

Am Anfang stand die Feuerversicherung

Versicherungsmakler 1918Hilsenbeck setzt in Neuss und Krefeld auf persönliche Beratung und Betreuung

Im Büro von Peter Wolfgarten hängt eine stattliche Sammlung an Versicherungsschildern. Die dekorativen Emailletafeln erinnern ihn an die Anfänge der Feuerversicherung. Deren Ursprung liegt im Frühmittelalter, als sich der genossenschaftliche Gedanke der gegenseitigen Löschhilfe im Brandfall entwickelte. Die eigentlichen Brandgilden entstanden im 17. Jahrhundert. Mehrere Feuer in Hamburg, die die Stadt teilweise in Schutt und Asche gelegt hatten, waren Anlass für die Anwohner, sich in mehreren Feuergilden zu formieren. Das Ziel dieser Gilden war zunächst die Hilfe beim Löschen. Damit die jeweils eigenen Rettungsmannschaften wussten, für welche Häuser sie im Ernstfall zuständig waren, gab es Schilder mit jeweils eigenem Logo. Die Feuerversicherung war geboren.

Sie war auch der Anfang von 1918Hilsenbeck. Als die Kaufleute Johann Hilsenbeck und Peter Tibio das Unternehmen nach dem Ersten Weltkrieg als Handelsgesellschaft gründeten, taten sie das mit dem Ziel, hauptsächlich Feuerversicherungen anzubieten. Kunden waren in erster Linie Gewerbetreibende. Von Beginn an ging es mit dem Krefelder Unternehmen steil bergauf. In den Zeiten des Wiederaufbaus nach dem Zweiten Weltkrieg übernahm die zweite Generation. Erst im Jahr 2000 haben sich der Sohn des Gründers sowie sein Geschäftspartner entschieden, das Unternehmen zu veräußern. Übernommen haben es die vier heutigen Geschäftsführer Wolfgang Gallert, Heiko Geisler, Ralf Schmidtke und Peter Wolfgarten. Sogleich gab es ein weiteres Stammhaus in Neuss.

Mit den Anfängen und der Spezialisierung auf Feuerversicherungen hat 1918Hilsenbeck heute nicht mehr viel zu tun. Mittlerweile beschäftigt der Versicherungsmakler ein rund 50-köpfiges qualifiziertes Team und arbeitet mit den Agenturen Rögels, Jelen, Lenzen, Hein-



Foto: Bischof

Haben das Unternehmen im Jahr 2000 übernommen (v. l.): die Geschäftsführer Wolfgang Gallert, Peter Wolfgarten, Heiko Geisler und Ralf Schmidtke.

rich, Frentzen und Schaven am Niederrhein und in Düsseldorf zusammen. „Unsere Stärken liegen in der persönlichen Beratung unserer Kunden. Nach einer qualifizierten Bedarfsanalyse erhalten sie nur die Versicherungen, die sie auch wirklich brauchen“, sagt Peter Wolfgarten.

Die Schwerpunkte des Unternehmens liegen auf Versicherungen für die Bau- und Immobilienbranche, für Gewerbe, Handel und Handwerk und den produzierenden Gartenbau. Aufgrund der jahrelangen Zusammenarbeit mit mehr als 30 Versicherern genießen die Kunden in vielen Bereichen Sonderkonditionen. Neben der Beratung ist eine weitere Stärke von Hilsenbeck die Abwicklung im Schadensfall. „Wir begleiten unsere Kunden durch die gesamte Schadensabwicklung. So stehen wir ihnen un-

ter anderem bei Ortsterminen beratend zur Seite“, sagt Ralf Schmidtke. „Zudem haben wir ein Netzwerk von Sachverständigen und Sanierungsfirmen, die unsere Kunden bei der Schadensbehebung unterstützen“, ergänzt Wolfgang Gallert.

Für die Zukunft steht in Neuss und Krefeld die weitere Digitalisierung auf dem Plan. Vor einigen Jahren hat sich das Unternehmen das papierlose Büro zum Ziel gesetzt. Alle Kundenakten sind bereits digitalisiert. Geschäftsprozesse, Anfragen, Schadensabwicklungen, Einblicke in Akten – all das geht mit einigen Versicherungen ebenfalls schon digital. „Aber noch nicht mit allen. Das ist das Ziel für die kommenden Jahre. So können wir unsere Kunden noch schneller und umfangreicher betreuen“, sagt Heiko Geisler.

Nina Mützelburg