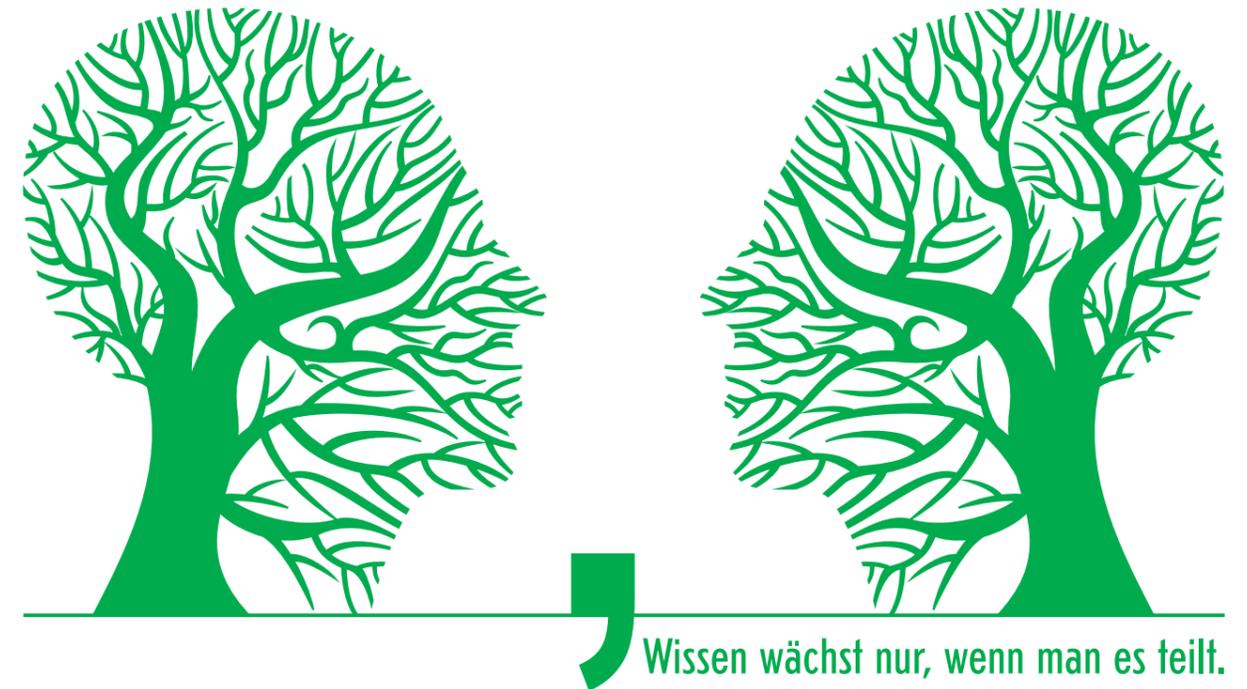
Erfahrung nutzen und sichern

Nicht zuletzt will man sich bei der Gartenbau-Versicherung mit vielen neuen Ideen auch als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Denn in einigen Bereichen stehen Generationenwechsel vor der Tür oder wurden bereits vollzogen, gleichzeitig wächst das Team durch neue Aufgaben und Märkte seit Jahren stetig an. Dies sorgt nicht nur für einen erhöhten Personalbedarf, sondern auch dafür, dass es auch intern immer wieder die Möglichkeit gibt, neue Aufgaben zu übernehmen. Und dies gilt ausdrücklich auch in der letzten Dekade der Karriere, wenn es für jedes Unternehmen darum gehen sollte, möglichst viel Fachwissen zu sichern und nicht einfach mit in den Ruhestand zu schicken. So hat auch Hans-Peter Kruckenberg, mit rund 40 Jahren Erfahrung einer der dienstältesten Kollegen überhaupt, 2017 noch einmal die Chance ergriffen sich weiterzuentwickeln: „Ich mochte auch meine vorherigen Aufgaben im Außendienst, aber gleichzeitig war ich schon immer sehr Computer- und Technikaffin und finde grundsätzlich, dass unser menschliches Gehirn immer wieder neu gefordert werden muss. So war es dann das reine Interesse an neuen Aufgaben, das mich zur Projektarbeit und vor allem zum Bereich Digitalisierung geführt hat.“ Kruckenberg bringt seine Erfahrung aus dem Außendienst heute in die Verbesserung von Produkten und Prozessen durch digitale Medien und Tools mit ein. Ein besonders wertvoller Perspektivenwechsel

für viele, denn das Ziel sind nicht nur bessere Leistungen für die Mitglieder, sondern auch die Entlastung der Kolleginnen und Kollegen bei Routinearbeiten, um noch mehr Freiraum für Beratung und andere unersetzbare menschliche Qualitäten zu schaffen.



Hans-Peter Kruckenberg



Wissen wächst nur, wenn man es teilt.

Wissen hinterfragen und weitergeben



Norbert Schulz

Einen ähnlichen Karriereweg ging auch der Mainzer Norbert Schulz, der ebenfalls über drei Jahrzehnte im Außendienst tätig war, um sich dann noch einmal neuen Aufgaben zu widmen. Dank seiner hervorragenden Sprachkenntnisse ist er heute oft im europäischen Ausland unterwegs. Neben der Schulungstätigkeit für ausländische Vermittler, setzt Schulz sich dort besonders für die Ausbildung neuer Kolleginnen und Kollegen ein. „Bisher waren es vor allem jüngere Leute, die ich geschult habe, und das empfand ich immer als wirklich tolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Ich glaube, ich konnte meinerseits viel Wissen vermitteln, das ich mir selbst lange aufbauen musste. Gleichzeitig waren diese Gespräche aber auch eine gute Chance, mich selbst und das

Unternehmen immer wieder zu hinterfragen. Denn auch wenn ich viele Entwicklungen erklären kann, braucht es manchmal einfach jemanden von außen, der noch einmal die richtigen Fragen stellt. Das bringt uns alle voran.“ So trägt Schulz viele Fragen und Erkenntnisse auch immer wieder in die Direktion in Wiesbaden hinein und versteht sich damit als Vermittler zwischen verschiedenen Perspektiven, letztlich auch zwischen Ländern und manchmal eben auch Generationen. Seinen Anspruch dabei bringt er klar auf den Punkt: „Ich möchte vor allem, dass meine neuen Kollegen am Ende sagen: Der war immer für uns da und hat uns mit seiner Erfahrung gut weitergeholfen. Und dass sie sich umgekehrt auch mit ihrem Vorwissen und dem frischen Blick von Anfang an ins Unternehmen einbringen können. Von diesem Austausch profitieren nämlich am Ende alle, denn Wissen wächst nur, wenn man es teilt.“

GELEBTE MITBESTIMMUNG

Als einer von vierzig Mitgliedervertretern repräsentiert Daniel Moll die Interessen der rund 15.000 Mitglieder der Gartenbau-Versicherung. Und kann so Einfluss auf die Geschäftspolitik des Versicherungsvereins nehmen.

An Beschäftigung mangelt es Daniel Moll nicht: In der 4,5 ha großen und über 1000 Sorten umfassenden elterlichen Staudengärtnerei Moll ist er als Juniorchef verantwortlich für die Bereiche Produktion und Verkauf. In seiner knapp bemessenen Freizeit schreiner er seine eigenen Möbel, fährt Mountainbike oder lässt sich für die neue Werbekampagne der Gartenbau-Versicherung fotografieren. Dennoch zögerte er nicht, diese als Mitgliedervertreter zu unterstützen. So viel Engagement für eine Versicherung – was steckt dahinter? „Als junger Betriebsinhaber habe ich mich sehr über die Anfrage und das damit entgegengebrachte Vertrauen gefreut. Mir war sofort klar, dass ich mit dabei sein möchte. Vor allem, weil die Versicherung wegen der steigenden Wetterextreme existentiell für die Branche ist. Als Kind habe ich mitbekommen, wie ein Hagel unseren Betrieb zerstört hat. Der Schaden wurde von Kollegen geschätzt, die Ahnung von unserem Produkt haben, das ist das Gute an einer Versicherung auf Gegenseitigkeit. Ich finde es spannend, als Mitgliedervertreter tiefere Einblicke in das Unternehmen zu erhalten und dessen künftige Ausrichtung sogar aktiv mitgestalten zu können“, erklärt er seine Motivation, sich zur Wahl stellen zu lassen.



MVV ist oberstes Organ

Gemeinsam mit insgesamt vierzig Mitgliedervertretern vertritt Daniel Moll die Interessen und Rechte der Mitglieder der Gartenbau-Versicherung. Sie liefern wichtige Impulse und nehmen direkten Einfluss auf Grundsatzentscheidungen.

Die Mitgliedervertreter bzw. ihre Stellvertreter treffen sich gemeinsam mit Aufsichtsrat und Vorstand auf der einmal jährlich stattfindenden Mitgliedervertreter-Versammlung. Diese ist das oberste Organ eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, der Rechtsform der Gartenbau-Versicherung. Hier nehmen die Mitgliedervertreter unter anderem Berichte zur Geschäftsentwicklung entgegen, fassen Beschlüsse über die Verwendung von evtl. Überschüssen und entlasten den Vorstand. Darüber hinaus wählen sie turnusmäßig den Aufsichtsrat. Während des Rahmenprogramms bietet sich die Gelegenheit, abseits des beruflichen Alltags ins Gespräch zu kom-

men. In diesem Austausch sieht auch Daniel Moll einen großen Vorteil: „Bei den Treffen kommen Kollegen aus ganz unterschiedlichen Fachrichtungen der Branche zusammen. Man knüpft ganz neue Kontakte und es ist spannend zu erfahren, was die anderen gerade umtreibt. Dadurch erhält man wertvolle Tipps für die eigene Arbeit.“

„Die Gartenbau-Versicherung ist eine starke Gemeinschaft von Gärtnern. Unsere Geschäftspolitik richtet sich an den Interessen unserer Mitglieder aus, sie stehen bei all unseren Entscheidungen immer im Vordergrund“, betont Vorstandsvorsitzender Manfred Klunke die Bedeutung der Mitglieder und ihrer Vertreter. Diese arbeiten ehrenamtlich, erhalten dafür unbezahlbare Einblicke in die Branche und die Möglichkeit der aktiven Mitbestimmung.

Beteiligung als Chance

Beides schätzt auch Daniel Moll, der großen Wert auf eine nachhaltige Produktion und moderne Kulturverfahren legt und diese Punkte auch in die Unternehmenspolitik der Gartenbau-Versicherung einbringen möchte.

Mit seinen 28 Jahren zählt er zu den jüngsten Vertretern, aber gerade deren Engagement findet er wichtig, weil sie noch einmal ganz neue Ideen beisteuern können. „Deshalb möchte ich jeden und jede dazu ermuntern, die Chance zu nutzen, sich aktiv zu beteiligen. Der Aufwand ist überschaubar und es lohnt sich, den Alltagsstress einmal hinter sich zu lassen. Ich fahre jedes Mal mit vielen tollen Eindrücken und neuer Motivation nach Hause“, bekräftigt Daniel Moll, der sich schon auf die nächste Mitgliedervertreter-Versammlung, die Besuche in anderen Betrieben und den Austausch mit den Kollegen während der Abendveranstaltung freut.



Mitgliedervertreter-Versammlung 2021



Daniel Moll im Gespräch mit Christian Senft und Jens Schachtschneider

DIE NEUEN GESICHTER UNSERER WERBUNG

Was haben Läufer Usain Bolt, Tennisspielerin Angelique Kerber und Gurkengärtner André Busigel gemeinsam? Alle drei machen Werbung für Versicherungen. Doch mutmaßlich macht es nur einer davon kostenlos und aus voller Überzeugung.



Das Fotoshooting mit der Gartenbau-Versicherung war für André Busigel eine willkommene Abwechslung zum Tagesgeschäft: „Das hat richtig Spaß gemacht!“ Der Gemüsebauer aus dem unterfränkischen Albertshofen ist eines von mehreren neuen Werbegesichtern der Gartenbau-Versicherung. Im Sommer 2021 wurde er von einer Fotografin in seinem Betrieb besucht und

professionell in Szene gesetzt. Als heimliche Stars immer mit dabei: Busigels Gurken, die nicht nur höchsten Qualitätsansprüchen genügen, sondern auch besonders klimaschonend angebaut werden. 2018 wurde der Betrieb, einer der größten Gurkenproduzenten Bayerns, hierfür mit dem Bayerischen Klimapreis ausgezeichnet.



„Werbung soll authentisch sein“

Warum Busigel nun ohne Honorar Werbung für seinen Versicherer macht? „Weil ich einfach voll hinter der Gartenbau-Versicherung stehe“, sagt er überzeugt, „und natürlich auch, weil ich nett gefragt worden bin.“ Außendienstmitarbeiter Dariusz Kolodziej war beim Shooting im Frankenland mit von der Partie, schließlich steht bei der Kampagne die Partnerschaft zwischen Mitgliedsbetrieben und Außendienst im Mittelpunkt. „Uns ist es besonders wichtig, dass unsere Werbung authentisch ist, das wahre Leben widerspiegelt“, erklärt Christina Guerrini, die bei der Gartenbau-Versicherung in Wiesbaden unter anderem die Online- und Printwerbung steuert. „Personen, die wirklich Mitglied sind oder bei uns arbeiten, haben daher immer Vorrang. Sie müssen voll zu dem stehen, was wir über uns und unseren Versicherungsschutz sagen.“

Model aus Überzeugung

Auch Tanja Dworschak ist seit kurzem in Anzeigen und anderen Werbemaßnahmen zu sehen. Die Kräutergärtnerin aus Franken entschied sich ebenfalls aus Überzeugung für das Shooting: „Ich fühle mich bei der Gartenbau-Versicherung schon immer gut aufgehoben, das muss ich wirklich sagen. Das ist ein gutes Gefühl, dass man keine Angst vor einem Schaden haben muss.“ Mit ihrem zertifizierten Biobetrieb, der rund 240 verschiedene Kräuter produziert, steht sie für einen

wachsenden Nischenmarkt des Gartenbaus, aber vor allem für eine moderne, nachhaltige Art zu wirtschaften. So steckt etwa in ihrer online vermarkteten Biokräuterbox nicht nur die „Arbeit“ von natürlichen Nützlingen, sondern vor allem auch jene von rund 40% ihrer Mitarbeiter, die eine Schwerbehinderung haben oder am Arbeitsmarkt als „schwer vermittelbar“ gelten. „Bio im Einklang mit Mensch und Natur“, der eigene Werbespruch wird hier wörtlich genommen. Logisch, dass Tanja Dworschak sich deshalb auch nur dann für ein anderes Unternehmen einsetzt, wenn sie von dessen Aussagen überzeugt ist: „Ich bin bisher immer kompetent beraten worden und froh, dass es die Gartenbau-Versicherung gibt.“



Fotografin lobt „besondere Shootings“

Werbefotografin Nathalie Zimmermann ist jedenfalls voll des Lobes für die Ausstrahlung der Laienmodels, zu denen auch die Nürnberger Salatgärtnerin Eva und Jochen Haubner und der schwäbische Staudengärtner Daniel Moll zählten: „Alle haben sich total professionell vor der Kamera bewegt, das waren auch für mich besondere Shootings. Schließlich habe ich nicht jeden Tag Gelegenheit, hinter die Kulissen des Gartenbaus zu schauen. Eine spannende Branche.“



UND ZUM SCHLUSS: OPTIMISMUS!

Nach dem Jubiläum ist vor dem Jubiläum: Im Jahr 2044 wird die Gartenbau-Versicherung bereits 200 Jahre alt. Im Sinne unseres Mottos „Die Zukunft wurzelt im Wir“ haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt, warum wir uns als Team und als Unternehmen auf die Zukunft freuen können. Und trotz aller Herausforderungen optimistisch bleiben.



Zurzeit ist vielen wieder bewusst geworden, wie wichtig es ist, ein grünes Zuhause zu haben oder sich mit dem Unterglasanbau (z. B. von Gemüse) von Wetter und Klima unabhängig zu machen. Unsere Mitglieder in Frankreich und Europa werden in Zukunft auf einen wirklich guten Schutz angewiesen sein und wir können uns freuen für sie da zu sein.

Alexandre Druhen, Versicherungsbetrieb Frankreich



Warum wir zu Recht optimistisch sind? Weil wir ein Geschäftsmodell haben, das unsere Mitglieder benötigen und eine Philosophie, die ihr Vertrauen rechtfertigt. Weil wir ihnen Partner und Stütze sind und nichts versprechen, was wir nicht halten können. Und weil wir weder Investoren noch anderen Dritten verpflichtet sind, sondern im Kern das Geld unserer Mitglieder im Kollektivinteresse treuhänderisch verwalten.

Dr. Uwe Daniels, Recht



Ich bin davon überzeugt, dass das „Wir“ ganz tief in uns verwurzelt ist und dass die Zukunft, die so kompliziert ist, nur zusammen zu meistern ist: als Team, als Unternehmen und als Mitglied einer Gemeinschaft. Vor 175 Jahren hieß es „Einer für alle, alle für einen“ und das ist noch heute das kleine Geheimnis, das uns Optimismus schenkt.

Ilaria Borelli, Versicherungsbetrieb Italien



Seit 175 Jahren stehen wir füreinander ein, unterstützen und helfen uns, wenn es darauf ankommt. Die Kolleginnen und Kollegen des Arbeitsbereichs Buchhaltung/Zentrale Dienste sind die besten Wegbegleiter die man sich wünschen kann! Ich bin sehr dankbar, dies seit 32 Jahren erleben und mitgestalten zu dürfen und freue mich auf die gemeinsame Zukunft, fest verwurzelt im WIR!

Petra Kiefer, Buchhaltung/Zentrale Dienste



Wir alle haben eine gemeinsame Affinität zur grünen Branche, zu Pflanzen und zur Natur, tragen Blumen und Freude im Herzen. Die Naturgesetze unterliegen nicht den Menschen, wir hingegen unterliegen der Natur.

Kai Schneider, Außendienst



Zusammenhalt und Zuversicht sind zwei Werkzeuge, mit denen die GV schon so lange erfolgreich ist, dass es uns auch in der Zukunft tragen wird. Und es macht ganz stark den Spirit unseres Teams aus. Ich persönlich bin sehr glücklich, inzwischen seit mehr als 20 Jahren Teil davon zu sein.

Stefanie Hirt,
Organisation Vorstand



Das Wir begann mit der ersten zarten Wurzel unseres Baums vor 175 Jahren, der groß und stark geworden ist und Schutz für alle bietet. Warum auf die Zukunft freuen? Ganz klar: Weil uns die Neugierde antreibt, um zu sehen, wie unser Baum in Zukunft durch unsere Gemeinschaft mit vielen tollen Menschen, unser Wissen, unsere Kreativität und die vielen Ideen wächst und blüht.

Silke Gronau, Digitalisierung



Wir freuen uns auch in Zukunft neue, interessante Menschen kennenlernen, uns neue, spannende Fähigkeiten anzueignen und die Entwicklung der Menschheit zu bestaunen.

Team Support und Entwicklung

(David Mittendorf, Luca Schetter, Martina Fritsche)



Der Gartenbau ist in Europa naturgemäß eine „wachsende“ Branche, da wachsen wir als Gartenbau-Versicherung auch in Zukunft gerne mit.

Marion Köhler, Marketing



Durch so viele ehrenamtlich mitarbeitende Gärtnerinnen und Gärtner haben wir ein Optimum an Kompetenz zur Verfügung und sind damit alle zusammen ein unschlagbares Team.

Manfred Klunke, Vorstand





IMPRESSUM

Herausgeber: Gartenbau-Versicherung VVaG, Von-Frerichs-Straße 8, 65191 Wiesbaden
Telefon: +49 611 56 94-0, service@GeVau.de, www.GeVau.de

Druck: Offsetdruck Ockel GmbH, 65830 Kriftel, www.ockeldruck.de

Satz & Druckvorstufe: Satz & Bild Kubicek GmbH, 65719 Hofheim, www.satzundbild.net

Redaktion: Anette Raschdorf, Kathrin Schieferstein, Christina Somia

Gestaltung: Kreative Projekte, Birgit Sturm, www.birgitsturm.de

© Gartenbau-Versicherung 2022

Fotos und Abbildungen: Gartenbau-Versicherung außer S. 5 unten: Imago, Rüdiger Wölk, Bild-Nr.: 0137988700;
S. 8/9: Zimmers Gartenland Zimmer & Zimmer GbR; S. 21 oben: Shutterstock, art4all, Bild-Nr.: 127389614;
Illustrationen Jubiläumsgarten und Pflanzen (Umschlag, S. 16/17 und 26/27): Anna Zeis-Ziegler, www.perl-taucher.de