

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
 - [Erste Überlegung](#)
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
 - [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
 - [Planung](#)
 - [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
 - [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
 - [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
 - [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
 - [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Nach der Gründung](#)
- 4. [Zusatzinfos](#)
- 5. [Betriebliche Versicherungen](#)

Betriebliche Versicherung

Je nach Betrieb, sollten Sie sich verschiedene Typen von Versicherungen genau ansehen. Davor müssen Sie jedoch betriebliche Risiken erkennen, bewerten und nach Möglichkeit abwenden.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [WhatsApp](#)
- [Drucken](#)
- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

Risiken erkennen und abwenden

Unabhängig davon, ob Sie einen Betrieb neu gründen oder einen Betrieb übernehmen – in beiden Fällen treten Risiken auf, gegen die Sie sich absichern sollten. Um Versicherungen gezielt einkaufen zu können, gehen Sie systematisch vor, indem Sie zunächst alle Risiken erkennen, auflisten und dann bewerten.

Es ist nicht sinnvoll, alle Risiken zu versichern. Bewerten Sie die Risiken hinsichtlich Auswirkungen (Katastrophen-, Groß-, mittleres- und Kleinrisiko) und deren Eintrittswahrscheinlichkeit (häufig, eher selten, sehr selten) – in der Praxis genügt hier meist Ihre subjektive Einschätzung:

Ein **Katastrophenrisiko** kann den Existenzverlust für Ihr Unternehmen bedeuten. Bei einem **Großrisiko** können Sie Ihre Unternehmensziele zwar nicht erreichen, aber Ihr Unternehmen bleibt bestehen. Bei einem **mittleren Risiko** sind Ihre gesetzten Ziele bei Eintritt des Schadensfalles gefährdet. Bagatellschäden treten bei einem **Kleinrisiko** auf, Ihre Unternehmensziele bleiben ungefährdet.

Aufgrund der Ergebnisse der Risikoerkennung und -bewertung sollten Sie überlegen, über welche Möglichkeiten Sie verfügen, diese Risiken von Ihrem Unternehmen abzuwenden:

Vermeiden Sie Risiken, indem Sie ein anderes Fertigungsverfahren anwenden oder gefährliche Produkte aus dem Verkaufsprogramm nehmen. Durch entsprechenden Brandschutz, externe Lager bzw. Datensicherung, **vermindern** Sie eventuelle Risiken. Ein Risiko **überwälzen** können Sie, indem Sie eine Versicherung abschließen.

Betriebliche Versicherungen und Vertriebskanäle

Je nach Betrieb sollten Sie sich die verschiedenen Versicherungen genau ansehen:

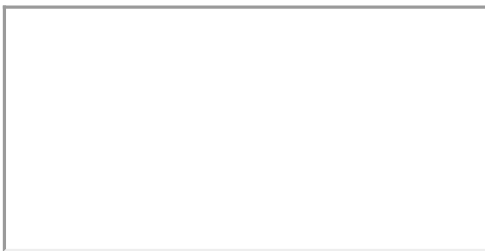
- **Sachversicherungen:** Sie schützen vor Substanzverlusten bei Gebäuden, Waren, Einrichtungen, Datenträgern etc. Dazu zählen Versicherungen gegen Feuer, Einbruchdiebstahl, Sturmschaden, Leitungswasserschaden, Maschinenbruch oder Elektrogeräte- und Computerversicherungen.
- **Vermögensschaden-Versicherungen:** Sie decken entgangene Erträge (z.B. durch Maschinenstillstand) oder zusätzliche Kosten (z.B. Rechtsanwaltskosten) aufgrund eines eingetretenen Schadens ab. Beispiele dafür sind Betriebshaftpflicht, Betriebsrechtsschutz, Betriebsunterbrechung (bei Krankheit, Unfall, Feuer, Maschinenschaden etc.)
- **Personen-Versicherungen:** Sie gelten für Betriebsinhaber, Gesellschafter oder Arbeitnehmer und können zusätzlich zur gesetzlichen Sozialversicherung bei privaten Versicherungen abgeschlossen werden. Beispiele hierfür sind Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Eine Versicherung kann über verschiedene Vertriebskanäle verkauft werden. Ihre Ansprechpartner sind Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften, insbesondere aber auch selbstständige Versicherungsagenten und Versicherungsmakler. Der Versicherungsagent erbringt seine Dienstleistung im Auftrag der von ihm vertretenen Versicherungsunternehmen. Der Versicherungsmakler arbeitet in der Regel kostenlos und holt sich seine Provision bei der Versicherung. Für die Beratung wird Ihnen ein Honorar in Rechnung gestellt.

Tipps & Tricks

- Analysieren Sie zunächst, welche Risiken Sie denn überhaupt bedrohen können und bewerten Sie diese.
- Überlegen Sie dann, ob es neben dem Abschluss einer Versicherung noch andere Möglichkeiten gibt, Risiken abzuwenden.
- Legen Sie Ihre Versicherungswünsche ausführlich und klar da.
- Geben Sie Ihrem Versicherer die Möglichkeit, das zu versichernde Objekt an Ort und Stelle zu besichtigen und vermerken Sie dies im Antrag "wie besichtigt".
- Vermerken Sie Sonder-Vereinbarungen im Antrag; diese müssen auch im Polizzen-Text aufscheinen.
- In komplizierteren Fällen verlangen Sie die Beiziehung eines Spezialisten für die entsprechende Sparte.
- Holen Sie immer mehrere Angebote ein.
- Informieren Sie sich genau über den Umfang der Deckung und die Art der Prämienberechnung für jede Versicherungssparte. Gehen Sie keine Unterversicherung, aber auch keine Überversicherung ein.
- Achten Sie auf eventuelle Risikoausschlüsse und lassen Sie sich diese erklären. Versuchen Sie, diese zu Ihren Gunsten abzuändern.
- Es können viele Nebenabreden (Klauseln) im Vertrag vereinbart werden, z.B. ein Einschluss zusätzlicher Risiken ohne oder gegen Prämienzuschlag, Selbstbehalt gegen Prämiennachlass.
- Vereinbaren Sie möglichst kurze Laufzeiten des Versicherungsvertrages. Es ist Verhandlungssache, den mit einer längeren Laufzeit verbundenen Treue-Rabatt dennoch zu bekommen. Bei einer früheren Kündigung ist dieser allerdings an die Versicherung zurückzuzahlen.
- Überlegen Sie sich, ob Sie ein mehr oder minder geringes Risiko eventuell selbst tragen wollen/können.
- Informieren Sie sich genau, wie Sie sich im Schadensfall verhalten müssen.
- Unterschreiben Sie nie einen Versicherungsvertrag blanko.
- Kontrollieren Sie von Zeit zu Zeit, ob Ihre Versicherungen noch mit dem Risiko übereinstimmen.

Schauen Sie rein in unser Kurvideo zum Thema Risiko und Versicherung im Unternehmensalltag.



© GS

Downloads

- [Infoblatt "Betriebsversicherungen"](#)

[PDF](#)

Gründen

- **Erste Überlegung**
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)

- [Haftung](#)
- [Rechtliches](#)
- [Kaufpreis](#)
- [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
- [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
- [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 -

- [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)

- **Gründung**

- [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
- [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)

- [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)

- **Nach der Gründung**

- [Netzwerke und Plattformen](#)
- [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)

- **[Beratung & Kontakt](#)**

- **[Veranstaltungen](#)**

- **[Publikationen](#)**

- **[Online-Services](#)**

- [Offenlegung](#)
- [Barrierefreiheit](#)
- [Datenschutzerklärung](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)
- © 2021 Gründerservice
- [mehr WKO](#)

[Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)
- [WKO.tv](#)
- [WIFI](#)
- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)