

• SONDERKONDITIONEN FÜRS HANDWERK

Warum Ihr Betrieb Konditionen bekommt, die kein Makler verhandeln kann.

Eine Einordnung des Versorgungswerks der Handwerkskammer Hamburg — für Inhaberinnen und Inhaber, die verstehen wollen, worauf ihre Absicherung wirklich aufbaut.



Kapitel 01

Das Versorgungswerk

Warum Ihre Konditionen nicht verhandelt, sondern gewachsen sind.

• DIE STRUKTUR DAHINTER

Vier Ebenen, die ineinandergreifen

Ihre Sonderkonditionen sind kein Marketingtrick, sondern das Ergebnis einer über Jahrzehnte gewachsenen Kooperationsstruktur des deutschen Handwerks.



- GEWACHSEN, NICHT ERFUNDEN

Über 100 Jahre Verbandsstärke

Die Wurzeln der heutigen SIGNAL IDUNA Gruppe liegen in berufsständischen Selbsthilfeeinrichtungen des Handwerks selbst — nicht in einem Versicherungskonzern, der später Kunden gesucht hat.

1906

Hamburg

Selbstständige Handwerksmeister gründen eine Kranken- und Sterbekasse zur gegenseitigen Absicherung.

1907

Dortmund

Dortmunder Handwerksmeister folgen dem Hamburger Vorbild — die Keimzelle der späteren SIGNAL entsteht.

Heute

SIGNAL IDUNA Gruppe

Aus den Selbsthilfeeinrichtungen ist ein bundesweiter Konzern gewachsen — mit dem Handwerk weiterhin strukturell verbunden.

100+

Jahre gewachsene Struktur

~300

Versorgungswerke bundesweit im Partnernetzwerk

- DER ENTSCHEIDENDE UNTERSCHIED

Ein Mitsprache- und Aufsichtsrecht, das es sonst im deutschen Versicherungsmarkt nicht gibt

„Bei der Gründung hatte die Hamburger Gewerbekammer — heute Handwerkskammer Hamburg — eine besondere Rolle und hat seit der Gründung ein Mitsprache- und Aufsichtsrecht.“

Quelle: Unternehmensgeschichte der SIGNAL IDUNA Gruppe

Das bedeutet: Das Handwerk ist bei der SIGNAL IDUNA nicht nur Kunde — es ist seit der Gründung strukturell an der Aufsicht beteiligt. Kein Makler, der einzeln mit Gesellschaften verhandelt, kann diese Position erreichen. Sie ist gewachsen, nicht erhandelt.

• STRUKTUR SCHLÄGT EINZELVERHANDLUNG

Warum das stärker ist als jeder Makler

Klassischer Makler

- ✗ Verhandelt jeden Vertrag einzeln, Jahr für Jahr neu
- ✗ Verhandlungsmacht hängt vom einzelnen Büro ab
- ✗ Keine strukturelle Bindung an den Versicherer
- ✗ Konditionen so gut wie das Verhandlungsgeschick

Versorgungswerk-Struktur

- ✓ Kollektive Verhandlungsmacht zehntausender Betriebe
- ✓ Über 100 Jahre gewachsene Verbindung zur SIGNAL IDUNA
- ✓ Mitsprache- und Aufsichtsrecht der Handwerkskammer
- ✓ Konditionen und Qualität strukturell gesichert

Zwei Vorteile aus einer Quelle: günstige Konditionen durch die Gemeinschaft des Handwerks — und Top-Qualität, weil die Handwerkskammer selbst dahintersteht und die Standards sichert.

• DER PREISVORTEIL HAT SYSTEM

Nicht einfach günstiger — strukturell günstiger

Der Preisvorteil entsteht nicht durch Verhandlungsgeschick im Einzelfall, sondern durch zwei Effekte, die sich gegenseitig verstärken — und die kein einzelner Makler herstellen kann.



Kollektives Volumen

Zehntausende Handwerksbetriebe bilden gemeinsam einen Risikopool. Ein großer, homogener Pool lässt sich für den Versicherer präziser und günstiger kalkulieren als tausende Einzelverträge — dieser Vorteil wird an die Mitglieder weitergegeben.



Spezialisiertes Fachwissen

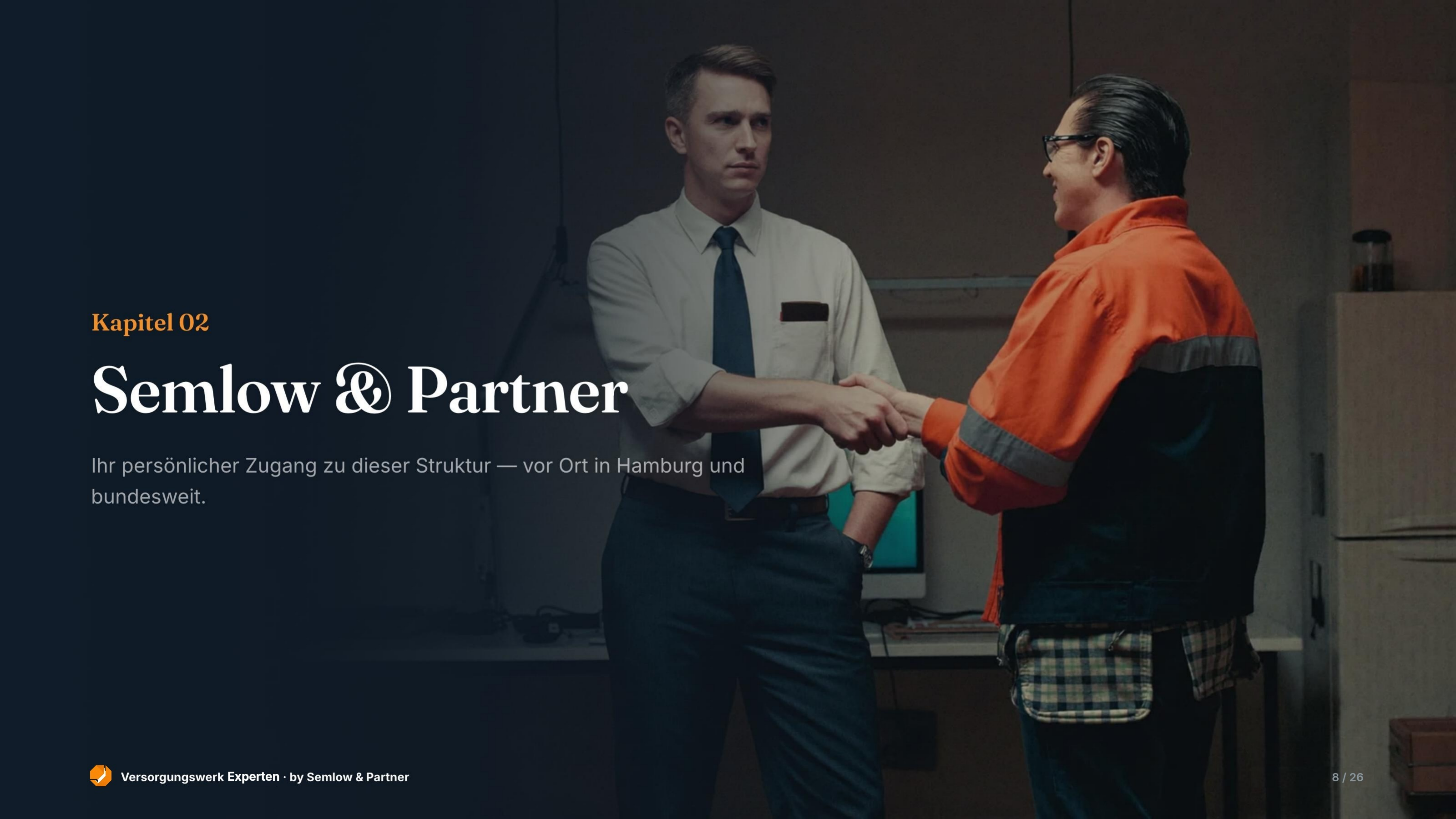
Tarife, die exakt auf einzelne Gewerke zugeschnitten sind — nicht auf „Gewerbe allgemein“. Diese Präzision entsteht nur durch jahrzehntelange, hochspezialisierte Erfahrung mit den tatsächlichen Risiken im Handwerk.

bis 30%

Ersparnis ggü. marktüblichen Beiträgen

12%

Zusätzlicher Innungsnachlass bei Mitgliedschaft

A photograph of two men shaking hands in a workshop or office setting. The man on the left is wearing a white dress shirt and a dark tie, while the man on the right is wearing an orange and black high-visibility work jacket. They are standing in front of a desk with a computer monitor.

Kapitel 02

Semlow & Partner

Ihr persönlicher Zugang zu dieser Struktur — vor Ort in Hamburg und bundesweit.



• **SPEZIALISTEN, KEINE GENERALISTEN**

Semlow & Partner

Wir sind keine Versicherungsvermittler, die nebenbei auch Handwerksbetriebe betreuen — wir sind auf das Handwerk spezialisiert, und nur darauf. Sascha Semlow hat das Handwerk von der Pike auf gelernt: als Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK). Er kennt die Bedürfnisse eines Betriebs nicht aus der Theorie, sondern aus eigener Werkstatte Erfahrung — und führt ein Team, das genauso arbeitet.

- ✓ Der Unternehmensinhaber und sein Betrieb stehen im Mittelpunkt
- ✓ Beratung von A bis Z aus einer Hand — kein Produktverkauf nach Schema
- ✓ Bezirksdirektion der SIGNAL IDUNA mit direktem Zugang zum Versorgungswerk

400+

Betriebe

15+

Jahre Fokus Handwerk

1.

Top-Partner der SIGNAL IDUNA



• UNSER ANSATZ

Drei Ebenen, ein Konzept

Wir betrachten Ihr Unternehmen ganzheitlich — nicht Produkt für Produkt, sondern entlang der drei Ebenen, auf denen Risiken für einen Handwerksbetrieb tatsächlich entstehen.

01

Der Betrieb

Betriebsspezifische Risiken — von der Haftung bis zum Cyberangriff.

02

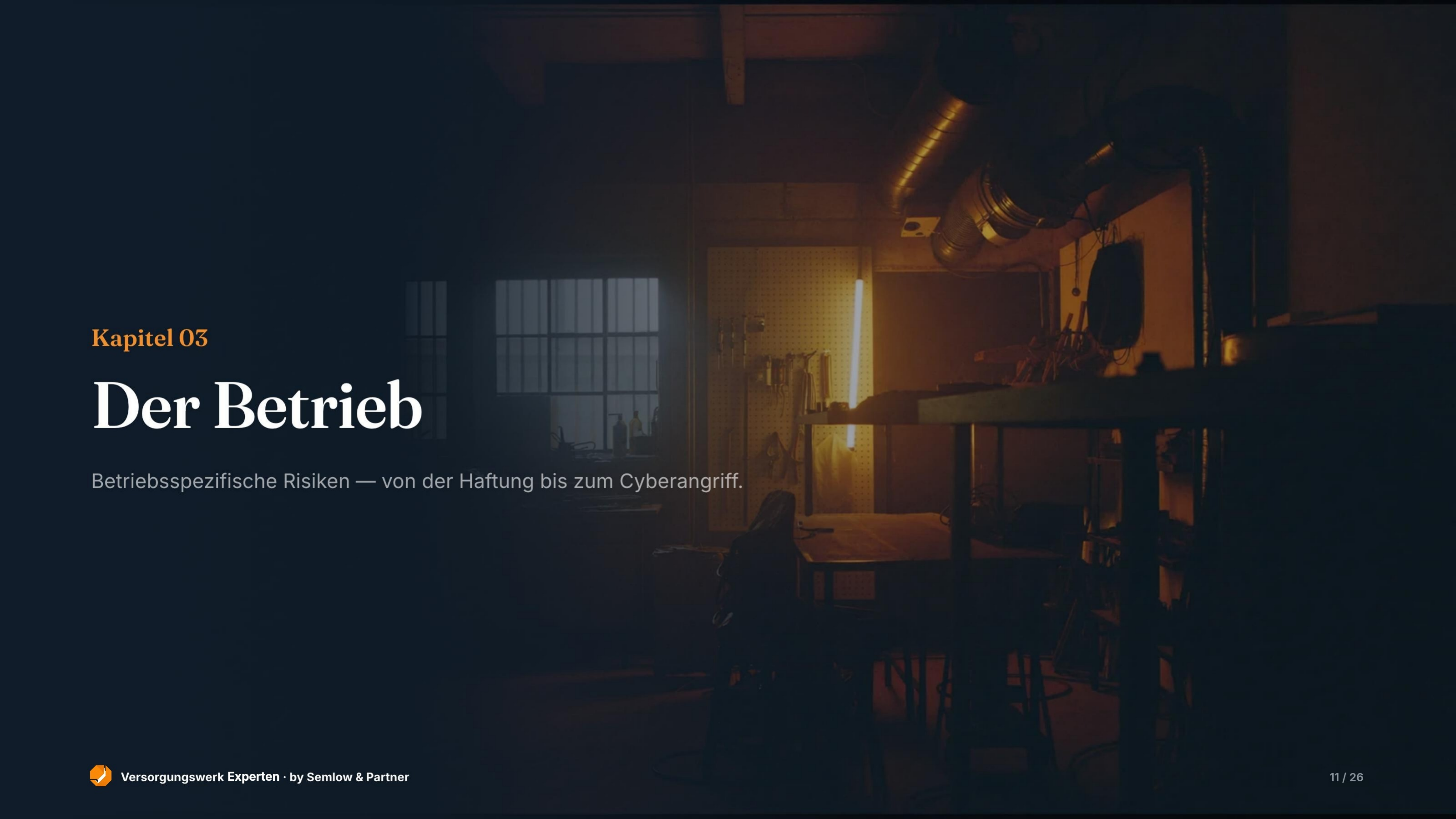
Die Belegschaft

Versorgungssysteme, die Mitarbeitende binden und absichern.

03

Der Inhaber

Was passiert mit dem Betrieb, wenn Sie selbst ausfallen?



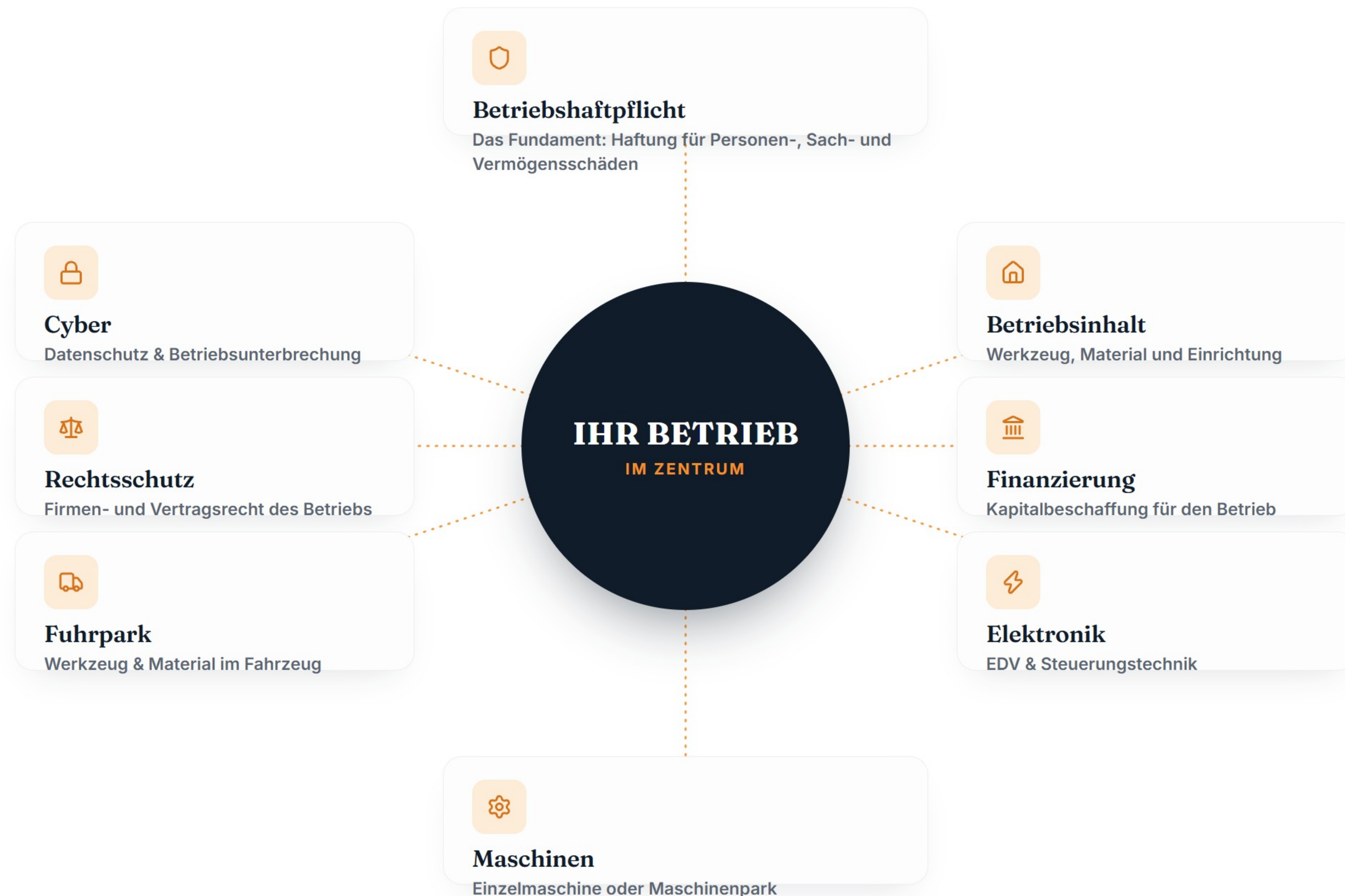
Kapitel 03

Der Betrieb

Betriebsspezifische Risiken — von der Haftung bis zum Cyberangriff.

Ihr Betrieb im Mittelpunkt

Acht Risikofelder, gegen die Sie Ihren Betrieb gezielt absichern können — die Betriebshaftpflicht bildet dabei das Fundament.



Ein einziger Schadenfall kann die Substanz eines Betriebs gefährden

Nicht das Produkt steht im Vordergrund, sondern die Frage: Was passiert, wenn etwas schiefgeht — und wer trägt dann die Kosten? Eine Antwort ist dabei nicht verhandelbar.

DAS FUNDAMENT — FÜR JEDEN HANDWERKS BETRIEB ELEMENTAR



Betriebshaftpflichtversicherung

Deckt Personen-, Sach- und Vermögensschäden Dritter — inklusive Mangelbeseitigungsnebenkosten und Begleitschäden. Beispiel: Bei einer fehlerhaften Installation ist nicht nur das eigene Gewerk betroffen, sondern oft auch der Folgeschaden am gesamten Gebäude — genau das ist mitversichert. Ohne diese Absicherung reicht ein einziger Fall, um die Existenz eines Betriebs zu bedrohen.



Betriebsinhaltsversicherung

Werkzeug, Material und Einrichtung gegen Feuer, Einbruch und Leitungswasser — damit ein Schaden am Betriebssitz nicht zum Stillstand führt.

Wenn ein Bedienfehler nicht zur Neuinvestition aus eigener Tasche wird

Maschinen und Elektronik sind im Handwerk oft die teuerste Investition nach dem Personal — und die anfälligste für Ausfall.



Elektronikversicherung

Schützt EDV, Steuerungstechnik und Maschinenelektronik gegen Bedienfehler, Überspannung und Diebstahl — inklusive Datenwiederherstellung.



Maschinenversicherung

Einzelne, hochwertige oder mobile Maschinen lassen sich wie eine „Vollkasko“ absichern — oder der gesamte stationäre Maschinenpark wird pauschal versichert. Bedient ein Mitarbeiter eine Maschine falsch, muss der Betrieb nicht selbst investieren.



Fuhrpark & Kfz-Inhalt

Werkzeug und Material im Fahrzeug sind eigenständig gegen Diebstahl und Beschädigung abgesichert — unabhängig von der Kfz-Versicherung des Fahrzeugs selbst.

Wenn Streit mit dem Auftraggeber zum Kostenrisiko wird

So sichern Sie sich gegen Rechtsstreit ab und verschaffen sich gleichzeitig die Kapitalausstattung, die Ihr Betrieb zum Wachsen braucht.

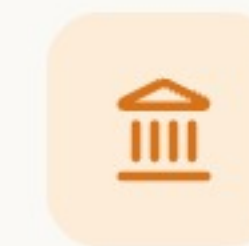
EXKLUSIV MIT DABEI • FIRMENVERTRAGSRECHTSSCHUTZ



Rechtsschutz für den Betrieb

Deckt rechtliche Auseinandersetzungen des Betriebs ab — von Vertrags- bis Arbeitsrecht, inklusive gerichtlicher und außergerichtlicher Kosten.

Das Highlight: Firmenvertragsrechtsschutz. Auch Streitigkeiten mit Auftraggebern rund um Verträge, Abnahmen oder Zahlungen sind mitversichert — ein Baustein, den viele Policen ausschließen, hier aber exklusiv mit dabei ist.



Finanzierung des Betriebs

Kapitalbeschaffung für Investitionen, Betriebsmittel oder Wachstum — von der klassischen Anschlussfinanzierung bis zur individuellen Kreditlösung, abgestimmt auf Ihren Betrieb.

Auch Handwerksbetriebe sind längst Ziel von Cyberangriffen

Vernetzte Kassensysteme, digitale Auftragsabwicklung, Kundendaten — auch kleinere Betriebe sind angreifbar. Ein Cybervorfall trifft nicht nur die IT, sondern oft den gesamten Geschäftsbetrieb.



24/7 Notfall-Hotline

Sofortige Unterstützung im Ernstfall — rund um die Uhr, ohne Vorlaufzeit.



Datenwiederherstellung

Übernahme der Kosten für IT-Forensik, Systemwiederherstellung und rechtliche Beratung.



Betriebsunterbrechung

Finanzieller Schutz bei Stillstand durch einen Cybervorfall — abgesichert bis zu 12 Monate.

Kapitel 04

Die Belegschaft

Versorgungssysteme, die dort ansetzen, wo die Sozialsysteme aufhören.

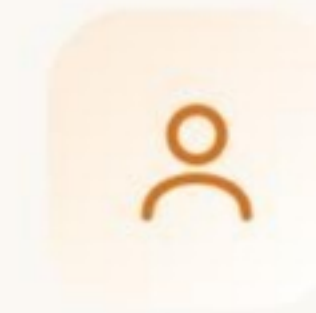
Wo die Sozialsysteme aufhören, beginnt der Vorteil für Ihre Mitarbeitenden

Handwerk ist körperlich fordernd, Fachkräfte sind knapp. Wer hier ansetzt, gewinnt doppelt — bei der Gesundheit der Belegschaft und bei der Mitarbeiterbindung.



Betriebliche Krankenzusatzversorgung

Schnellere Facharzttermine, Zugang zu Heilpraktiker, Massagen und Vorsorgeleistungen — genau dort, wo körperliche Belastung im Handwerkeralltag Spuren hinterlässt. Das senkt spürbar die Krankenquote im Betrieb.



Mitarbeiterbindung, die man spürt

Mitarbeitende erleben den Vorteil unmittelbar an ihren Betrieb gebunden — ein Premiumstatus im Gesundheitssystem, weil sie genau hier arbeiten. Das bleibt im Wettbewerb um Fachkräfte in Erinnerung.

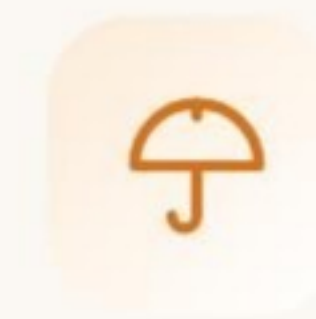
Nicht jeder erreicht 67 — im Handwerk oft noch früher

Viele Handwerkerinnen und Handwerker erreichen das gesetzliche Renteneintrittsalter körperlich nicht. Gleichzeitig ist das Unfallrisiko in handwerklichen Berufen deutlich höher als in vielen anderen Branchen.



Betriebliche Altersvorsorge

Eine zusätzliche Rente, die genau dort ansetzt, wo ein früherer faktischer Renteneintritt im Handwerk sonst eine Lücke hinterlassen würde.



Betriebliche Unfallversicherung

Bei einem Arbeitsunfall zahlt die Versicherung sowohl an den Mitarbeitenden als auch an den Betrieb — als Ausgleich für die fehlende Arbeitskraft. In Kombination mit der Krankenversicherung ermöglicht sie den Zugang zu spezialisierten Reha-Kliniken für eine deutlich bessere Behandlung.

Kapitel 05

Der Inhaber

Was passiert mit Ihrem Betrieb, wenn Sie selbst ausfallen?



Sie als Inhaber im Mittelpunkt

Vier Themenfelder, die Ihre persönliche Absicherung und Ihr Vermögen zusammen betrachten.



Als Inhaber tragen Sie Risiken, die kein Angestellter kennt

Ihre eigene Absicherung folgt anderen Regeln als die Ihrer Belegschaft — sie muss komplett eigenständig aufgebaut werden.



Private Krankenversicherung

Eine PKV — oder eine gezielt optimierte gesetzliche Krankenversicherung — sichert schnellere und bessere medizinische Versorgung. Als Inhaber dürfen Sie sich einen langen Ausfall am wenigsten leisten.



Altersvorsorge für Selbstständige

Der Ruhestand muss als Unternehmer komplett eigenständig geregelt werden — wir stellen die passenden Modelle individuell zusammen.



Geldanlage & Investment

Strukturierter Vermögensaufbau neben der reinen Absicherung — damit Vorsorge und Vermögen gemeinsam wachsen.

Kann Ihr Betrieb ohne Sie weiterlaufen — auch nur für drei Monate?



Inhaberausfallschutz

Bei Krankheit oder Unfall des Inhabers stellt die Versicherung unbürokratisch Kapital bereit — mit Zahlungen bis zu 12 Monate. Das Kapital deckt Notgeschäftsführung, Personalkosten und laufende Betriebskosten, damit der Betrieb während Ihres Ausfalls handlungsfähig bleibt.



Organisatorischer Notfallplan

Vollmachten, Vertretungsregelungen und klare Zuständigkeiten — als Beratungsleistung, nicht nur als Versicherung. So bleibt Ihr Betrieb im Ernstfall handlungsfähig, statt in der Organisation stillzustehen.

- WARUM SEMLOW & PARTNER

Rundum sorglos — mit dem Qualitätsstempel der Handwerkskammer

400+

betreute Handwerksbetriebe

15+

Jahre Erfahrung im Handwerkssektor

1

Ansprechpartner für Betrieb, Belegschaft und Inhaber

Wir kümmern uns von A bis Z um Ihre Absicherung — inklusive Kapitalbeschaffung und Finanzierung für Betrieb und Inhaber. Mit dem Qualitätsstempel der Handwerkskammer und des Versorgungswerks im Rücken, kombiniert mit persönlicher Beratung von Menschen, die das Handwerk selbst kennen.

• SO ARBEITEN WIR

In drei Schritten zu Ihrer optimalen Aufstellung

So kommen Sie in drei klaren Schritten von der ersten Begegnung zu spürbar besseren Konditionen für Ihren Betrieb.

01

Erstes Kennenlernen

Ein unverbindliches Beratungsgespräch, in dem wir Ihren Betrieb und Ihre Situation persönlich kennenlernen.

02

Analyse mit Expertise

Wir prüfen Ihre bestehende Absicherung professionell, klären, was für Sie wirklich wichtig ist, und zeigen, wo bessere Konditionen spürbar Kosten sparen.

03

Ihre Entscheidung, Ihr Nutzen

Die frei werdenden Mittel entlasten wahlweise Betrieb und Inhaber direkt — oder fließen gezielt in Altersvorsorge und Lebensqualität des Inhabers, ohne den Betrieb zu belasten.

AUCH DAS GEHÖRT DAZU

Rechtsform und Steuern im Blick

Wir kennen jede Rechtsform und die steuerlich relevanten Themen dahinter — oft liegt hier zusätzliches Potenzial, etwa bei der Umwandlung von Firmen- in Privatvermögen. Dieser Überblick zeigt nur die grobe Richtung; die passenden Bausteine für Ihren Betrieb erarbeiten wir gemeinsam im persönlichen Gespräch.

Transparent und ehrlich: Auf Anfrage nennen wir Ihnen gerne **Referenzen zufriedener Kunden** — vom Einzelkämpfer, der mit mehreren Subunternehmern arbeitet, bis zum Mittelständler mit 30 bis 150 Mitarbeitenden aus den unterschiedlichsten Gewerken.

• NÄCHSTER SCHRITT

Lernen wir Ihren Betrieb kennen.

In einem kurzen, unverbindlichen Gespräch zeigen wir Ihnen konkret, wo Ihr Betrieb heute steht — und was über die Versorgungswerk-Struktur für Sie möglich ist.

TELEFON

040 63 91 84 69

E-MAIL

kontakt@versorgungswerk-beratung.de

WEB

versorgungswerk-beratung.de

Semlow & Partner · Bezirksdirektion der SIGNAL IDUNA
Saseler Chaussee 166 · Hamburg



Versorgungswerk Experten
SEMLOW UND PARTNER