



Viele Verbände erweitern ihr Service-Angebot. Denn Mitglieder erwarten Zusatzleistungen, die nichts mit den Kernaufgaben ihres Verbandes zu tun haben. Doch was wünschen sich Mitglieder? Die hier vorgestellten Verbände setzen unter anderem auf Versicherungs- und Vorsorgeleistungen und nutzen diese Mehrwerte zur Mitgliedergewinnung.

## Konkreter Zusatznutzen neben der Interessenvertretung

### DIE DGVM ASSEKURANZ

Als Verband für Verbände bietet die Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement e.V. (DGVM) ihren Mitgliedern ein breites Servicespektrum an. Da Versicherungsleistungen und Altersvorsorge wichtige Themen für Verbände sind, entschied sich Geschäftsführer Wolfgang Lietzau, qualifizierte Unterstützung für diese Bereiche anzubieten: 2008 wurde die DGVM ASSEKURANZ gegründet. Unabhängige Spezialisten der INNOVEST AG schnüren nun individuelle Versicherungs- und Vorsorgepakete für Verbände und Organisationen. Etwa 25 Makler erstellen Gruppen- und Rahmenverträge. „Wir können auf ein Netzwerk aus vielen verschiedenen Versicherungsanbietern zugreifen“, so Thomas Büchner vom Vorstand der INNOVEST AG. So kann die DGVM ASSEKURANZ unabhängig und objektiv beraten. Hat ein Verbandsmitglied bereits eine Versicherung, dann prüfen die Mitarbeiter der DGVM ASSEKURANZ auf Wunsch, ob sich die Lösung optimieren lässt.

„Die Grundidee ist, die Einkaufsmacht der DGVM zu bündeln“, so Büch-

ner weiter. Dass hinter der DGVM rund 300 Verbände stehen, die insgesamt die Interessen von mehr als 1,5 Millionen Mitgliedern vertreten, nutzt die DGVM ASSEKURANZ gegenüber den Versicherern als Verhandlungsgrundlage. Durch die große Mitgliederzahl sei es oftmals

**Ehemals für Unternehmen und Mitarbeiter aus der Metallbranche entwickelt, steht das Angebot der Metallrente nun Verbänden aller Branchen offen.**

möglich, sehr günstige Versicherungen anzubieten, so Büchner. Und die Verbände ersparen sich die eigene Recherche und den Vergleich der Anbieter. Auch die Partnerschaft der DGVM ASSEKURANZ mit der Metallrente entstand aufgrund der Mitgliederstärke der DGVM. Ehemals für Unternehmen und Mitarbeiter aus der Metallbranche entwickelt, steht das Angebot der Metallrente nun Verbänden aller Branchen offen.

Unternehmerverbände erleichtern ihren Mitgliedern durch dieses Angebot die Arbeit: Durch die Beratung der DGVM ASSEKURANZ erfüllen die Verbände und Unternehmen die gesetzliche Informati-

### Gruppen- vs. Rahmenvertrag

- Konzipiert eine Versicherung einen Gruppenvertrag, dann gelten für jedes Gruppenmitglied dieselben Konditionen.
- Bei einem Rahmenvertrag wird jedem Verbandsmitglied ein gesondertes Angebot gemacht. Rahmenverträge werden vereinbart, um grundsätzliche Aspekte der Zusammenarbeit zu regeln, aber Einzelfälle trotzdem individuell handhaben zu können.

onspflicht gegenüber ihren Mitarbeitern und werden von der Haftung freigestellt.

Damit nicht nur die Haftpflichtrisiken gegenüber Dritten, sondern auch Vermögensschäden abgesichert und Verbandsgeschäftsführer vor persönlicher Haftung geschützt sind, bietet die DGVM gemeinsam mit der PP-Business-Protection, einem zur Ecclesia-Versicherungsgruppe gehörenden Versicherungsmakler für beratende Berufe und Management, eine sogenannte D&O-Versicherung (Directors-and-Officers-Versicherungen) und Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für Vorstände und Verbandsführungskräfte im Gruppenvertrag an (siehe Infokasten).

#### **BEISPIEL DGKL: VERSICHERUNGEN FÜR DEN NACHWUCHS**

Die Deutsche Vereinte Gesellschaft für Klinische Chemie und Laboratoriumsmedizin e.V. (DGKL) bietet ihren Mitarbeitern und Mitgliedern seit über einem Jahr die Versicherungs- und Vorsorgeleistungen der DGVM ASSEKURANZ an. „Herr Büchner hat uns das Angebot vorgestellt und wir fanden es sehr interessant“, sagte Dr. Jens Klabunde, DGKL-Geschäftsführer. „Das Angebot ist besonders für die jüngeren Mitglieder gedacht, die älteren sind in der Regel schon versorgt.“ Einige Mitarbeiter wurden bereits beraten und haben sich für eine Lösung der DGVM ASSEKURANZ entschieden. Klabunde: „Wir haben die Hoffnung, dass es sich besonders beim Nachwuchs in der Branche rumspricht, dass man sich über die Versorgung austauscht.“ Einen finanziellen Nutzen für den Verband hat dieses Zusatzangebot nicht. „Wir möchten den Mitgliedern etwas bieten, das ist ein Service-Gedanke, uneigennützig“, sagte Klabunde. Der Verband übernimmt ausschließlich die Aufgabe, die Mitglieder über die Leistungen der DGVM ASSEKURANZ zu informieren und den Kontakt herzustellen. Im Intranet DGKL können sich Mitarbeiter und Mitglieder über die Zusammenarbeit mit der DGVM ASSE-

## **DGVM-Gruppenvertrag zur Vermögensschaden-Haftpflicht- und D&O-Versicherung**

Die Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement e.V. (DGVM) hat in Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmakler PP Business Protection GmbH ein Versicherungspaket erstellt, das in dieser Form einmalig in der Verbandswelt ist, denn es vereint die Vermögensschaden-Haftpflicht – also den Schutz des Verbandsvermögens – mit einer D&O-Versicherung (Directors-and-Officers-Versicherung, auch Organ- oder Manager-Haftpflichtversicherung) zur Absicherung der Organe und hauptamtlichen Führungskräfte in Verbänden.

Der Vorteil: Eine Inanspruchnahme des Schadenverursachers ist nicht erforderlich. Das bedeutet, die Schadenregulierung des dem Verband durch Fehler seiner Verantwortungsträger entstandenen Vermögensschadens erfolgt im Verhältnis Verband zu Versicherer und nicht im Verhältnis Verband zum Vorstand/ Mitarbeiter.

Auch für Verbände mit ehrenamtlichen Vorständen ist dieses Versicherungspaket von großer Bedeutung. So haften ehrenamtliche Verbandsvorstände nach dem Gesetz zur Begrenzung der Haftung von ehrenamtlichen Verbandsvorständen nur noch für grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz. Die Gruppenvertragsversicherung wird somit aus Sicht des Verbands wichtiger denn je. Fälle, in denen dem Verband durch den ehrenamtlichen Vorstand infolge einfacher oder mittlerer Fahrlässigkeit ein Vermögensschaden entstanden ist (das dürfte in der Praxis die überwiegende Anzahl sein), gehen haftungsrechtlich in Zukunft zu Lasten des Verbandes, weil dieser sich nicht bei den Vorständen schadlos halten kann. In diese Lücke stößt die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung mit ihrer Eigenschadendeckung, die an jede Form der fahrlässigen Pflichtverletzung anknüpft.

Eine unverbindliche Beratung auch für andere Institutionenverbände, die ihren Mitgliedsverbänden Leistungen im Rahmen dieses Vertrages anbieten möchten, bietet:



**RAin Gunhild Peiniger**

PP BUSINESS PROTECTION

Tesdorpstraße 22

20148 Hamburg

Telefon: (0 40) 413 45 32-0

→ gpeiniger@pp-business.de

**Exklusiv wird im Rahmen der Beratung ein kostenfreier Satzungs-Check durch einen Verbandsrechts-Experten angeboten!**

KURANZ informieren. Auch im DGKL-Newsletter finden sich regelmäßig Hinweise auf das Angebot.

### Neue Fortbildungsakademie

Bis auf diese Versicherungs- und Vorsorgeleistungen bietet die DGKL bislang ausschließlich Service, der direkt mit den Kernaufgaben des Verbandes in Zusammenhang steht, wie etwa Weiterbildungskurse. „Mehr Service ist natürlich für Verbände besonders interessant, die sich von anderen gleichartigen Verbänden abheben möchten“, so Klabunde. Da sich die DGKL aber an eine sehr begrenzte Zielgruppe wie Labormediziner und Fachärzte richtet, besteht dieser Abgrenzungsdruck nicht. Trotzdem hat auch die DGKL Zukunftspläne: Eine Fortbildungsakademie soll aufgebaut werden, in der neben fachspezifischen Fortbildungen auch Kurse, die nicht



**Jens Klabunde** ist seit 2008 im Verband tätig und war vorher in der Industrie (Healthcare- und Diagnostika-Industrie) in verschiedenen Funktionen in Applikation, Marketing und Vertrieb tätig.

→ [klabunde@dgkl.de](mailto:klabunde@dgkl.de)

→ [www.dgkl.de](http://www.dgkl.de)

direkt mit Klinischer Chemie oder Laboratoriumsmedizin zu tun haben (z.B. Personalführung, Computerkurse oder betriebswirtschaftliche Kurse), angeboten werden. Diese Kurse könnten über den Verband gebucht und genutzt werden – ein zusätzlicher Mehrwert.

### BITKOM: ENTLASTUNG DURCH KOOPERATION

Veranstaltungsmanagement, Beratungsleistungen und zahlreiche Sonderkonditionen bietet die Servicegesellschaft des

Bundesverbandes Informationstechnik, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) den Mitgliedsunternehmen. Auch der BITKOM arbeitet mit der DGVM ASSEKURANZ zusammen. Nach einer Ausschreibung wurden mehrere Anbieter eingeladen und die Wahl fiel auf die DGVM ASSEKURANZ. „Thomas Büchner schlug sich am besten – der Service funktioniert zu 100 Prozent“, sagte Anja Olsok, Geschäftsführerin der BITKOM Servicegesellschaft mbH.

Das BITKOM-Vorsorgemanagement bietet neuen Mitgliedern mittlerweile ausschließlich die Metallrente an, die die DGVM ASSEKURANZ vermittelt. „Wir haben für die unterschiedlichen Bereiche verschiedene Versicherer, aber die Metallrente ist für uns der optimalste Weg. Nicht nur wegen der Konditionen“, sagte Olsok. Sie ist besonders vom Service begeistert, den Büchner bietet. „Er entlastet die Personalabteilung sehr stark.“ Denn alle interessierten Unternehmen und Mitglieder werden direkt an Büchner weitergeleitet und er trifft sich zur Beratung mit den Interessenten.

Für Olsok stimmen sowohl das Beratungskonzept als auch das Vertrauensverhältnis. „Thomas Büchner verspricht nichts, was er nicht halten kann“, sagte sie. Außerdem übernehme er die Dokumentation der Beratungsgespräche zuverlässig, die aus rechtlicher Sicht für die Haftungsfreistellung der Unternehmen erforderlich ist. Olsok ist mit der Wahl des Versicherers rundum zufrieden, gerade auch, weil sie bereits schlechte Erfahrungen mit unzuverlässigen Versicherern gemacht hat. „Vieles haben wir vorher ganz anders erlebt“, sagte sie.

## DGVM ASSEKURANZ

Zu allen Fragen rund um Gruppen- und Rahmenverträge für Verbände in der Altersvorsorge und im Versicherungsschutz, bietet die DGVM ASSEKURANZ konzernunabhängige Beratung und Service. Die Experten der DGVM ASSEKURANZ entwickeln komplette, individuelle Versicherungskonzepte für Verbände – von der Verhandlung mit dem Versicherungsgeber bis zur Erstellung der verbandseigenen Broschüre für die Information der Mitglieder. Egal, ob individuelle Spezialversicherungen oder komplette Versorgungswerke.

Wenn Sie mehr Informationen wünschen, eine Idee für ein spezielles Versicherungsprodukt für Ihre Mitglieder haben oder Ihre bestehenden Verträge überprüfen möchten, dann wenden Sie sich bitte an:



### Thomas Büchner

DGVM ASSEKURANZ / INNOVEST AG

Alte Rabenstraße 32

20148 Hamburg

Telefon: (040) 881 881

→ [thomas.buechner@innovest.de](mailto:thomas.buechner@innovest.de)



## Ihr Themenradar in Berlin und Brüssel

- Politisches Monitoring in Ihren Interessensbereichen
- Drucksachen und Informationen aus Regierung, EU-Kommission und Parlamenten
- Veranstaltungsbeobachtung

## Ihr Vorteil: Größere Handlungsmöglichkeiten durch frühzeitige Information

**Wir beraten Sie gerne**  
**030 - 80 09 32 300**

**Dr. Koch Hauptstadt Büros  
GmbH & Co. KG**

Friedrichstraße 200  
D- 10117 Berlin

Tel: +49 (0) 30 80 09 32 300  
Fax: +49 (0) 30 80 09 32 301

E-Mail:  
kontakt@hauptstadtbueros.de

[www.hauptstadtbueros.de](http://www.hauptstadtbueros.de)

### Eigenes Garantiesystem entwickelt

Im Bereich der Versicherungen hat die BITKOM Servicegesellschaft auch etwas Eigenes entwickelt und eine Marktlücke geschlossen: mit dem Garantiesystem Altgeräte (GSA). Alle Hersteller und Importeure von Elektro- und Elektronikgeräten müssen seit 2005 die Entsorgung von Altgeräten nach vorgeschriebenen ökologischen Standards sicherstellen, wenn sie ihre Waren an private Nutzer verkaufen. Fast alle BITKOM-Mitglieder, die in diesem Bereich tätig sind, setzen bereits auf das Garantiesystem Altgeräte. Durch die zahlreichen Nutzer ist das Garantiesystem kostengünstig und momentan sogar Marktführer. „Die Unternehmen haben dadurch einen wirklichen Vorteil gegenüber ihren Wettbewerbern“, sagte Olsok, stolz auf diesen in den eigenen Reihen entwickelten Mehrwert. „Dieses Beispiel zeigt, was man alles bewegen kann.“

Besucher der Website – auch Nichtmitglieder – sehen, was hier geboten wird: Vergünstigungen für diverse B2B-Dienstleistungen als auch im Privatbereich beim Möbelkauf, bei Mode und Technik. Dadurch soll ein zusätzlicher Anreiz für die Mitgliedschaft entstehen.

Etwa die Hälfte aller Mitgliedsunternehmen hat den Zugang zum internen Bereich der BITKOM-Website freigeschaltet. Durch die Anmeldung im Mitgliederbereich weiß der BITKOM, welche Firmen sein Angebot gerne wahrnehmen. Viele der Rabatte sind zeitlich begrenzt, dadurch haben die Mitglieder immer wieder einen neuen Beweggrund, auf der Website zu surfen. Momentan lassen die internen Rankings darauf schließen, dass Travelmanagement, Reisevergünstigungen, besonders begehrt sind. Warum? „Je einfacher eine Dienstleistung ist, umso schneller wird der Nutzen deutlich“, so Olsok.



**Anja Olsok** ist seit Juni 2001 Geschäftsführerin der Bitkom Servicegesellschaft. Seit Oktober 2005 ist Olsok Mitglied der Geschäftsleitung des BITKOM und leitet den Geschäftsbereich Finanzen & Organisation.

→ [A.Olsok@bitkom-service.de](mailto:A.Olsok@bitkom-service.de)

→ [www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)

### Mehrwert fürs Marketing

Die Versicherungs- und Vorsorgeleistungen sind nur ein Teil des Zusatzangebots der BITKOM Servicegesellschaft. Die GmbH existiert bereits seit zehn Jahren, genauso lange wie der BITKOM e.V.

Hintergrund der Gründung war, den Mitgliedern neben der Interessenvertretung konkreten Zusatznutzen zu bieten. „Wir wollten, dass sich der Mitgliedsbeitrag wieder amortisiert“, sagte Olsok. Die Zusatzleistungen fungieren auch als Marketing-Werkzeug, sie sollen das Interesse am Verband vergrößern. Auf der Website sind die zahlreichen Vorteile für Unternehmen und Mitarbeiter aufgelistet. Alle

Vielleicht ist das Travelmanagement aber auch so interessant, weil der BITKOM hier Besonderes anbietet. Mitgliedsunternehmen können beispielsweise über das Hotelbuchungssystem HRS vergünstigt Hotelzimmer buchen. Die BITKOM-Mitglieder erhalten nicht die gleichen Rabatte wie andere HRS-Kunden: In Zusammenarbeit wurde ein Hotelportal mit eigenen Hotelraten entwickelt, das bessere Konditionen verspricht, als es HRS gemeinhin anbietet. Seit zehn Jahren besteht außerdem eine Kooperation mit der Hiltonkette. Der BITKOM fungiert bei diesen Angeboten als Multiplikator, die Servicegesellschaft verdient an dieser Leistung nichts.

### Argument: prognostizierter Umsatz

Olsok gibt den Tipp, dass sich Verbände für solche Kooperationen Zeit nehmen sollten. „Man muss klein anfangen, zu Beginn ist das wahnsinnig schwer“, sagte sie. Man müsse die Kontakte pflegen und sich jährlich zu neuen Tarifverhandlungen treffen. „Es bringt oft nichts, nur mit den Mitgliederzahlen zu argumentieren.“ Viele Unternehmen gehen ihrer Erfahrung nach ausschließlich auf den prognostizierten Umsatz ein, den sie durch die Zusammenarbeit erwirtschaften. Erst wenn die Kooperation Früchte trägt und die Verhandlungspartner sehen, was ihnen die Zusammenarbeit bringt, könne erneut verhandelt werden. Zudem entstehe eine Sogwirkung: Habe man einen guten Kooperationsvertrag mit einem bekannten Unternehmen abgeschlossen und die Zusammenarbeit funktioniert, dann interessieren sich auch andere Firmen für den Verband.

rungen. „Im Einkauf liegt der Segen“, sagte Henning Fahrenkamp, Hauptgeschäftsführer des BPI. „Wir werden den unübersichtlichen Markt der Anbieter strukturieren und nach der Qualität sortieren.“ Den Mitgliedsunternehmen soll so die eigene Recherche nach günstigen Anbietern erspart und Qualität zum kleineren Preis geboten werden. Gerade in den wirtschaftlich schwierigeren Zeiten, in denen immer wieder neue gesetzliche Vorschriften auf pharmazeutische Unternehmen zukommen, seien finanzielle Einsparungen besonders wichtig. „Hinzu kommt die hohe fachliche Expertise unserer qualifizierten Mitarbeiter“, so Fahrenkamp.

### Mitgliederwünsche durch Umfragen ermittelt

Und wie führt der Verband die Verhandlungen mit seinen künftigen Kooperationspartnern? „Der Name ‚BPI‘ ist ein

die Referenzliste von INNOVEST“, sagte Fahrenkamp. Dass bekannte Unternehmen aus dem medizinischen Bereich mit INNOVEST zusammenarbeiten und die Leistungen auf Verbände zugeschnitten sind, das hat für den BPI den Ausschlag gegeben. „Qualität und gleichzeitig günstige Konditionen schließen sich eben nicht aus“, sagte Fahrenkamp. Werden die Versicherungs- und Vorsorgeleistungen stark nachgefragt, könnte er sich vorstellen, das Angebot zu erweitern und beispielsweise auch Kfz-Versicherungen anzubieten.

### Service „on top“

Der Service-Bereich des BPI soll nach und nach weiter wachsen, auch das Beratungsangebot soll vergrößert werden, immer in Rücksprache mit den Mitgliedern und deren Bedarf. Fahrenkamp sieht dieses Zusatzangebot als Mittel zur Mitgliederbindung und -werbung. „Als Verband will man natürlich attraktiv sein“, so Fahrenkamp. Die Serviceleistungen sollen aber nur „on top“ gesetzt werden, der Verband versteht sie als reines Zusatzangebot, bei dem er als Makler ohne Provision agiert. Dass durch die Serviceleistungen die eigentlichen Verbandsaufgaben in den Hintergrund geraten, diese Gefahr sieht der Hauptgeschäftsführer nicht. Fahrenkamp: „Primär wird immer die politische Arbeit ausschlaggebend sein, darauf liegt der Fokus.“ ■ (AB)



Dipl.-Kfm. **Henning Fahrenkamp** ist seit April 2002 Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Pharmazeutischen Industrie e.V., Berlin. Nach dem pharmazeutischen Vorexamen und BWL-Studium war er von 1980 bis 2002 Geschäftsführer/Mitglied der Geschäftsführung bei zwei Arzneimittelherstellern.  
→ [www.bpi.de](http://www.bpi.de)

### BPI ERWEITERT SERVICEBEREICH

An der Erweiterung ihres Service-Angebots arbeiten der Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI) und seine Service GmbH momentan. Bislang bot die Service GmbH als Zusatzleistungen insbesondere Kommunikationsmanagement und Veranstaltungsplanung an. Nun sollen weitere Bereiche hinzukommen. Ziel ist es, den Mitgliedsunternehmen günstigere Konditionen in verschiedensten Arbeitsbereichen zu verschaffen – sei es beim Einkauf von Büromaterialien, bei Telefentarifen, beim Autoleasing oder bei Versiche-

Qualitätssiegel“, sagte Fahrenkamp. „Wir argumentieren mit dem Bedarf unserer hoch qualifizierten Mitgliedsunternehmen.“ Welche Branchen angesprochen werden sollen, das haben die Mitglieder selbst entschieden: Bei regelmäßigen Umfragen wird nicht nur die Zufriedenheit mit dem Verband, sondern auch die Wünsche der Mitgliedsunternehmen ermittelt. Versicherungs- und Vorsorgeleistungen sind deshalb ebenfalls im Portfolio. Der BPI arbeitet in diesem Bereich seit Kurzem mit der DGVM ASSEKURANZ zusammen. „Das Angebot hat uns überzeugt, wie auch

### WEITERE INFOS

→ [www.verbaende.com/fachartikel](http://www.verbaende.com/fachartikel)  
(mit  Kennzeichnung: geschützter Bereich für Abonnenten und DGVM-Mitglieder)