

Warum spezialisierte Lösungen heute wichtiger sind denn je!

Versicherungsschutz im Labor

Wenn ich mit Laborinhabern oder leitenden Zahntechnikern über Versicherungen spreche, höre ich oft denselben Satz: „Wir sind doch eigentlich ganz gut versichert.“ Aber sobald wir gemeinsam in die Details einsteigen, zeigt sich nahezu immer: Das Labor hat sich im Laufe der Jahre weiterentwickelt – nur der Versicherungsschutz leider nicht.



W

ir arbeiten seit vielen Jahren nahezu ausschließlich für zahntechnische Betriebe. Und je mehr Labore ich kennenlerne, desto klarer wird mir: Jeder Betrieb ist einzigartig. Technik, Prozesse, Verantwortlichkeiten, Wertschöpfung – kein Labor gleicht dem anderen. Genau deshalb braucht es Lösungen, die so individuell sind wie die Betriebe selbst.

Autor

Benedikt Buddenbrock, Kaufmann für Versicherungen & Finanzen /
 Fachberater Heilwesen (IHK) / Geschäftsführer der Buddenbrock GmbH
 Versicherungsmakler ▪ Zweigertstr. 28-30, 45130 Essen
 ☎ +49 (0)201 / 8 13 37-0 ▪ ✉ info@buddenbrock-gmbh.de

Wer wir sind

Die Buddenbrock GmbH Versicherungsmakler ist seit über 40 Jahren in der Dentalbranche zuhause – und das mittlerweile in zweiter Generation. Was einst als betreutes Nischenfeld begann, hat sich über die Jahrzehnte hinweg zu einer bundesweiten Spezialisierung entwickelt. Heute begleiten wir als Deutschlands führender Versicherungsmakler für zahntechnische Betriebe mehrere hundert Labore in allen Fragen des Risikomanagements.

Im Laufe der Jahrzehnte haben wir Sonderkonzepte mit speziell auf die Dentalbranche angepassten Bedingungen entwickelt. Sie berücksichtigen die technischen, organisatorischen und haftungsrelevanten Besonderheiten der Zahntechnik – genau dort, wo Standardversicherungen häufig an ihre Grenzen stoßen.

Warum ausgerechnet Zahntechnik?

Weil mein Vater Thomas Buddenbrock schon früh, vor vielen Jahren, erkannt hat, wie besonders diese Branche ist. Kaum ein Bereich vereint so viel Präzision, Verantwortung und technische Innovation wie die moderne Zahntechnik. Und genau hier passieren Versicherungsfehler oft im Detail – also dort, wo Standardlösungen vom Vertreter vor Ort selten hinsehen.

Die Risikowelt aus unserer Perspektive

Zahntechnische Betriebe stehen vor einer Vielzahl von Herausforderungen, die Außenstehende häufig unterschätzen. Aus meiner täglichen Arbeit möchte ich ein paar Punkte hervorheben, die immer wieder entscheidend sind:

a) Haftungs- und Produktrisiken

Fehlerhafte Produkte oder Reklamationen gehören zum Alltag – besonders bei komplexen Arbeiten. Was viele nicht wissen: Die Haftung kann sich bis zum Labor zurückverfolgen, selbst wenn der Auftrag über den Zahnarzt läuft.

b) Technische Abhängigkeiten

CAD/CAM-Anlagen, 3D-Drucker, Fräsmaschinen – moderne Technik hat ihren Preis. Und: Sie ist sensibel! Aus diesem Grund muss der Versicherungsschutz genauestens gewählt und gestaltet werden.

c) Cyberrisiken

Digitale Auftragswege, Kundendaten, Fräsmaschinen im Netzwerk: Die Abhängigkeit von IT steigt – und damit auch die Angriffsfläche von Hackern.

d) Betriebsunterbrechung – das unterschätzte Risiko

Viele Labore verlassen sich auf eine klassische Geschäftsinhaltsversicherung. Doch was passiert, wenn der Betrieb nach einem Schadenfall mehrere Tage oder sogar Wochen stillsteht? Anders als in vielen anderen Branchen kann in der Zahntechnik nicht einfach ins Homeoffice ausgewichen werden. Ohne funktionierende Geräte, Maschinen und Arbeitsplätze steht die Produktion still, was existenzbedrohend sein kann.

Meine drei Top-Tipps

1. Elementarschadenversicherung

Viele Laborinhaber haben im Hinterkopf, dass eine Elementarschadenversicherung teuer und nur für ausgewiesene Risikogebiete sinnvoll sei. Oft sprechen wir nur von wenigen Euro Mehrbeitrag – bei gleichzeitig erheblich gestiegenem Risiko. Was viele unterschätzen: Auch vermeintlich sichere Standorte sind betroffen, wenn Starkregenereignisse beispielsweise die Kanalisation überlasten. Sogeannter Rückstau führt dann dazu, dass Abwasser in Waschbecken, Toiletten oder Bodenabläufe gedrückt wird. Für uns ist dieses Thema längst kein „Kann“, sondern ein absolutes „Muss“.

2. Sachversicherung

Eine der häufigsten Fragen, die ich stelle: „Wann haben Sie zuletzt Ihre Versicherungssumme überprüft?“ Die ernüchternde Wahrheit: In den allermeisten Laboren erreichen wir den erforderlichen Neuwert nicht einmal ansatzweise. Hinzu kommt ein weiterer Punkt, den viele unterschätzen: Weiß Ihr Versicherungsvertreter überhaupt, wie ein Dentallabor aufgebaut ist – technisch, organisatorisch und wertmäßig?

Die meisten Versicherungsvertreter vor Ort kennen den tatsächlichen Neuwert eines Labors schlicht nicht. Und wenn die Versicherungssumme falsch bemessen ist, entsteht schnell eine teure Lücke.

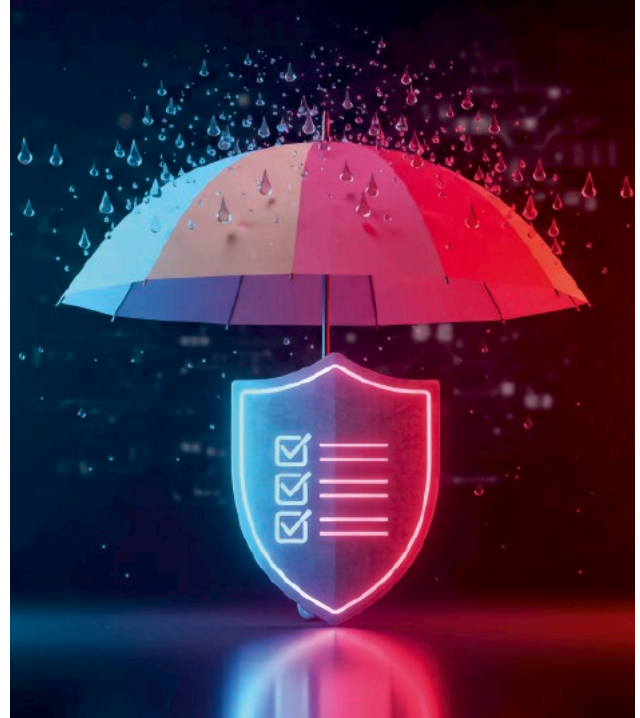
Deshalb sollten Sie Ihre aktuellen Werte regelmäßig selbst hinterfragen. Denn am Ende geht es nicht um eine Zahl auf dem Papier – es geht um Ihre Existenz.

Warum das so wichtig ist? Weil Versicherer im Schadenfall eine Unterversicherung prozentual anrechnen. Selbst bei einem Teilschaden fällt die Entschädigung dann deutlich geringer aus. In einer Branche, in der Maschinen und Einrichtung enorme Werte darstellen, ist das ein vermeidbares, aber häufig existenzbedrohendes Risiko.

3. Cyberversicherung

Kaum ein Bereich hat sich so rasant entwickelt wie das Cyberisiko. Und kaum ein Risiko wird in der Praxis so unterschätzt.

Fast monatlich erleben wir bei unseren Kunden Vorfälle, von Trojanern über Datenlecks bis hin zur vollständigen Verschlüsselung der CAD/CAM-Infrastruktur. Ein guter IT-Dienstleister ist wichtig, aber er kann keinen hundertprozentigen Schutz garantieren.



Was vielen nicht bewusst ist: Eine klassische Ertragsausfallversicherung greift bei Cyberfällen nicht. Wenn eine Fräsmaschine vier Wochen stillsteht, weil ein Verschlüsselungstrojaner sie lahmlegt, wird das ohne Cyberdeckung schnell existenzbedrohend.

Die richtige Cyberversicherung schützt nicht nur vor IT-Schäden. Sie deckt unter anderem: Daten- und Eigenschäden, finanzielle Ausfälle durch Produktionsunterbrechungen, Haftpflichtschäden (zum Beispiel wenn Sie einen Virus an Ihre Kunden weiterleiten) und sogar Lösegeldzahlungen.

Für mich persönlich gehört die Cyberversicherung mittlerweile zu den essenziellsten Bausteinen jeder Laborabsicherung.

Spezialisierung macht den Unterschied

Was ich in der Zusammenarbeit mit zahntechnischen Betrieben gelernt habe: Versicherung funktioniert am besten, wenn sie auf Augenhöhe passiert. Laborinhaber wollen keinen Versicherungsjargon. Sie wollen Klarheit. Sie wollen verstehen, wo Risiken liegen und was sie im Ernstfall erwartet. Unsere Aufgabe ist es, diese Risiken verständlich zu machen und Lösungen zu finden, die im Alltag wirklich funktionieren. Nicht am Schreibtisch, sondern im Labor. Zahntechnische Betriebe leisten jeden Tag Präzisionsarbeit. Es ist nur fair, dass sie auch beim Thema Versicherung eine passgenaue, präzise Lösung bekommen. Eine, die zu ihren Mitarbeitern, ihren Geräten, ihren Abläufen und ihrem Anspruch passt.

[dl]