



Können zufrieden auf das Erreichte blicken (von links): Geschäftsführerin Veronica König, Martin Hensel, Geschäftsführer Dr. Martin Hemm und Prokurist Alexander Stellberg.

VOM PIONIER ZUM EUROPAMEISTER

40 Jahre Spezialversicherungen für die Forstwirtschaft

Als Mitte der 1980er die hochmechanisierte Holzernte noch in den Kinderschuhen steckt, entwickelt der Versicherungsmakler Franz Hermann speziell auf die Forstwirtschaft zugeschnittene Konzepte. Die auf seine Expertise gegründete Firma Hermann & Hensel feiert in diesem Jahr 40. Geburtstag. Es gibt viel zu erzählen.

FORSTMASCHINEN-PROFI traf die aktuelle Geschäftsführung und den zweiten Namensgeber Martin Hensel am Firmensitz in Lohmar. Dr. Martin Hemm und Veronica König sind gleichberechtigte Geschäftsführer, Alexander Stellberg Prokurist. Man könnte die Drei als zweite Generation bezeichnen, sind sie doch alle seit rund 17 Jahren im Unternehmen. Aber der Reihe nach. Im Jahr 1984 macht sich Franz Hermann als Versicherungsmakler selbstständig: Bis zu dieser Gründung war er Industriekundenberater bei der Colonia Versicherung AG. Er entwickelt das Konzept auf Basis der „Engpasskonzentrierten Strategie (EKS)“. Diese setzt auf die Annahme:



Messeauftritt im Jahr 2000 bei der KWF-Tagung in Celle. In der Mitte am Tisch sitzt Martin Hensel. Foto: Archiv Hermann & Hensel

Wenn das dringendste Versicherungsproblem eines Kunden gelöst wird, ist er meistens so zufrieden, dass er ein langjährig treuer Kunde wird. Franz Hermann mit seinem Hintergrund aus dem Forst kannte und verstand die Risiken, denen Forstmaschinen bei der Arbeit ausgesetzt sind – Grundvoraussetzung, um eine maßgeschneiderte Versicherung anbieten zu können. Als Ergebnis entstand das Produkt Forstmaschinenversicherung mit der Colonia Versicherung AG, später Albingia Versicherungs-AG.

1996 lernen sich Martin Hensel und Franz Hermann auf einer Tagung der VEMA kennen, der Versicherungsmakler Genossenschaft eG. Die Nähe im Oberbergischen Land war eine Zufallsbekanntschaft, Martin Hensel war hier gerade frisch als regionaler Makler gestartet und 34 Jahre jung. Bald darauf fing er als Angestellter bei Franz Hermann im Büro in Untereschbach an. 1996 fand der erste Messeauftritt auf der KWF-Tagung in Oberhof statt. Martin Hensel erinnert sich: „Wir standen im großen Ausstellerzelt gleich

am Eingang. Es war kalt und schneite zwischen-durch.“ Für ihn als gelernten Postbeamten war die Branche ganz neu, aber er empfand die Messe gleich als Familientreffen und gute Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen. Bodenständige Arbeit an der frischen Luft ist Martin Hensel aber nicht gänzlich fremd, aus seiner Kindheit kennt er den Alltag eines landwirtschaftlichen Betriebs.

Über die Maschinenversicherung hinaus

Martin Hensel wollte nicht ausschließlich die Forstmaschinenversicherung, sondern dem Kunden ein breiteres Dienstleistungspaket anbieten, um die Zusammenarbeit auf mehrere stabile Beine zu stellen. Franz Hermann nahm den Vorschlag an, Martin Hensel entwickelte die Konzepte. Als Kernproblem war schnell die Haftpflicht für Forstunternehmer ausgemacht, und so war das Betriebshaftpflicht-Konzept das nächste Produkt mit der Albingia (später Colonia), es folgte die Kfz-Versicherung mit Albingia/Colonia, später auch mit der Zurich.

Im Jahr 1998 kauft Martin Hensel GmbH-Anteile von Franz Hermann und wird damit gleichberechtigter Partner. Die Firma wurde zur Hermann & Hensel Versicherungsmakler GmbH, neuer Firmenstandort ist Gummersbach. Hermann erkrankt Ende der 90er, Martin Hensel übernimmt als Geschäftsführer und Inhaber das Unternehmen mit damals sieben Mitarbeitern.

Die KWF-Tagung in Celle stemmte Martin Hensel im Jahr 2000 im Alleingang. Franz Hermann kam nie wieder richtig zurück, verfolgte dann eigene Projekte. Anfang der 2000er kaufte Martin Hensel die Anteile von Franz Hermann und ist alleiniger Gesellschafter. In den folgenden Jahren befindet Hermann & Hensel sich auf Expansionskurs, neue Mitarbeiter verstärken das Team.

Wachstumskurs in der Wirtschaftskrise

Während seiner Promotion empfahl Martin Hemm im Jahr 2006 seinem Freund Alexander Stellberg, sich bei Hermann & Hensel zu bewerben. Stellberg arbeitete damals als ausgebildeter Forstwirt und sagt rückblickend: „Diesen Schwenk hatte ich selbst nicht erwartet, aber es passt bis heute richtig gut.“ Ein halbes Jahr später fängt Dr. Martin Hemm beim Spezialisten für Forstversicherungen an, nachdem er sein Forstwirtschafts-Studium und die Promotion an der TU München abgeschlossen hat.

Ebenfalls im Jahr 2007 begann Veronica König gleich nach ihrer Ausbildung als Versicherungskauffrau bei Hermann & Hensel mit dem Fokus auf Kraftfahrzeuge. Damals wie heute ist sie im Außendienst unterwegs: „Ich muss raus, nur am Schreibtisch kann ich mir meine Arbeit nicht vorstellen.“

Die Weltwirtschaftskrise im Jahr 2008 bedeutete auch für Hermann & Hensel eine schwierige



Seit dem Jahr 2021 ist Lohmar im Rhein-Sieg-Kreis der Firmensitz von Hermann & Hensel. Fotos: Waid

Zeit. Martin Hensel erinnert sich: „Für die Fälle, in denen Kunden ihre Prämien nicht pünktlich zahlen konnten, haben wir mit den Versicherern Axa und Zürich nach individuellen Lösungen gesucht. Teilweise habe ich auch eigenes Kapital investiert.“ Rückblickend wurden die Herausforderungen gut gemeistert, vor allem mussten keine Mitarbeiter entlassen werden.

Neuer Blickwinkel und Führungswechsel

Eine größere Veränderung beginnt im Jahr 2009, als Martin Hensel und Andreas Ullrich eine Zusammenarbeit beschließen; man ist sich schon länger über VEMA bekannt. Sie einigen sich auf die Verschmelzung ihrer Maklerhäuser, die an zwei Standorten jeweils 15 Mitarbeiter beschäftigten. „Andreas Ullrich brachte als Banker einen anderen, für unsere Zusammenarbeit wertvollen Blickwinkel ein“, so Hensel.

Nachdem allerdings seine Vorstellungen und die von Andreas Ullrich auseinanderlaufen, steigt Hensel im Jahr 2011 aus und verkauft seine Anteile an Andreas Ullrich, der für zwei Jahre alleiniger Geschäftsführer ist. Aufgrund privater Entwicklungen wechselt Martin Hensel in die Pflegebranche. 2014 gründet er einen Pflegedienst, derzeit sind dort 60 Beschäftigte tätig.

Ebenfalls im Jahr 2011 wird Dr. Martin Hemm Prokurist. Neuer Firmenstandort für Hermann & Hensel wird Troisdorf im Rhein-Sieg-Kreis. Hemm, der bis zu diesem Zeitpunkt bereits vier Jahre mit Hensel zusammenarbeitete, empfand es damals so: „Wir mussten uns kurz schütteln, schließlich fehlte Martin Hensel nach so langen Jahren als Führungsfigur.“ Veronica König ergänzt: „Das war

ein Einschnitt, den wir im Team gespürt haben, ganz klar.“ So etwas wie ein inneres Sicherheitsgefühl musste sich erst wieder einstellen. Da half es enorm, dass die Firma zu dieser Zeit stabil aufgestellt war – mit vielen Kunden, die bereits 20 oder mehr Jahre die Treue hielten. „Das ist bei Maschinen- oder Kfz-Versicherungen nicht unbedingt üblich“, weiß Martin Hensel. Die langjährigen Mitarbeiter Andreas Schalk und Thomas Weinberg verlassen Hermann & Hensel Ende 2011 beziehungsweise im Jahr 2012.

Über den Tellerrand: Engagiert für die Branche

(jw). Dass ein Branchenspezialist profitiert, wenn die Branche von einem starken Verband vertreten wird, davon ist Hermann & Hensel überzeugt. Seit vielen Jahren engagiert der Versicherungsmakler sich im Deutschen Forstunternehmerverband (DFUV), wo er als Firmenmitglied im Gesamtvorstand vertreten ist.

Im Jahr 2021 trat man der Bundesvereinigung des Holztransportgewerbes (BdHG) als Fördermitglied bei. Ein durchaus logischer Schritt, da Hermann & Hensel auch Nutzfahrzeuge versichert.

Anfangs sei die Zeit mit Ullrich nicht immer einfach gewesen, aber man habe immer professionell gearbeitet und sich im Team zusammengefunden, so Hemm im Rückblick. Schließlich habe Ullrich Wert darauf gelegt, wieder jemanden mit einem forstlichen Hintergrund in die Geschäftsführung aufzunehmen. Ab 2013 ist Dr. Martin Hemm zusammen mit Andreas Ullrich Geschäftsführer.

2018 wird Hemm zudem Gesellschafter von Hermann & Hensel, im selben Jahr wird Veronica König zur Prokuristin ernannt.

Aus der Stärke die Position stärken

Ein entscheidender strategischer Schritt folgt 2020: Die „Global Assekuranz Gruppe“ aus Köln kauft Hermann & Hensel. Diese Entscheidung habe man sich gut überlegt, wie Dr. Martin Hemm erläutert. Etwa seit den Jahren ab 2017 war eine Konsolidierung zu beobachten, bei der kleinere und mittlere Makler von größeren aufgekauft wurden. „Der Punkt ist letztlich, das größere Makler gegenüber den Versicherern anders auftreten können und – sagen wir – zuvorkommender bedient werden“, so Hemm. Dieser Entwicklung habe man sich nicht verschließen wollen und fühlte sich letztlich bei der Global Assekuranz Gruppe gut aufgehoben. Unter deren Dach sind mittlerweile 70 Maklerhäuser vereint, womit sie zu den Top Ten der Großmakler in Deutschland zählt. Der Anschluss an diese große Maklergruppe hat ermöglicht, gegenüber den Versicherern strategisch noch stärker auftreten zu können. Neben den positiven Effekten für die Kunden können auch Synergien bei Personal, Organisation und IT genutzt werden.

Andreas Ullrich verlässt Hermann & Hensel im Jahr 2020. Alexander Stellberg wird 2021 Prokurist, und im Mai 2023 wird Veronica König gleichberechtigte Geschäftsführerin. „Nach so langer Zeit im Unternehmen hatte ich den Wunsch, mich mehr einzubringen, und sah definitiv Potenzial nach oben. Es war mir dabei besonders wichtig, dass Alexander auch dahintersteht“, so König. Die Entscheidung sei letztlich als Trio mit Hemm und Stellberg gefallen, und gemeinsam mit einem Berater habe man so eine tragfähige Konstellation für die Zukunft entwickelt. Alexander Stellberg bestätigt: „Die Entscheidung war absolut richtig, und so ist unsere Kombination grandios.“

Erfolgreich im Zusammenspiel

Weil den meisten Kunden die Außendienst-Mitarbeiter persönlich bekannt sind, betont Veronica König: „Das Team im Innendienst ist enorm wichtig für reibungslose Abläufe.“ Gut aufgestellt ist Hermann & Hensel beiderseits der Schreibtische: Neben Alexander Stellberg im Außendienst ist Ronald Kölbl seit 2014 in Süddeutschland und Österreich unterwegs. Carsten Schüller betreut seit 2020 Kunden in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz. Lu-

„Schlecht versichert ist auch keine Lösung“: Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Nicht nur berufsunfähig, sondern noch viel schlimmer: Eine psychische Erkrankung oder eine massive Rückenverletzung läßt einen nicht mehr aus ihrem Griff. Man ist nicht mehr in der Lage, mehr als zwei Stunden am Tag zu arbeiten, richtig konzentrieren kann man sich aber auch in dieser kurzen Zeitspanne nicht. Eine dauerhafte berufliche Tätigkeit zur Absicherung des Erwerbes ist nicht mehr möglich.

Im Unterschied zur Berufsunfähigkeitsversicherung findet bei der Beurteilung des Leistungsanspruchs weder der bisher ausgeübte Beruf noch die bisherige Lebensstellung eine Berücksichtigung. Für die Zuerkennung von Leistungen aus der Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist es erforderlich, dass die versicherte Person infolge von Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich mindestens zwei Jahre außerstande sein wird, einer Erwerbstätigkeit von mehr als drei Stunden täglich nachzugehen. Dr. Martin Hemm (Foto), Geschäftsführender Gesellschafter der Hermann & Hensel Versicherungsmakler GmbH, empfiehlt, zu diesem Thema den Versicherungsfachmann seines Vertrauens anzusprechen.



www.hu-gruppe.de

Aus dem Archiv: Sie können Forst – und mehr. In einer kleinen Serie informierte Hermann & Hensel im Jahr 2018 über Versicherungsleistungen.

kas Benjamin Winkler ist der neueste Zugang: Er ist seit diesem Jahr Außendienstler für Personenversicherungen.

Mit Partnern über deutsche Grenzen hinaus

Im Jubiläumsjahr 2024 arbeitet Hermann & Hensel mit 16 Mitarbeitern als Europas größter forstlicher Versicherungsmakler in Deutschland, seit 2015 nur für Maschinen in Österreich und seit 2016 in Belgien mit einem dort ansässigen Makler. Im April standen die Vereinbarungen mit einem Schweizer Partner kurz vor dem Abschluss, und Frankreich soll noch in diesem Jahr folgen. Derzeit nähert Hermann & Hensel sich 4.000 versicherten Forstmaschinen sowie 5.000 versicherten Lkw und Kraftfahrzeugen. Der Titel des Fußball-Europameisters wird alle vier Jahre neu ausgespielt – mit einem Kundenstamm und der Erfahrung aus 40 Jahren scheint es kaum denkbar, dass dem Spezialisten für forstliche Versicherungen dieser Titel streitig gemacht werden kann.

JOHANNA WAID

www.hermannundhensel.de

Unsere Gesprächspartner hatten noch mehr zu erzählen, deshalb folgt ein Interview in der Juni-Ausgabe.