



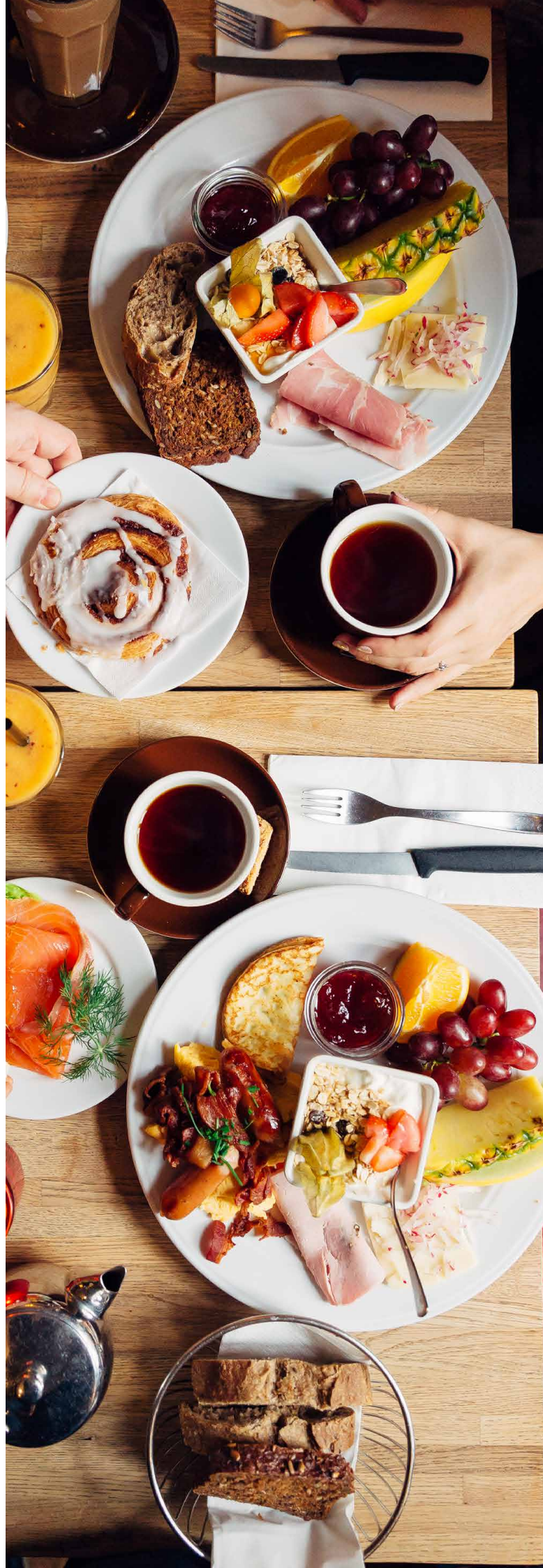
DIE LEBENSMITTEL- UND GETRÄNKEINDUSTRIE  
IN DEUTSCHLAND

# Sicher in die Zukunft



## INHALT

<b>Vorwort</b> Neue Perspektiven	<b>Seite 03</b>
<b>Interview zur Lage</b> Eine Branche mit Risiken und Chancen	<b>Seite 04</b>
<b>Im Fokus: ESG</b> Ein Thema für Ihren Versicherungsschutz	<b>Seite 06</b>
<b>Risikoanalyse und -bewertung</b> Investitionssicherheit gewinnen	<b>Seite 07</b>
<b>Im Fokus: Lieferketten</b> Sicherheit entscheidet	<b>Seite 09</b>
<b>Versicherungsmanagement</b> Wirtschaftlich geschützt bleiben	<b>Seite 10</b>
<b>Im Fokus: Reputation</b> Ihre Geschäftsgrundlage	<b>Seite 12</b>
<b>Zusammenarbeit</b> Gemeinsam weiterkommen	<b>Seite 13</b>
<b>Über WTW</b> Wichtige Themen in den Blick nehmen	<b>Seite 14</b>



# Neue Perspektiven

Die Lebensmittel- und Getränkeindustrie ist eine wichtige Basis unserer Gesellschaft. Sie soll uns bezahlbare gesunde Produkte stets umfassend zur Verfügung stellen. Dazu müssen die Unternehmen der Branche ihre Strategien, Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsnetze zukunftsfähig gestalten.

Ihre Leistungskraft und Rentabilität werden jedoch durch markante Risiken bedroht: Energiekosten, Klimarisiken, gestörte Lieferketten, Schadstoffe, geopolitische Verwerfungen, Cyber-Attacken und mehr geben der Branche Anlass zur Sorge. Hinzu kommen sich ständig wandelnde rechtliche Rahmenbedingungen.

Von einigen dieser Risiken ist vermutlich auch Ihr Unternehmen betroffen. Wie können Sie es wirkungsvoll und wirtschaftlich davor schützen? Wie vermeiden Sie kritische finanzielle Verluste? Und wie können Sie insgesamt in einem schwierigen Umfeld einen wirtschaftlich sinnvollen Risikotransfer gestalten?

## Gehen Sie dazu mit WTW den folgenden Weg:

- Zuerst identifizieren und analysieren wir Ihre Risiken und berechnen die finanziellen Schäden, die sich daraus für Ihr Unternehmen ergeben können, unterstützt von Ingenieuren und Aktuaren.
- Wir helfen Ihnen, relevante Risiken präventiv zu reduzieren, um so Ihr Risikoprofil zu verbessern.
- Mit Blick auf Ihr Risikoprofil, Ihre Risikotragfähigkeit und Ihr Geschäft entwickeln wir für Sie eine individuelle Transferstrategie.

- Diese Strategie setzen wir wirtschaftlich für Sie um, indem wir alle Chancen des Versicherungsmarkts nutzen.
- Und wir begleiten Sie entlang Ihres laufenden Versicherungsmanagements – von den Renewals bis zur Schadenbearbeitung.

So schützen Sie Ihre Bilanz vor finanziellen Schäden, schonen Ihre Liquidität durch einen ökonomischen Versicherungsschutz – und geben Ihrem Unternehmen damit auch neue Perspektiven.

Dabei profitieren Sie von unseren modernsten analytischen Methoden und effizienten Tools, unserem breiten Zugang zum Versicherungsmarkt und unserer umfassenden Erfahrung in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie.

Bei allem bewegt uns der Wunsch, Ihr Unternehmen mit Rat und Tat auf dem Weg in die Zukunft zu begleiten. Möchten Sie mehr erfahren? Diese Broschüre gibt Ihnen einen ersten Einblick. Und am besten reden wir miteinander. Auf Ihre Fragen freuen wir uns.

## Ihr Sylvester Lahmann

Leiter Nahrungsmittel & Getränke



# Eine Branche mit Risiken und Chancen

**Die Risiken der Lebensmittel- und Getränkeindustrie sind groß. Wie können die Unternehmen damit umgehen? Ein Interview mit Sylvester Lahmann, Leiter Nahrungsmittel & Getränke, WTW.**

**Herr Lahmann, Sie begleiten Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie schon lange rund um deren Risiko- und Versicherungsmanagement. Was hat sich in den letzten Jahren geändert?**

Sylvester Lahmann: Vor allem hat sich gezeigt, wie schnell die Lage kritisch werden kann. Während der Corona-Pandemie waren die Regale für Nudeln und Toilettenpapier leer, und zu Beginn des Ukrainekriegs fehlte es in den Märkten an Mehl und Speiseöl. Gestörte Lieferketten, Medienberichte und Hamsterkäufe haben hier zusammengewirkt. Insgesamt greifen heute immer mehr Risiken ineinander.

**Gerade das Thema Lieferketten ist in der Branche sehr präsent.**

Sylvester Lahmann: Die Lieferketten der Lebensmittel- und Getränkeindustrie reichen von Feld und Stall über die Produktion und die Logistik bis zum Handel, und das oft weltweit vernetzt. Die Unternehmen sind deshalb voneinander abhängig. Und diese Abhängigkeit zeigt sich jetzt von ihrer negativen Seite.

**Vielleicht ein Beispiel?**

Sylvester Lahmann: Viele Unternehmen verwenden Gewürze, die nur in wenigen, jedoch vom Klimawandel betroffenen Regionen angebaut werden. Dürre und Hitze, Wirbelstürme und Überschwemmungen setzen weiten Teilen der Erde bereits kräftig zu. Wer auf Gewürze aus bedrohten Anbaugebieten angewiesen ist, kann schnell ein Problem haben.

---

**Die Unternehmen sind voneinander abhängig.**

---

**Wie steht es um die Anbaugebiete in Deutschland?**

Sylvester Lahmann: Auch hier macht sich der Klimawandel negativ bemerkbar. Wegen der Trockenheit im Sommer 2022 wurden im Vergleich zu 2021 beispielsweise ganze 28 Prozent weniger Hopfen geerntet. Und das in einem Land, das fast ein Drittel der weltweiten Hopfenernte erbringt.

Zum Glück waren die Hopfenlager noch voll; die Brauereien mussten sich zumindest an dieser Stelle keine größeren Sorgen machen. Aber wir sehen an diesem Beispiel: Von Risiken sind die Unternehmen direkt und indirekt betroffen.

**Die Unternehmen brauchen also eine weite Perspektive.**

Sylvester Lahmann: Ja, sie sollten zum einen nach innen schauen: Wie steht es zum Beispiel ganz praktisch um unseren Brandschutz und unsere Cyber-Sicherheit? Oder wenn sie selbst produzieren: Welche Anbaugebiete stehen uns mittel- bis langfristig zur Verfügung? Genauso wichtig ist der Blick nach außen: Welche Zulieferer sind welchen Risiken ausgesetzt und was kann das für uns bedeuten? Zudem zwingen immer mehr formale Anforderungen zu einer weiten Perspektive – aktuelle Beispiele sind ESG-Kriterien und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, also das LkSG.

**ESG und LkSG, betrifft das nicht nur die Großen der Branche?**

Sylvester Lahmann: Nein, zum einen werden immer mehr Unternehmen unmittelbar in die Pflicht genommen. Zum anderen achten Banken, Investoren, Kunden und jetzt auch die Versicherer zunehmend darauf, dass ihre Geschäftspartner nachhaltig sind. Auch kleinere Unternehmen, die zum Beispiel keine positive CO2-Bilanz haben, werden Probleme bekommen.

**Zudem machen die Endverbraucher Druck.**

Sylvester Lahmann: Und zwar ordentlich. Rückt ein Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit, weil es selbst oder einer seiner Lieferanten der Umwelt schadet, dem Tierwohl nicht gerecht wird oder sich unsozial verhält, zieht das zügig weite Kreise. Und eine negative Presse und ein Shitstorm in den sozialen Medien können den Umsatz einbrechen lassen und die Reputation beschädigen.



### Also Risiken an allen Ecken und Enden. Wie sieht es mit dem Risikotransfer auf die Versicherer aus?

Sylvester Lahman: Der gestaltet sich immer schwerer. In vielen Sparten steigen die Prämien bei zum Teil reduzierten Limiten, etwa mit Blick auf den Brandschutz, die IT-Sicherheit und den Umweltschutz. Die Versicherer sind immer selektiver. Außerdem bieten viele Versicherer keine speziellen Produkte für komplexe neue Risiken wie die Auswirkungen des Klimawandels oder gestörte Lieferketten.

### Der Risikotransfer gestaltet sich immer schwerer.

#### Was bedeutet das für die Unternehmen?

Sylvester Lahmann: So manches gerät in eine kritische Situation: Die Versicherungskosten ziehen seit einigen Jahren kräftig an und der finanzielle Schutz sinkt, woraus sich Risiken für die Bilanz ergeben. Kritisch ist vor allem, dass die meisten Unternehmen ihr Risikoprofil nicht genau kennen und deshalb keinen gezielten Versicherungsschutz organisieren können. Viele meinen auch, sie wären gegen bestimmte Risiken abgesichert, aber die Policen geben das bei kritischer Prüfung nicht her.

#### Was können Unternehmen in dieser Lage tun?

Sylvester Lahmann: Wir empfehlen ihnen, nicht ins Blaue hinein mit dem Versicherungseinkauf zu starten. Zuerst sollen sie sich ein klares Bild davon machen, welchen Risiken sie in welchem Maß überhaupt ausgesetzt sind. Denn erst dann lassen sich diese Risiken auch finanziell greifbar machen: Wie hoch ist ihre Eintrittswahrscheinlichkeit – und welche finanziellen Verluste können sich daraus ergeben?

Abb. 1: **Die größten Risiken für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie**

Umweltrisiken/Klimaveränderung Unwetterereignisse

40%

Kosten und Verfügbarkeit von Betriebsmitteln

38%

Grenz-/Zollfragen nach dem Brexit

31%

Sich ändernde Geschmäcker und Präferenzen

31%

Wettbewerb

31%

### Nicht ins Blaue hinein mit dem Versicherungseinkauf starten.

#### Danach geht es um den Risikotransfer?

Sylvester Lahmann: Nicht gleich; mit den möglichen Verlustpotenzialen vor Augen sollten Unternehmen zuerst in präventive Maßnahmen investieren. Diese reichen vom Brand- und Cyberschutz bis hin zu strategischen Entscheidungen, etwa mit Blick auf die Struktur ihrer Lieferkette.

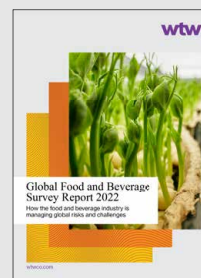
Erst wenn ihr Risikoprofil faktenbasiert beschrieben ist und durch eine gezielte Prävention verbessert wurde, kann ein konstruktiver Dialog mit geeigneten Versicherern geführt werden. Und das geht durchaus. Wir sehen jedenfalls viele Möglichkeiten, wie Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie auch in Zukunft gut abgesichert ihren Weg machen können. Hopfen und Malz ist nicht verloren.



**Sylvester Lahmann**

Leiter Nahrungsmittel & Getränke  
+49 511 84859 1829  
sylvester.lahmann@wtwco.com

### Global Food & Beverage Survey Report



WTW befragte weltweit 250 leitende Angestellte führender Lebensmittel- und Getränkehersteller, um zu verstehen, wie die Branche mit globalen Risiken umgeht und welche Chancen sich ihr bieten.

[Zum Studienreport bitte hier klicken.](#)

# ESG – ein Thema für Ihren Versicherungsschutz

## Die Versicherer sehen genau hin

Immer mehr Versicherer orientieren sich an den ESG-Kriterien Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance). Dies betrifft auch ihre Underwriting-Politik: Sie konzentrieren sich zunehmend auf Kunden, die im Sinne der ESG-Kriterien, der EU-Taxonomie-Verordnung oder der Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) nachhaltig wirtschaften.

Auch für die Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie geht es darum, zum Beispiel ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren und ihre Energieeffizienz zu steigern, hohe Anforderungen an den Gesundheitsschutz und die Arbeitssicherheit der Mitarbeitenden zu erfüllen und für effektive Kontroll-, Steuerungs- und Risiko-Management-Systeme zu sorgen.

Verschärft wird die Lage durch ein konkretes Governance-Thema: das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), mit dem Verletzungen von Umwelt- und Menschenrechten entlang der Lieferketten reduziert bzw. vermieden werden sollen.

## Starten Sie mit der Risikoanalyse

Wenn Sie in diesem Kontext nicht anforderungskonform aufgestellt sind, riskieren Sie, als Versicherungsnehmer und auch als Geschäftspartner nicht mehr in Frage zu kommen. Und bei Verstößen gegen Vorschriften und Gesetze drohen markante Sanktionen, auch gegen Ihre Geschäftsleitung.

Deshalb sollten Sie die ESG- und LkSG-relevanten Risiken Ihres Unternehmens regelmäßig analysieren, Ihr Risikomanagement professionalisieren und Ihr Geschäft entsprechend ausrichten. So reduzieren Sie Ihre Haftungsrisiken, schützen Ihre Geschäftsleitung und können bei den Versicherern punkten.

## ESG in Sichtweite

Ihre Perspektive, die Sie vom Handeln zur Wirkung führt.

Hier erfahren Sie mehr.



# Investitionssicherheit gewinnen

**Welchen Versicherungsschutz brauchen Sie wirklich? Die Antwort gibt Ihnen die Analyse und Bewertung Ihrer Risiken.**

## Kosten und Nutzen in Einklang bringen

Noch vor ein paar Jahren konnten Unternehmen einen umfassenden Versicherungsschutz relativ günstig einkaufen. Heute müssen sie sehr genau darauf achten, wofür sie ihr Geld ausgeben. Denn ihre Liquidität ist unter Druck, etwa wegen der hohen Energiekosten. Und die Versicherer fordern hohe Prämien und Selbstbehalte.

Auch Sie sollten nur den Versicherungsschutz einkaufen, den Sie brauchen und der wirtschaftlich sinnvoll ist. Doch welchen brauchen Sie wirklich? Wie können Sie Ihre Versicherungskosten reduzieren, ohne Ihre Bilanz zu gefährden? Wie sieht eine Versicherungsstrategie für Ihr Unternehmen aus, die Kosten und Nutzen in Einklang bringt?

Fragen wie diese lassen sich nicht pauschal beantworten. Entscheidend ist, welchen individuellen Risiken Ihr Unternehmen ausgesetzt ist, wie wahrscheinlich diese Risiken eintreten und welche finanzielle Wirkung sie haben können. Die Themen Risiken, Finanzen und Versicherungen gehören zusammen.

Ein wichtiger Punkt: Bevor Sie das Thema Versicherungen angehen, sollten Sie das Risikoprofil Ihres Unternehmens verbessern. So stärken Sie seine Widerstandskraft und empfehlen sich Versicherern als kalkulierbaren, also attraktiven Kunden.

---

## Die Themen Risiken, Finanzen und Versicherungen gehören zusammen.

---

## Beispiel Brandrisiko

Nehmen wir das Brandrisiko. Die Verlustpotenziale haben hier zugenommen, auch weil der Kostendruck die Unternehmen dazu zwingt, ihre Produktionsbereiche und Lager zu zentralisieren. Ein einziges Feuer kann einen großen Schaden anrichten. Die Versicherer fordern deshalb hohe Auflagen, bevor sie selbst ins Risiko gehen.

Hier zeigt sich auch der Kaskadeneffekt von Risiken: Sachschäden führen zu Betriebsunterbrechungen, dadurch werden Lieferverträge verletzt, was zu Haftpflichtansprüchen und Reputationsschäden führt. Auch darauf haben die Versicherer ein Auge.

Bleibt die Frage: Lohnt es sich, in teure Brandschutzmaßnahmen zu investieren oder ist ein umfangreicher Risikotransfer auf einen Versicherer wirtschaftlich sinnvoller? Um diese Frage zu beantworten, analysieren die Brandschutzingenieure von WTW in einem ersten Schritt, wo in Ihren Betriebsabläufen welche Brandrisiken drohen und wie wahrscheinlich sie eintreten. Dann entwickeln sie für Sie auf Wunsch ein gezieltes Brandschutzkonzept mit klaren Investitionskosten.

Mit Blick auf Ihre Risikoexponierung, die Investitionskosten, die Anforderungen der Versicherer und Ihre Eigentragungsfähigkeit können Sie dann entscheiden, an welchen Stellen Sie mögliche finanzielle Verluste durch präventive Maßnahmen reduzieren oder auf geeignete Versicherer übertragen wollen.

Dabei können wir auch unterschiedliche Eigentragungsszenarien auf Basis relevanter Finanzkennzahlen Ihres Unternehmens miteinander vergleichen, um für Sie das beste Szenario zu identifizieren.

### Komplexe Risiken – komplexe Herausforderungen

Eine solche gesamtwirtschaftliche Betrachtung empfiehlt sich nicht nur in Sachen Brandschutz. Sie sollten alle Risiken Ihres Unternehmens und deren finanzielle Wirkung zuerst transparent machen und darauf dann mit einem gezielten Risiko- und Versicherungsmanagement reagieren.

Dies gilt gerade auch für die komplexen Risiken, denen die Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie zunehmend ausgesetzt sind. Dazu zählen zum Beispiel Cyber-Risiken, geopolitische Risiken oder die Gefahr, gesundheitsgefährdende oder kontaminierte Produkte in Umlauf zu bringen.

Und dazu gehören vor allem Risiken durch den Klimawandel. Unternehmen müssen dabei nicht nur im Sinne regulatorischer und gesetzlicher Vorgaben belegen können, dass sie klimafreundlich wirtschaften. Sie sind vor allem gefordert, mögliche finanzielle Schäden abzuwenden, die sich für sie aus dem Klimawandel ergeben.

Zumindest mittelfristig können zum Beispiel angestammte Anbaugelände unbrauchbar werden, seien es die eigenen oder die von Lieferanten. Ernteaussfälle werden sich zunehmend aneinanderreihen. Produktionsanlagen können von Unwettern getroffen werden. Ganze Wertschöpfungsnetze sind in Gefahr.

Eine besondere Herausforderung ist dabei für viele Unternehmen der Branche die Sicherung ihrer Kühlketten. Steigende Temperaturen mit immer höheren Spitzenwerten machen es anspruchsvoller, verderbliche Produkte durchgängig zu kühlen – und teurer: Die Energiekosten leistungsstarker Anlagen gehen weiter nach oben.

### Für fundierte Entscheidungen

Wissen Sie genau, welchen Risiken Ihr Unternehmen ausgesetzt ist? Lassen Sie sich von WTW ein klares Bild Ihrer Lage entwerfen. Dabei machen wir Ihnen Ihre Risiken nicht nur transparent. Wir analysieren auch, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie eintreten und wie Ihr Geschäftsbetrieb und Ihre Kennzahlen davon betroffen sein können.

### Wir entwerfen für Sie ein klares Bild der Lage.

Mit Blick auf dieses Big Picture, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Pläne für die Zukunft modellieren wir dann für Sie praktikable Risikostrategien im Schnittpunkt von Präventionsmaßnahmen, Ihrer Risikotragfähigkeit, realistischen Selbstbehalten und Höchstentschädigungen. Dazu nutzen wir umfassende Daten, unsere innovativen digitalen Lösungen und führende analytische Methoden.

Sie gewinnen damit klare Fakten, um fundiert entscheiden zu können, wie Sie Ihre Mittel am besten nutzen: für Präventionsmaßnahmen, Rücklagen oder einen gezielten Risikotransfer. Eine solche Risikostrategie trägt wesentlich dazu bei, dass Sie aus Ihren unternehmerischen Chancen Erfolge machen können.

Abb. 1: Risikoanalyse und Bewertung



Falls Sie weitere Informationen zum Thema Risikoanalyse und -bewertung wünschen

Hier erfahren Sie mehr.



# Lieferketten – Sicherheit entscheidet

## Die Lieferketten sind in Gefahr

Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie sind auf starke Lieferketten angewiesen. Werden sie nur an einer Stelle gestört, sind die Betriebsabläufe in Gefahr und damit auch die finanziellen Ziele. Und die Risiken für die Lieferketten haben zugenommen: Die COVID-19-Pandemie, Wetterkatastrophen unterschiedlichster Art und der Ukraine-Krieg haben gezeigt, worum es geht.

Das Thema Lieferketten gehört deshalb auf einen der vordersten Plätze der Unternehmensagenda. Doch die Lage ist komplex. Lieferketten sind meist anspruchsvoll strukturiert und getaktet und sie werden vielfach bedroht.

## Gestalten Sie Ihre Lieferketten

Gefragt ist deshalb ein systematisches Vorgehen, um Ihre Lieferketten zu stabilisieren und negative finanzielle Wirkungen von Lieferkettenrisiken zu reduzieren. Zuerst geht es darum, alle relevanten Risiken und die entsprechenden Verlustpotenziale entlang Ihrer gesamten Lieferkette transparent zu machen.

Um besonders kritische Risiken zu reduzieren, sollte dann darüber nachgedacht werden, die Lieferkette neu zu gestalten. Unternehmen können zum Beispiel ihre Lieferkette diversifizieren oder auf ein Nearshoring setzen, wodurch sich in der Regel auch ihre CO2-Bilanz wegen der verkürzten Lieferwege verbessert.

## Nutzen Sie die Chancen des Versicherungsmarkts

Entsprechende strategische Entscheidungen zu treffen und umzusetzen, kostet erst einmal Zeit. Deshalb bietet es sich für Sie generell auch an, identifizierte finanzielle Risiken wirtschaftlich durchdacht auf den Versicherungsmarkt zu übertragen.

WTW unterstützt Sie bei allem – von der Analyse und Bewertung Ihrer Lieferkettenrisiken über die Optimierung Ihrer Lieferketten bis zu einem durchgängigen Risikotransfer im Rahmen eines One-Stop-Ansatzes: Reden Sie mit uns, und wir setzen für Sie alles Nötige in Ihrem Sinne in Bewegung.



# Wirtschaftlich geschützt bleiben

Ihre Versicherungen sollen einen hohen Wertbeitrag bieten. Dafür sorgen wir mit Versicherungs- und Branchen-Know-how.

## Die Kosten im Blick – und den Nutzen

Die Analyse und die finanzielle Bewertung der Risiken Ihres Unternehmens bieten Ihnen klare Fakten für die Gestaltung Ihres Versicherungsprogramms. Sie sehen, welche Versicherungen Sie brauchen und wie die Policen im Schnittfeld von Nutzen und Kosten ausgestaltet sein sollten. Und Sie sehen auch, welche Versicherungen Sie nicht bzw. nicht in ihrem bisherigen Zuschnitt benötigen.

Kosten und Nutzen Ihres Versicherungsprogramms sollten vor allem auf Ihre strategischen Ziele und Ihre Finanzplanung abgestimmt sein. Wollen Sie im nächsten Jahr etwa einen neuen Standort aufbauen, neue Produkte vertreiben oder mit anderen Zulieferern zusammenarbeiten, muss diesen Entscheidungen auch Ihr Versicherungsprogramm in einem abgestimmten Kostenrahmen folgen.

Zudem kommt es darauf an, was Kapitalgeber, Lieferanten und Kunden von Ihnen erwarten: Viele fordern einen relativ hohen Versicherungsschutz, um Unternehmen als Geschäftspartner zu akzeptieren. Gerade hier ist wirtschaftliche Vernunft gefordert.

## Versicherungsprogramme mit Augenmaß

Als erfahrene Broker mit einem breiten Zugang zum Versicherungs- und Rückversicherungsmarkt kann WTW für Sie ein Versicherungsprogramm entwerfen und zügig umsetzen, das im Einklang mit Ihren individuellen Anforderungen ist. Weil wir weltweit präsent sind, können wir Ihnen auch internationale Versicherungsprogramme bieten.

Wenn wir ein Versicherungsprogramm für Sie gestalten und umsetzen dürfen, bringen wir kreative Lösungen ins Spiel. Dazu nutzen wir alle Möglichkeiten des Versicherungsmarkts – ob es um Klimarisiken, Cyber-Risiken, geopolitische Risiken, Reputationsrisiken, Betriebsunterbrechungen oder die Absicherung Ihrer Wertschöpfungskette geht.

---

## Ihre Anforderungen sind unser Maßstab.

---

Ihre individuellen Anforderungen sind unser Maßstab, um mit Versicherern individuelle wirtschaftliche Konzepte für Ihr Unternehmen zu entwickeln und auf den Weg zu bringen. Sie profitieren von unserer Erfahrung in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, unserem Gewicht als regional und global engagierter Broker und von der Überzeugungskraft unserer faktenbasierten Analysen, die den Versicherern die besten Argumente bieten, um mit Ihnen konstruktiv ins Geschäft zu kommen.

Vielleicht sollten Sie auch darüber nachdenken, ausgewählte Risiken und Versicherungen im Rahmen einer Captive wirtschaftlich zu managen. Eine Machbarkeitsstudie kann schnell transparent machen, ob und wie Sie von einer solchen Lösung profitieren. Auch mittelständischen Unternehmen bieten sich hier attraktive Chancen.

## Ein Ansprechpartner – vielfältige Leistungen

Ihr Versicherungsprogramm sollte stets Ihrer Kostenplanung, Ihren unternehmerischen Zielen, der sich verändernden Risikolandschaft und der Entwicklung des Versicherungsmarkts folgen. Deshalb begleiten wir Sie gern entlang des gesamten Jahresverlaufs im Rahmen unserer strukturierten Servicekonzepte, die auf den Bedarf von Unternehmen unterschiedlicher Größe abgestimmt sind.

Dabei steht Ihnen ein Kundenbetreuer als direkter Ansprechpartner aktiv zur Seite. Er hat Ihr gesamtes Versicherungsprogramm im Blick, gibt Ihnen im Zug Ihrer Renewals fundierte Handlungsempfehlungen und hilft Ihnen insgesamt, Ihr Programm bedarfsgerecht zu planen und mit Blick auf Ihre Kostenziele zu steuern. Wenn nötig, bindet er dafür auch weitere Experten und Spezialisten ein.



### Ein Kundenbetreuer steht Ihnen aktiv zur Seite.

Zudem erhalten Sie aktuelle Übersichten zu Ihren Versicherungsverträgen und zu allen versicherungsrelevanten Themen. Kosten, Leistungen und Ihre Schadenfälle haben Sie so stets genau im Blick. Und wir bieten Ihnen eine digitale Lösung, die Ihnen den Status Ihres gesamten Risiko- und Versicherungsmanagements mit allen wichtigen Kennzahlen transparent macht.

Diese Lösung nutzen wir auch, um Ihre Risiken zu analysieren und zu bewerten, Risikosituationen mit Eintrittswahrscheinlichkeiten und Verlustpotenzialen zu simulieren und entsprechende Transferstrategien im Schnittfeld von Deckungssummen, Selbstbehalten und Prämien durchzuspielen. Dies hilft uns, Ihr Versicherungsprogramm beständig auf Ihre Anforderungen auszurichten. Und bei Bedarf können Sie sich selbst in den Drivers Seat setzen und unsere digitale Lösung nutzen.

### Großschäden und Frequenzschäden im Griff

Weil sich der Wert Ihrer Versicherungen bei Schadenfällen zeigt, können Sie sich auf ein konsequentes und zügiges Schadenmanagement verlassen. Bei Großschäden übernimmt einer unserer Großschadenexperten die Rolle eines Projektmanagers.

Umgehend klärt er die Lage vor Ort, auch im Ausland. Er empfiehlt Ihnen geeignete Handlungsoptionen, bevor die Versicherer angesprochen werden. Und in enger Abstimmung mit Ihnen führt er dann den Dialog mit den Versicherern, den Betroffenen, den Rechtsberatern und weiteren Ansprechpartnern – bis zur erfolgreichen Regulierung.

### Wir unterstützen Sie auch bei Ihren Frequenzschäden.

Wir unterstützen Sie zudem umfassend bei Ihren Frequenzschäden. Dazu nutzen wir effiziente Prozesse, die Ihren administrativen Aufwand sehr gering halten und in der Regel innerhalb weniger Tage zur Überweisung des vereinbarten Ausgleichs führen. Ihre Frequenzschäden, Ihre Kosten und die Regulierungssummen machen wir Ihnen digital transparent. Auf dieser Basis können Sie dann auch mit Ihrem Kundenbetreuer besprechen, wie Sie Ihre Frequenzschäden reduzieren oder mit einem weiterentwickelten Versicherungsprogramm noch besser abdecken können.



### Für einen hohen Wertbeitrag Ihrer Versicherungen

Das wichtigste Ziel Ihres Versicherungsmanagements besteht darin, Ihrem Unternehmen auf einer wirtschaftlichen Basis die Sicherheit zu bieten, die es auf seinem Weg nach vorn braucht. Darin liegt der Wertbeitrag Ihrer Versicherungen.

Wir sorgen dafür, dass dieser Wertbeitrag so hoch wie möglich ist, weil wir Ihr gesamtes Versicherungsprogramm betrachten und es stets auf Ihre finanziellen und unternehmerischen Herausforderungen ausrichten.



# Reputation – Ihre Geschäftsgrundlage

## Gute Geschäfte basieren auf einem guten Ansehen

Vor allem die Unternehmen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie sind auf eine gute Reputation angewiesen: Ihr Geschäftserfolg steht und fällt damit, welches Ansehen sie in der Öffentlichkeit genießen. Dieses Ansehen müssen sie sich über viele Jahre erarbeiten – doch es kann von einem Tag auf den anderen zerstört werden.

Die Medien, vor allem die Social Media, spielen hier eine wichtige Rolle. Wenn etwa Meldungen über Allergene, Verunreinigungen oder Schadstoffe in Produkten eines Anbieters die Runde machen, bleiben diese Produkte in den Regalen liegen. Gleiches gilt, wenn zum Beispiel publik wird, dass ein Anbieter oder irgendein Unternehmen seiner Lieferkette der Umwelt oder dem Tierwohl schadet, Menschenrechte verletzt oder sich auf eine andere Weise nicht gesetzeskonform oder unethisch verhält.

## Behalten Sie Ihre Reputationsrisiken im Griff

Die Folgen sind zum einen ein umgehender Umsatzeinbruch und zum anderen oft auch dauerhafte Umsatzverluste, weil das Vertrauen in das Produkt und das jeweilige Unternehmen beschädigt sind. Dies betrifft alle Unternehmen einer Wertschöpfungskette: Kein Produzent wird etwa Rohstoffe eines Händlers einkaufen, der negative Schlagzeilen gemacht hat.

Deshalb sollten Sie Reputationsrisiken zur Chefsache machen, Ihre Lieferkette genau unter die Lupe nehmen, via Social Media überzeugende Kommunikationsarbeit leisten und Ihre Reputationsrisiken beständig analysieren, messen und im Blick behalten.

Nutzen Sie für den Fall des Falles zudem eine Reputationsversicherung. Sie kommt für Ihre finanziellen Verluste bei einem Reputationsschaden auf. Und sie finanziert für Sie Kommunikationsexperten, die alles dafür tun, um die Reputation Ihres Unternehmens wieder aufzubauen und dauerhaft zu stärken.



# Gemeinsam weiterkommen

**Ihre Ziele sind unsere Ziele. Machen wir uns gemeinsam auf den Weg.**

### Teil des Teams

Wir bieten Ihnen alle Leistungen und Kompetenzen, damit Sie die Risiken Ihres Unternehmens verstehen und darauf Ihr Versicherungsmanagement wirkungsvoll und wirtschaftlich ausrichten können. Wenn Sie uns engagieren, verstehen wir uns als Teil Ihres Teams: Jeder von uns setzt sich dafür ein, dass Ihr Unternehmen einen gut abgesicherten Weg in die Zukunft gehen kann.

Ihr WTW-Team kennt sich in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie umfassend aus. Zu unseren Kunden zählen mittelständische deutsche Unternehmen und internationale Konzerne. Und wir haben die gesamte Wertschöpfungskette der Branche im Blick – von der Erzeugung, über die Produktion und die Logistik bis zum Handel.

### Ganz nach Bedarf an Ihrer Seite

Deshalb können wir Ihnen ein Team an die Seite stellen, das genau zu Ihrem Unternehmen passt – zu seiner Größe, seinem Geschäft und den individuellen Anforderungen rund um sein Risiko- und Versicherungsmanagement. Erfahrene Köpfe sind dabei genauso mit dabei wie junge Kollegen mit frischen Ideen.

Ihr erster Ansprechpartner ist ein Kundenbetreuer in Ihrer Nähe, der jederzeit für Sie da ist und Sie persönlich berät und begleitet, ob es um Risikoanalysen geht, die Gestaltung Ihres Versicherungsprogramms oder Ihr Schadenmanagement.

Ihr Kundenbetreuer nimmt dabei Ihre Perspektive ein: Er macht sich mit Ihrem Unternehmen, Ihren Zielen und Herausforderungen vertraut, damit wir maßgeschneiderte Lösungen für Sie entwickeln und umsetzen können. Ihr Kundenbetreuer betrachtet Ihr Versicherungsprogramm als Ganzes und plant und steuert es mit Ihnen so, dass es für Sie einen hohen Wertbeitrag leistet.

Generell bekommen Sie von uns das Team und die Leistungen, die Sie brauchen – entlang aller Versicherungssparten, für alle Aspekte im Bereich Risikoanalyse und -bewertung und an jeder Stelle Ihres Risiko- und Versicherungsmanagements. Dazu gehört auch die Beratung bei Internationalisierungsstrategien oder M&A-Transaktionen. Ihre Anforderungen definieren das Profil unserer Zusammenarbeit.

### Impulse, Informationen – und ein persönlicher Dialog

Zudem erhalten Sie von uns neue Impulse und Informationen über Entwicklungen der Risikolandschaft und Trends auf dem Versicherungsmarkt – etwa mit individuellen Schulungen, inhaltlich breitgefächerten Broschüren, Newslettern, Online-Webinaren und unserer jährlichen Lead-Konferenz Risk Summit. Am wichtigsten ist uns jedoch der persönliche Dialog mit Ihnen, um stets zu sehen, wie wir Ihnen am besten zur Seite stehen können.

Wenn Sie uns bei Ihrem Risiko- und Versicherungsmanagement als „Ihr Team“ einsetzen wollen, freuen wir uns. Für weitere Informationen können Sie sich gern direkt mit mir in Verbindung setzen:



**Sylvester Lahmann**

Leiter Nahrungsmittel & Getränke  
+49 511 84859 1829  
[sylvester.lahmann@wtwco.com](mailto:sylvester.lahmann@wtwco.com)

# Wichtige Themen in den Blick nehmen

**Machen Sie aus Ihren Risiken Chancen und aus Ihren Chancen Erfolge – mit umfassenden Leistungen von WTW.**

## Rundum in guten Händen

WTW bietet Ihnen umfassende Leistungen im Bereich Risiko- und Versicherungsmanagement – aber noch weitaus mehr. Wenn Sie etwa Ihre Belegschaft fit für die Zukunft machen möchten und Ihr Unternehmen auch mit einer modernen betrieblichen Altersversorgung als attraktiven Arbeitgeber profilieren wollen, dann sind wir ebenfalls gern für Sie da.

## Unser Angebot im Überblick:

### **Risiko- und Versicherungsmanagement:**

Risikoanalyse und -bewertung, Brokerage, Versicherungsmanagement

### **HR-Management:**

Vergütungssysteme, Performance-Management-Lösungen, strategische Personalplanung

### **Betriebliche Altersversorgung:**

Plangestaltung, Finanzierungslösungen, Administrationslösungen

Mehr Informationen bietet Ihnen unsere Website und lassen Sie uns gern über Ihre Herausforderungen reden.

## Über WTW

Als WTW (NASDAQ: WTW) bieten wir datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeiter, Risiko und Kapital an. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die Sie weiterbringen. Mehr unter [wtwco.com](https://www.wtwco.com).



[wtwco.com/social-media](https://www.wtwco.com/social-media)

Copyright © 2023 WTW. All rights reserved.  
WTW-WE-D-0008 April 2023

[wtwco.com](https://www.wtwco.com)

