



Carl Rehder segelt mit: Das sind Fotos, die das Surfer-Herz schneller schlagen lassen.

Foto: Martin Reiter/Efpt

Klaus Hain versichert Surf-Equipment

PORTRÄT Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler (Hittfeld) bietet exklusiv deutschlandweit den Komplettschutz der Ausrüstung und vieles mehr

Klaus Hain hat zwei Hobbys: Kite-Surfen und Fotografieren – da liegt die Symbiose quasi auf der Hand. Doch dem Hittfelder Versicherungsmakler und Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler ist es sogar gelungen, seine privaten Vorlieben mit seinen beruflichen Aktivitäten zu verbinden: Als einziger Anbieter in Deutschland versichert er das zumeist teure Equipment von Surfern. Das Produkt „Surf-Protect-Complete“ deckt Schäden und Verlust durch Diebstahl, Einbruchsdiebstahl und Feuer ab. Und zum Equipment zählen unter anderem die Teile, die an den Surfer-Stränden spektakuläre Fotomotive bieten: Surfbretter und Boards, Kites, Segel, selbstverständlich auch Neoprenanzüge und weiteres Zubehör. Hain sponsert sogar ein eigenes Top-Surfer-Team: die Slalomfahrer Dennis Müller und Michele Becker sowie den Freestyler Valentin Böckler. Wenn sie an den Start gehen, steht auch der Name Carl Rehder hart im Wind – auf den Segeln. „Ich mag die Szene“, sagt Klaus Hain, der seit 28 Jahren nicht einen einzigen Surf-World-Cup auf Sylt verpasst hat. Wer sich auskennt, weiß: So eine professionelle Ausrüstung kann schon mal an die 25 000 Euro kosten. Hain: „Wir hatten bereits zwei große Schadensfälle. Einmal wurde ein VW-Bus voll Equipment gestohlen wurde, als die Surfer kurz mal eine Pizza essen wollten. In einem zweiten Fall brannte der Bus komplett ab, weil der Katalysator die Wiese entzündet hatte.“ Bei der Ausgestaltung der Surf-Protect-Complete fand Hain in der Hamburger Carl-Rieck-Gruppe einen Assekuradeur, der dazu beitrug, ein maßgeschneidertes Produkt zu kreieren. Die Jahresprämie liegt je nach Ausrüstung zwischen 142 und 550 Euro. Mit der Variante Complete L kann die Versicherung auf den gesamten europäischen Raum ausgeweitet werden.

Ingenieur auf Abwegen

Auf Sylt wurden 1999 auch die Weichen gestellt, die den Diplom-Wirtschaftsingenieur in die Versicherungsbranche führten. „Wir waren dort mit einem Beachvolleyball-Team am Start. Einem Bezirksdirektor der Allianz fiel auf, wie ich mit den Leuten sprach. Er hielt mich wohl für vertriebsgeeignet und fragte mich, ob ich nicht bei ihm in Hamburg einsteigen wollte. Ich sagte zu, dachte mir, da mache ich mal ein halbes Jahr lang einen Job und schaue mich in der Zeit um. Daran wurden dann fast zwölf Jahre“, blickt Hain zurück. Nach diesen zwölf Jahren war Klaus Hain stellvertretender Bezirksdirektor der Allianz für den Hamburger Süden und den Norden Niedersachsens. Er betreute 160 Agenturen. Zeitgleich baute die Hittfelder Carl Rehder Gruppe, ein Assekuranz- und Schiffsmakler mit einem Segel als Logo, damals ihr Geschäft aus und suchte Mitte 2011 einen Versicherungsspezialisten, der die neue Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler aufbauen sollte. Klaus Hain verabschiedete sich von der Allianz und stieg bei Rehder ein. Allerdings

in stürmischen Zeiten, denn wenig später musste die Gruppe Insolvenz anmelden. Die Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler war davon allerdings nicht betroffen. Für Klaus Hain ergab sich daraus der Sprung in die Selbstständigkeit: 2013 kaufte er die Gesellschaft. Heute beschäftigt der gebürtige Stader fünf Mitarbeiter, sucht zurzeit gerade einen weiteren Auszubildenden (zum 1. August) und betreut zahlreiche Kunden in der Metropolregion Hamburg, natürlich auch auf Sylt und insbesondere in seinem Heimat-Landkreis. Der südlichste Kunde kommt sogar aus Stuttgart.

„Goldene Nuss“ an der Wand

Klaus Hain: „Wir versichern alles. Vom Mofa-Schild bis zur Betriebshaftpflicht. Für private und geschäftliche Kunden. Und unser großer Vorteil gegenüber den Online-Anbietern: In der Regel können wir die Versicherungen maßgeschneidert anbieten.“

Schwerpunkte hat Hain bei der Versicherung von gewerblichen Kfz-Flotten, aber auch bei der betrieblichen Alters- und Krankenversicherung. Cyber-Versicherungen sind ebenfalls ein Thema. Hain: „Da sind wir besonders sensibilisiert – immerhin wurde die Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler 2014 und 2016 für den vorbildlichen Umgang mit Kundendaten mit dem alle zwei Jahre verliehenen Wingster Datenschutzpreis ausgezeichnet – der ‚Goldenen Nuss‘.“ Die Urkunde hängt im Besprechungsraum an der Wand.

Wer unsicher ist, ob die betriebseigene oder familieninterne Versicherungsarchitektur noch passt, dem macht Klaus Hain ein attraktives und zudem kostenloses Angebot, das eben nur ein Berater bieten kann: „Unter dem Begriff ‚Financial Planning‘ checken wir den gesamten Versicherungsbestand durch, machen eine Auflistung und stellen unsere Empfehlung dazu. So ein Check sollte spätestens alle zwei Jahre erfolgen. Erteilt uns der Kunde eine Maklervollmacht, nehmen wir ihm 99 Prozent der Arbeit ab.“ Das kann das Internet nicht.

Gastdozent in Lüneburg

Die Vita von Klaus Hain, der auch einmal pro Semester als Gastdozent an der Leuphana Universität in Lüneburg Studenten darüber informiert, welche Versicherungen beim Berufsstart tatsächlich sinnvoll sind, zeigt, dass berufliche Werdegänge keineswegs immer geradeaus verlaufen. Er sagt: „Nach der Übernahmen der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler hatte ich zwei anstrengende Jahre. Aber heute weiß ich: Die Entscheidung war richtig. Es läuft sehr gut, und ich habe ein klasse Team.“ Und einen langen Arbeitsweg, denn Hain wohnt in Freiburg an der Elbe – da bietet es sich an, unterwegs bei Kunden reinzuschauen. wb

» Web: www.carl-rehder.de,
www.surf-insurance.com



Wenn Klaus Hain unterwegs ist, leitet Claudia Hagen das Büro an der Lindhorster Straße 1 in Hittfeld.