
bahn manager

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN SCHIENENSEKTOR

05 — 2018

16,50 Euro

Österreich 16,50 €

Schweiz 18,10 SFR

BeNeLux 16,50 €

www.bahn-manager.de



INNOTRANS 2018

Die smarten Schöpfungen und
großen Zukunftsthemen der Weltleitmesse
für Bahntechnik in Berlin

Schwerpunkt InnoTrans 2018: DEVK CEO Gottfried Rüßmann im Interview // Länderspezial Russland // Technik im Test: Hochleistungswerkstoff INTERFILL // Combined Transport in Europe // Women in Mobility // Zollprüfung von Containern // Rail Baltica

VERTRAGSGESTALTUNG, SERVICE UND SCHADENBEGLEITUNG EUROPAWEIT „AUS EINER HAND“

DIE DEUTSCHE VERKEHRS-ASSEKURANZ-VERMITTLUNGS-GMBH DVA IST EIN FÜHRENDE R INDUSTRIEVERSICHERUNGSMAKLER MIT SITZ IN BAD HOMBURG UND IN BERLIN. EIN GESPRÄCH ÜBER VERSICHERUNGSEXPERTISE FÜR DEN EISENBAHNMARKT.

Von welchen typischen Eisenbahnrisiken spricht man in der Regel?

Der Eisenbahnindustrie (EVU, EIU, Halter, Betreiber, Finanzierer etc.) stellen sich im Risikomanagement speziellen Herausforderungen, die insbesondere im Haftpflichtbereich, aber auch in der Sachversicherung von Triebfahrzeugen und Waggons liegen. Daneben sind Bau- und Infrastrukturmaßnahmen komplex und versicherungstechnisch eine Herausforderung.

Als Versicherungsmakler der Deutschen Bahn AG und einer Vielzahl von NE-Bahnen haben wir in den letzten 25 Jahren eine Expertise aufgebaut, die im Eisenbahnverkehrsmarkt europaweit geschätzt wird. Insbesondere zählen auch namhafte Leasinggesellschaften und Banken, die in der Finanzierung von Rolling Stock-Flotten engagiert sind, zu unserem Kundenkreis. Dies



CHRISTIAN PFEIFER

Leitet seit 5 Jahren Vertrieb und Kundenbetreuung der DVA. Mit einem Team von Key-Account-Managern, die für die Kunden der DVA erster Ansprechpartner zu allen Bereichen des Risk-Managements und der daraus resultierenden Versicherungsthemen sind, ist der Versicherungsbetriebswirt verantwortlich für alle Kunden der DVA außerhalb des DB Konzerns.

auch deswegen, weil die Finanzierung von Eisenbahnflotten nur möglich ist, wenn ein adäquater Versicherungsschutz hinterlegt ist. Wir betreuen unsere Kunden ganzheitlich, so dass wir neben den eisenbahnspezifischen Risiken die komplette Bandbreite der Risikolandschaft des Unternehmens betrachten. So wollen wir unserem Slogan „Mehr Zugkraft beim Thema Versicherung“, der eine über uns versicherte Lokomotive zielt, gerecht werden.

Im Rahmen der Digitalisierung verändern sich möglicherweise bekannte Risiken – eventuell kommen sogar völlig neue Risiken hinzu. Mit welchen Herausforderungen rechnet die DVA im Schienensektor? Sind neue Produkte/Lösungen bereits angedacht (Stichpunkt Autonomes Fahren, Cyber-Risiken etc.)?

Die Digitalisierung verändert Geschäftsmo-

delle und Prozesse nachhaltig. Es ergeben sich eine Vielzahl neuer Chancen, aber auch neue Risikoszenarien. Cybergefahren sind ein Stichwort. Beim „WannaCry“-Cyberangriff im letzten Jahr hat man gesehen, welche Auswirkungen sich auch auf einen Eisenbahnbetrieb ergeben können. Im Bereich Cyber haben wir daher aktuell mit dem VDV, einigen EVUs und dem Versicherungsmarkt ein speziell auf die Anforderungen des (Eisenbahn-)Verkehrsmarktes abgestimmtes Produkt entwickelt, das wir auf der Innotrans vorstellen werden.

Die Digitalisierung verändert auch Abläufe und Prozesse im originären Eisenbahnbetrieb, ein Stichwort ist hier z. B. der intelligente Güterwagen. Hier können wir uns gut vorstellen, gemeinsam mit der Branche spezielle Versicherungslösungen (weiter) zu entwickeln.

Auch das autonome Fahren wirft neue Fragen auf, insbesondere im Hinblick auf die Haftung. Hierauf wird der Versicherungsmarkt Antworten geben müssen.

Mit der Haftpflicht Plus Versicherung bieten Sie ein All-in-One-Paket an. Welche Vorteile genießen Ihre Kunden hier?

Unser Produkt Haftpflicht Plus haben wir ebenfalls mit dem VDV und einigen Mitgliedsunternehmen entwickelt. Die Basis bietet die Eisenbahn-Pflichtversicherung, die optional um unternehmensspezifische Bausteine ergänzt werden kann und somit alle wesentlichen Deckungsbestandteile in nur einer Versicherung anbietet. Auf Basis der Police der Versicherungsschutz individuell an die Unternehmensrisiken angepasst. Das Vertragsmanagement wird vereinfacht und der administrative Aufwand reduziert. Nicht zuletzt profitieren unsere Kunden durch unser Konzept von attraktiven Versicherungsprämien. Aus dem Markt haben wir ein sehr gutes Feedback erhalten.

Hinsichtlich der Haftpflicht Plus gibt es eine Kooperation mit dem VDV. Welche Vor-

teile bietet diese Kooperation Ihren Kunden bzw. Mitgliedern des VDV?

Wir verstehen uns als Teil des Verkehrsmarktes und gleichzeitig als Verbindung der Branche zum Versicherungsmarkt. Daher ist für uns der Austausch mit dem VDV und den Mitgliedsunternehmen sehr wichtig, um die Anforderungen der Branche mit der Versicherungswirtschaft umsetzen zu können. Davon profitieren unsere Kunden ebenso wie die VDV-Mitglieder, die unsere Expertise gerne nutzen.

Parallel dazu veranstalten wir gemeinsam mit der VDV-Akademie regelmäßige Schadenworkshops. Auch Vortragsreihen zu aktuellen Themen wie die Anpassung der Pflichtversicherungssummen, Risiko-Management von Bauprojekten oder auch Cybergefahren bieten wir gemeinsam mit dem VDV an.

Gemeinsam mit dem VDV engagieren wir uns im Forum für Verkehr und Logistik für Zukunftsthemen wie die Elektrobuskonferenzen und das autonome Fahren. Nicht zuletzt stehen wir den Mitgliedsunternehmen für eine Analyse der Unternehmensrisiken sowie der Versicherungskonzepte zur Verfügung.

Sie betreuen Kunden in vielen europäischen Ländern. Wie sieht es mit der Kundengewinnung bspw. Übersee, Asien oder Afrika usw. aus? Gibt es hier aktuelle Gespräche/Absichten/Projekte/Referenzen?

Natürlich fokussieren wir uns nach wie vor auf unseren „Heimatmarkt“ Deutschland. Parallel dazu sind wir im europäischen Verkehrsmarkt, teilweise auch mit lokalen Partnern, stark engagiert. Zum einen begleiten wir unsere Kunden bei internationalen Projekten, zum anderen wird unser Know-how im Bereich der Rolling Stock Versicherung auch und gerade von internationalen Kunden und Partnern sehr geschätzt.

Zumal wir Vertragsgestaltung, Service und Schadenbegleitung europaweit „aus einer Hand“ begleiten können. Weitere Mär-

kte in Übersee und/oder Afrika bieten Potential; hier entscheiden wir im Einzelfall über Art und Umfang unseres Engagements.

Sehen Sie einen bestimmten Markt der Zukunft; speziell im Schienensektor?

Aus unserer Sicht bleibt der Markt in Osteuropa spannend. Aber auch die Entwicklung in Frankreich wollen wir in den nächsten Jahren aktiv begleiten.

Inhaltlich ist im Schienengüterverkehr die Entwicklung des kombinierten Verkehrs und der damit verbundene Neu- und Ausbau der Terminals hochinteressant. Auch die anstehenden Elektrifizierungsmaßnahmen verschiedener Streckenabschnitte bieten sicherlich Wachstumspotential für den Verkehrsmarkt. Diese Entwicklungen können wir in der Bauphase im Risikomanagement und einer speziellen Projektversicherung für alle am Bau Beteiligten aktiv begleiten und unterstützen.

Mit welchen Zielen/Erwartungen gehen Sie in die InnoTrans – und wie sind die Erfahrungen der letzten Jahre?

Die InnoTrans ist als Branchentreff für uns sehr wichtig. Wir sind seit Jahren mit einem eigenen Stand vertreten. Natürlich freuen wir uns auf viele unserer Kunden, aber genauso auf interessante Gespräche mit neuen Kontakten, die wir gerne zu unserem Stand im CityCube einladen. Aus den Gesprächen auf der Messe haben sich in der Vergangenheit oft konkrete Projekte entwickelt. ■■■

Das Interview führte
Dennis Peizert.