

HAGELSCHUTZ

Hagelunwetter gab es früher vor allem in der Alpenregion. Mittlerweile sind viele Gebiete betroffen, auch im Flachland. Prävention ist deshalb auf für Nutzfahrzeug-Betriebe ein Thema, wenn sie verhindern wollen, dass es einen „kalt erwischt“.



WETTER UND WIRTSCHAFT

Immer häufiger müssen sich auch Nutzfahrzeug-Betriebe mit den Folgen von Wetterkatastrophen auseinandersetzen. Die vom Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) veröffentlichten Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Die Zahl der regulierten Sturm- und Hagelschäden hat sich von 2009 auf 2010 verdoppelt. Allein die W&W Württembergische verzeichnete von 2010 auf 2011 eine Zunahme der Elementareignisse von 5.000 auf 10.500. Im laufenden Jahr waren es bis August rund 7.500. Zirka 90 Prozent sind Hagel- und 10 Prozent Sturmschäden. „Lange Zeit galt Hagel als kalkulierbares Zufallsrisiko, da er nur in bestimmten Regionen auftrat. Mittlerweile sind alle Gebiete betroffen. Zudem tritt Hagel immer häufiger auf – und das Schadensausmaß wird immer größer“, berichtet Werner Storch, Abteilungsleiter bei der Nürnberger Versicherungsgruppe. Nach einer Studie des Potsdam-Institut für Klimafolgen im Auftrag des GDV aus dem Jahr 2011 sollen Schäden durch Sommergewitter mit Starkniederschlägen und Hagelschlag bis 2040 um 25 Prozent, bis 2070 sogar um 60 Prozent zunehmen.

BETRIEBE WIEFACH UNTERVERSICHERT

„Für den einzelnen Betrieb kann das weitreichende wirtschaftliche Folgen haben“, warnt Anton Knitsch, Leiter des Bereichs Kraftfahrt-

versicherungen der Hamburger Fink-Gruppe, einem unabhängigen Versicherungsmakler. Als statistischer Richtwert für Hagelschäden gelte 1.500 Euro pro Fahrzeug. Dabei reiche die Bandbreite von der Delle auf dem Dach bis zu so genannten „Knäckebrotzatos“. Multi-Risk-Policen ist in der Regel ein Bonus-Malus-System hinterlegt. Kommt es aufgrund einer hohen Schadensquote zur maximalen Rückstufung, ergibt sich schnell eine fünf- bis sechsstufige Beitragsdifferenz gegenüber einer Günstigerstufung allein im ersten Jahr. Solche Belastungen können sich zudem über mehrere Jahre hinziehen.

Häufig anzutreffen ist die Unterversicherung: Stehen mehr Fahrzeuge als in der Police angegeben im Preis, wird der Schaden nur in dem Verhältnis von tatsächlichem Wert zur Versicherungswürme reguliert. Es besteht sogar das Risiko, dass der Versicherer aufgrund der nicht gemeldeten „Gefahrenerhöhung“ den Vertrag gekündigt und damit überhaupt nicht zahlen muss. Auch „vergessen“ mancher Betrieb, dass zur Reparatur abgestellte Kundenfahrzeuge von seinem Versicherungspaket womöglich gar nicht erfasst werden. Die Meldungen an den Versicherer, die Begutachtung und das Controlling der Abwicklung erfordern einen erheblichen Verwaltungsaufwand. Neben den materiellen Folgen für den Betrieb gibt es verängerte Kunden, denn der kurzfristige Ausfall



Unter leichtfüll Konstruktionen aus Acrylgas und Aluminium bieten die gleiche Lichtdurchlässigkeit wie Echtglas, allerdings nur ein Fünftel dessen. Dadurch lassen sich bis zu 15 Meter ohne störende Pfeiler überbrücken.

Investitionsmaut: Wettrechte Überdachungen verhindern, dass sich Hagelunwetter im Extremfall zu einem finanziellen Desaster für den Betrieb ausweiten. (Foto: Roda)

eines Transporters oder LKW kann diesen erhebliche logistische Probleme bereiten.

Die Schadensprävention hat deshalb Konjunktur. Storch: „Möglichkeiten, vorzubeugen gibt es viele, beispielsweise durch feste Überdachungen – mit oder ohne Photovoltaik sowie pavillonartige Konstruktionen oder auch Hagelschutznetze.“ Gut bedachte Betriebe profitieren von deutlichen Beitragsvorteilen, die bis zu 20 Prozent betragen können“, so Experte Knitsch. In der Regel entscheidet der Kundenberater oder Versicherungsmakler vor Ort, ob und in welchem Umfang ein Prämiennachlass möglich sei. Dazu nehme dieser alle schadensrelevanten Bereiche unter die Lupe. Der Schutz von Elementareignissen habe dabei einen sehr hohen Stellenwert.

VORSEUGEN MIT BAULICHEN MASSNAHMEN

Eine wichtige Anforderung an eine Überdachung ist eine große Spannweite, um mit den Fahrzeugen problemlos rangieren zu können. Weil Dächer aus Echtglas vergleichsweise aufwendig und teuer sind, entscheiden sich viele Betriebe für eine Konstruktion aus Acrylgas und Aluminium. Diese hat die gleiche Lichtdurchlässigkeit, allerdings nur ein Fünftel des Gewichts und kann bis zu 15 Meter ohne störende Pfeiler überbrücken. Ein Acryldach kostet rund 220 Euro pro Quadratmeter, Echtglas dagegen liegt bei rund 550 Euro. „Ein Kosten-Nutzen-Vergleich zeigt schnell, dass sich die Investition ausszahlt. Eine Überdachung schützt außerdem auch die Kunden vor Wind und Wetter“, weiß Heinz Roelofsen, Geschäftsführer des Dachspezialisten Roda in Kleve. Das Unternehmen ist spezialisiert auf großflächige Dachsysteme aus Acrylgas und Aluminium. „Auch für die Betriebsorganisation haben Überdachungen Vorteile: Vor Regen beziehungsweise vor Glätte im Winter geschützt, können Arbeiten auch „vor“ der Halle erfolgen, was praktisch einer Vergrößerung der Werkstatt gleichkommt“, so Roelofsen weiter.»

www.roda.de