

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs

SCHWERPUNKT

Herausforderung Nachhaltigkeit

Wie der Itzehoer Maklervertrieb die Zukunft angeht und gleichzeitig die Grundlagen für ein gesundes Wachstum aller Vertriebspartner schafft.

» Mit der Zukunft verwurzelt

Wie die Itzehoer Nachhaltigkeit mit Sachversicherungen verbindet und warum insbesondere Vertriebspartner davon profitieren.

► Mehr auf Seite 4

» Alles nur Theater?

Was Laienschauspielerei mit Betriebs-sport zu tun hat und was Theater und die Herausforderungen im Homeoffice gemeinsam haben.

► Mehr auf Seite 9

» Vier gewinnt! (Teil 1)

Der Itzehoer Maklervertrieb hat sich neu organisiert, um noch besser zu werden. Lernen Sie die ersten beiden der vier Teams besser kennen.

► Mehr auf Seite 14

» **Ausgezeichnet in Service und Leistungen:**

Vertriebsvorstand **Frank Thomsen** freut sich, dass die Vertriebspartner der Itzehoer eindrucksvoll abgestimmt haben. Das Resultat ist die Anerkennung der Branchenpresse.



AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste Abwicklung
im Neugeschäft**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Bester
Bestandskundenservice**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste
Produktqualität**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste
Tarifflexibilität**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste
Schadenregulierung**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste zentrale
Vertriebsunterstützung**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste dezentrale
Vertriebsunterstützung**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

AssCompact

-AWARD 4/2021-

Kfz & Flotte
Private Kfz-Versicherung

**Beste
Courtageausgestaltung**

Itzehoer Versicherung/
Brandgilde von 1691 VVaG

Itzehoer
Versicherungen
... und gut v

Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartner,

warum richtet sich der Vertriebsvorstand der Itzehoe in diesem Vorwort gerade jetzt an Sie als Vertriebspartner? Damit ich auch einmal eine Bühne in der „Moin aus Itzehoe“ bekomme? Oder weil ich zunächst den Erfolg der ersten beiden Ausgaben abwarten wollte?

Nein! Es ist ganz einfach mein Wunsch, weil ich Ihnen etwas mitteilen möchte: Sie sind mir und der gesamten Itzehoe sehr wichtig. Es ist unser aller Anspruch, Sie mit unserem Service nicht nur zufrieden zu stellen, sondern am besten immer wieder zu begeistern.

Partner auf Augenhöhe – das ist dabei die Philosophie, die uns als Versicherer in der Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern leitet. Dahinter steht das Ziel einer langjährigen und stabilen Kooperation. Uns geht es um Kontinuität und Verlässlichkeit als Basis des dauerhaften Erfolgs.

Deshalb leisten wir uns Servicestrukturen, bei denen unsere Vertriebspartner kompetente persönliche Ansprechpartner haben. Dies hat uns schon einige Male den Titel „Maklerchampion“ eingebracht. Und ganz besonders haben wir uns jüngst gefreut, als wir in der neuen und zukünftig jährlich erscheinenden Studie „AssCompact AWARD – private Kfz- und Flottenversicherung 2021“ sowohl in der privaten Kfz-Versicherung als auch in der Flottenversicherung mit der höchsten Zufriedenheit jeweils den ersten Platz belegt haben.

Das Ganze wurde mit sage und schreibe nicht weniger als zwölf Siegeln eindrucksvoll untermauert. Eine wahre Siegelflut!

Dafür sage ich Danke. Denn es sind Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen in anderen Maklerbetrieben, die uns diese Siegertitel zugesprochen haben.

Wer uns kennt, weiß: Neben Top-Leistungen ist die 1:1-Betreuung von Mensch zu Mensch unser Steckenpferd. In der Kfz-Versicherung hat sie sich längst bewährt. Jetzt richten wir auch unsere Rechtsschutz-Sparte darauf aus. Denn auch das – um damit auf das Schwerpunktthema dieser Ausgabe der „Moin aus Itzehoe“ zu kommen – bedeutet für uns Nachhaltigkeit: Grundlagen so legen, dass sie für alle Beteiligten gut sind und ein lange währendes, gedeihliches Miteinander ermöglichen.

In diesem Sinne viel Spaß mit der neuen Ausgabe der „Moin aus Itzehoe“!

Ihr

Frank Thomsen

Frank Thomsen

Die Itzehoe in Zahlen:

51.531 kWh

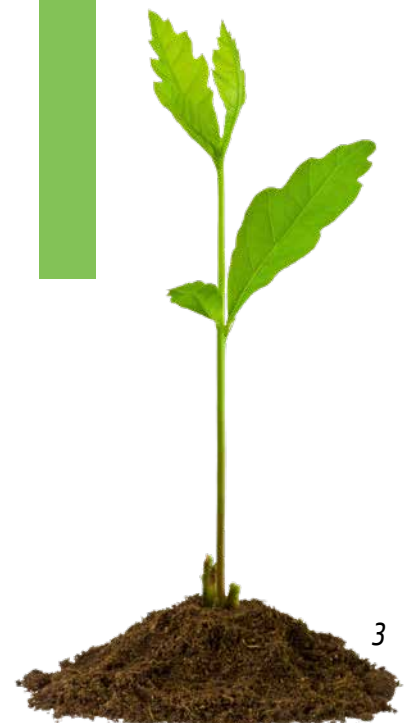
jährliche Stromersparung durch Erneuerung der Werbeanlage auf dem Dach am Standort Itzehoe und Umstellung auf LED-Technik.

19.900 kWh

jährlicher Ökostromverbrauch am Standort München.

3.072 km

Diese Strecke legte ein Teammitglied an unserem Standort Köln im Jahr 2019 als Arbeitsweg mit dem Fahrrad zurück. Es war im Jahr 2019 der längste Arbeitsweg (32 km), der einer Befragung zufolge regelmäßig mit dem Fahrrad zurückgelegt wurde. Am Standort Itzehoe kam ein Teammitglied sogar auf 7.480 Fahrrad-Kilometer bei 185 Arbeitstagen je 20 km Einzelentfernung.



Handeln für die nächsten Generationen:

Frederik Waller (Geschäftsführer von bessergrün und Leiter Maklervertrieb bei der Itzehoer) und **Tim Scherer** (Direktor der Schleswig-Holsteinischen Landesforsten) begutachten die Zukunft.

Mit der Zukunft verwurzelt: Nachhaltigkeit in Sachversicherungen

Wie die Itzehoer gemeinsam mit dem Start-up bessergrün engagiert einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leistet und warum auch Sie als Vertriebspartner davon profitieren.





Zugegeben: Was hier einmal ein stattlicher Wald werden soll, sieht auf den ersten Blick noch nicht wirklich imposant aus – eher nach Stoppelfeld. Doch der Schein trügt. Um zu verstehen, was hier im schleswig-holsteinischen Ort Nindorf – inmitten des Naturparks Aukrug – passiert, muss man ins Detail gehen.

Auf einer Fläche größer als neun Fußballfelder wurde in zwei Aktionen seit 2019 ein typischer Mischlaubwald mit mittlerweile über 20.000 Bäumen. Warum neben Eichen, Spitz- und Bergahornen, Flatterulmen und Birken auch Erlen gepflanzt wurden, erklärt Tim Scherer von den Schleswig-Holsteinischen Landesforsten damit, dass das Land zwischen den Meeren zwar das waldärmste Bundesland ist, jedoch nach dem Saarland das laubwaldreichste Land in der Bundesrepublik.

Aber wer sorgt hier eigentlich dafür, dass ein neuer Wald entsteht, und warum? Eine Art „Wirtschaftspate“ des Aufforstungsprojekts ist das Start-up bessergrün GmbH, zu dessen Gründungsgesellschaftern die Itzehoer Versicherungen gehören. Seit der Gründung der bessergrün GmbH im Jahr 2019 ist das Thema Nachhaltigkeit bei der Itzehoer fest verankert – mit klaren Versprechen, die transparent und nachvollziehbar sind. So wird für jeden Versicherungsvertrag der Itzehoer mit bessergrün-Option ein Baum gepflanzt. Zudem wird ein Versicherungs-Jahresbeitrag in ökologische bzw. nachhaltige Kapitalanlagen umgeschichtet. Gepflanzt wird dabei nicht irgendwo auf der Welt, sondern sicht- und auch erlebbar in Schleswig-Holstein sowie im Bergischen Land, wo weitere 25.000 Baumpflanzungen geplant sind. Dass Sachversicherungen und Waldaufforstungen durchaus miteinander einhergehen, liegt auch im Ursprung der Itzehoer als Versicherer auf Gegenseitigkeit. Wer langfristig und in Generationen denkt, handelt auch so und hat bereits heute ein Auge auf

die Zukunft.

Diese Zukunft wird vom Klimawandel dominiert sein. Ein Wandel, der unser aller Leben sowie unsere Umwelt beeinflusst. Schon heute erleben wir alle



Hier in Nindorf wachsen auf vier Hektar über 20.000 Bäume als Mischlaubwald heran.

»Der Klimawandel wartet nicht. Wir müssen deutschlandweit mehr und schneller aufforsten.«

Tim Scherer

viel zu trockene und heiße Sommer sowie heftige Herbststürme, die für unsere Breitengrade nicht normal sind. Ein bewährter Weg, dieser Herausforderung zu begegnen, ist die Neuwaldbildung. Denn Wälder sind neben Mooren die wichtigsten Verbündeten im Kampf gegen den Klimawandel, der insbesondere die Küstengebiete bedroht. Es ist daher nicht nur wichtig, im fernen Amazonasgebiet Wälder zu schützen und zu mehrern, sondern auch zu Hause vor der eigenen Tür. Schleswig-Holstein als Küstenland zwischen zwei Meeren hat beispielsweise gerade einmal 11 % bewaldete Landesfläche, was viel zu wenig für die Sicherheit zukünftiger Generationen ist. Die Herausforderung liegt auch hier im Detail: Um die aktuell bestehende Waldfläche um nur einen Prozentpunkt zu erhöhen, muss der Waldanteil in Schleswig-Holstein um circa 15.000 Hektar vergrößert werden. Tim Scherer freut sich

entsprechend über das Engagement von Kooperationspartnern wie bessergrün, die regionale Aufforstungsprojekte fördern und somit helfen, den hiesigen Wald fit für die Zukunft zu machen. Ne-

einen ausführlichen und entspannenden Naturspaziergang gut, sondern insbesondere ein bedeutender Kohlenstoffsenker. Allein in den Wäldern Schleswig-Holsteins werden heute bereits gut 70 Mio. Tonnen Kohlendioxid-Äquivalente gespeichert. Neuaufforstungen wie in Nindorf können bereits in den ersten 20 Jahren bis zu 20 Tonnen Kohlendioxid-Äquivalente pro Hektar und Jahr speichern und somit einen wichtigen Beitrag für das lokale bzw. regionale Klima leisten.

Frederik Waller verdichtet das Engagement der Itzehoer bei bessergrün in seinen Worten auf das Zitat „Leben lassen – und leben“. Mit dem Vorhaben bessergrün wollte die Itzehoer einen kleinen,

aber durchaus sichtbaren Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Quasi Motivation im Kleinen. Im Zentrum des Vorhabens

stand die Frage, was auch ein Sachversicherer gegen den Klimawandel und für eine bessere Zukunft tun kann. Zum Beispiel dagegen, dass die Dienstleistung Versicherung immer noch sehr viel Wald als Rohstoff für Papier verbraucht. Frederik Waller sagt dazu: „Wir wollen ein kleines Momentum sein. Aber eben ein Momentum. Denn alles hängt voneinander ab – das Thema Nachhaltigkeit behandelt immer auch den Schmetterlingseffekt.“

Dass das Thema Nachhaltigkeit im Versicherungsschutz bei Verbrauchern gut ankommt, ist ein positiver Nebeneffekt, von dem die Vertriebspartner der Itzehoer erheblich profitieren. Denn insbesondere im wechselreichen Kfz-Geschäft zeichnet sich über die bessergrün-Option eine hohe Loyalität der Kunden ab. Die Zielgruppen, denen Nachhaltigkeit wichtig ist, erkennen, dass es nicht mehr um einen austauschbaren Versicherungsschutz geht, sondern um mehr. Diese Kunden fühlen sich wohl damit, Gutes zu tun, und schließen den Vertrag ab, der das Notwendige mit dem Guten verbindet. Überhaupt möchte Frederik Waller die Vertriebspartner der Itzehoer wieder mehr ins – wie er sagt – „Fühlen der eigenen Kunden“ bringen. Nachhaltige Versicherungsprodukte sorgen dafür, dass Vermittler ihre Antennen für die eigenen Kunden besser und zielgerichteter justieren können.

„Wenn man mit einem emotionalen Thema und emotionalen Produkten



Handarbeit: Zur Not werden die Setzlinge per Hand sorgfältig gepflanzt.

ben der eigentlichen Aufforstung sorgt bessergrün nämlich für die nötige Aufmerksamkeit bezüglich der Notwendigkeit von Neuwaldbildung, indem alle Vertriebspartner der Itzehoer sowie ihre Kunden direkt und indirekt für das wichtige Thema sensibilisiert werden.

Aus vielen Gesprächen weiß Frederik Waller, der neben seiner Geschäftsführertätigkeit bei bessergrün primär den Maklervertrieb der Itzehoer Versicherungen leitet, dass durch diese Aufmerksamkeit Menschen häufig animiert werden, selbst etwas gegen den Klimawandel zu unternehmen und aktiv zu werden.

Frederik Waller ist ein echter Überzeugungstäter, für den jeder Baum zählt. Als Naturfreund erklärt er leidenschaftlich, dass Wälder Lebensräume, Klimaschützer, Sauerstoffproduzenten, Wasserfilter, Rohstofflieferanten, Energiespender und Hüter von Biodiversität sind. Für ihn ist Wald nicht nur für



Maschinenunterstützung: Für effiziente Baumpflanzungen in der Fläche kommt schweres Gerät zum Einsatz.

in Resonanz mit seinen Kunden geht, wird man schnell feststellen, was ihnen wirklich wichtig ist. Dieses Mitempfinden von Emotionen kann keine Künstliche Intelligenz und kein Vergleichsportal leisten. Dazu bedarf es der Interaktion von Mensch zu Mensch“, erklärt Frederik Waller. Genau darauf zahlen die nachhaltigen bessergrün-Produkte der Itzehoer ein.

Um die richtigen Ansätze im Verkauf von emotionalen Produkten zu vermitteln, soll zukünftig auch über eine bereits geplante bessergrün-Akademie das Thema Nachhaltigkeit bei Vertriebspartnern gestärkt werden. Mit diesen Schulungsangeboten wird den Vertriebspartnern der Zutritt zu einer spannenden und überaus attraktiven Zielgruppe gelingen, ist sich Waller sicher.

Zum Schluss bleibt die Frage, wie es mit dem Aufforstungsprojekt in Nindorf jetzt weitergeht. Im Rahmen der zweiten Pflanzaktion im Januar 2021, bei der unter widrigen Bedingungen die letzten 10.000 Bäume gepflanzt worden sind, wurde die erste Pflanzung aus dem Jahr 2019 ausgiebig begutachtet. Das positive Fazit ist, dass es trotz des heißen Sommers zu weniger als 1 % Ausfall der Pflanzen



Gemeinsam ist einfach besser: Frederik Waller (rechts) und Tim Scherer mit einem noch sehr jungen Baum.

gekommen ist und alle Bäume zur Zufriedenheit der Schleswig-Holsteinischen Landesforsten wachsen. Die Fläche wird nunmehr von den Förstern der Landesforsten regelmäßig kontrolliert und gepflegt. Im Rahmen der zweiten Pflanzung im Januar fand auch die letzte Befahrung der Fläche mit schweren landwirtschaftlichen Maschinen für die nächsten Jahre statt. Dadurch kann sich auch der Boden gut und schnell renaturieren, was den positiven Wald-Effekt verstärkt, da auch der Boden Kohlendioxid speichert. In einigen Jahren wird von dem ehemaligen Stoppelfeld nichts mehr zu sehen sein, und zukünftige Generationen werden sich an einem stattlichen Wald erfreuen können.

»Leben lassen – und leben.«

Frederik Waller

Ausgezeichnete Werte: Baumpower für saubere Luft und kühles Klima.



> 45.000 Bäume wurden bereits in Kooperation mit bessergrün gepflanzt

> 560 t

durch diese Baumpflanzungen komprimiertes Kohlendioxid (CO₂) pro Jahr

> 1,15 Mio.

Menschen können rechnerisch durch die Baumpflanzungen ihren Tagesbedarf an frischem Sauerstoff abdecken

Das Runden neu erfunden

Für Ihre Gewerbekunden nur das Beste. Oder: Was die Itzehoer im gewerblichen Rechtsschutz vom Wettbewerb abhebt.

Die Relevanz einer starken Rechtsschutz-Absicherung für Gewerbebetriebe steigt zunehmend. Doch wie kann es gelingen, die Komplexität der Sparte in einer wirkungsvollen Ansprache zu bündeln? Welche Vorzüge sind branchenübergreifend und somit für viele gewerbliche Entscheidungsträger spannend und attraktiv? Wir haben hier drei Vorschläge.

Feingesteuerte Beschäftigungsstaffel

- » 2er-Schritte bis 20 Beschäftigte
- » Inhaber und mitarbeitende Familienangehörige werden nicht berechnet
- » Teilzeitmitarbeiter, Auszubildende, Saisonmitarbeiter und geringfügig Beschäftigte = je 0,25 Mitarbeiter
- » Einschließlich der Dezimalstelle 5 runden wir nach unten ab
- » Mehrere Betriebe eines Versicherungsnehmers: Absicherung in einem Vertrag möglich

Homepage-Prüfung

- » Bis zu drei deutschsprachige vom Versicherungsnehmer betriebene Homepages
- » Einmal im Versicherungsjahr Check auf wesentliche Änderungen seit der letzten Prüfung (Wartezeit drei Monate)
- » Namens- und Kennzeichnungsrecht der Domain
- » Haftungsrisiken aus Verlinkung
- » Urheberrecht bei Verwendung von Texten und Bildern
- » Vereinbarkeit des Impressums mit dem Telemediengesetz

Erweiterte Leistungen

- » Firmenvertrags-Rechtsschutz bereits außergerichtlich für Hilfs- und Nebengeschäfte sowie eingekaufte Dienstleistungen und Produktionsmaschinen
 - » Sublimit 10.000 €
- » Gewerbliche Versicherungsverträge
 - » Beispiel: Maschinenhalle brennt
- » Abwehr von AGG-Schadenersatzforderungen

„Hohe Expertise, langjährige Erfahrung und ein Blick für die vertrieblichen Details.“

Die Direktionsbevollmächtigten Rechtsschutz, der Extratrumpf in der Gewerbeansprache:
Thomas Ritting, Carsten Limberg und Reinhard Schmidt





Alles nur Theater bei der Itzehoer?

Stellvertretend für die vielen Kollegen, die als 1:1-Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter im Geschäftsfeld Makler bei der Itzehoer arbeiten, konnten wir für diese Ausgabe Tanja Wolf für ein Gespräch über die Leidenschaft zur Laienschauspielerei, die Herausforderungen von Homeoffice sowie die Liebe zum Golfen gewinnen.

» **M/a/I:** Frau Wolf, Sie arbeiten als 1:1-Sachbearbeiterin im Geschäftsfeld Makler. Was ist aus Ihrer Sicht im Markt die Besonderheit an diesem Konzept?

» **Tanja Wolf:** Als Sachbearbeiterinnen arbeiten wir immer direkt an und für einen definierten Bestand. Und damit natürlich auch für „unsere“ Maklerpartner. Das heißt, man baut ganz persönliche Verhältnisse zu „seinen“ Vertriebspartnern auf, und diese haben uns immer direkt an der Strippe, wenn sie anrufen. Ein Partner landet nie in einem Callcenter und muss nie lange warten. Im Maklerweb sieht er immer die Kontaktdaten mit dem Bild seiner Ansprechpartner. Und das ist halt das Besondere, dass man immer Zugriff auf seinen ganz persönlichen Sachbearbeiter hat, der einen kennt, der auch den Bestand kennt. Der zum Teil sogar die

großen Kunden des Bestands kennt. Daraus entsteht dann eine ganz persönliche Beziehung. Das hat man so nicht auf dem Markt, behaupte ich.

» **M/a/I:** Man merkt, dass Sie Spaß an der direkten Kommunikation mit den Itzehoer Maklern haben ...

» **Tanja Wolf:** Absolut (lacht). Ich habe da zum Beispiel einen Maklerpartner, der ruft mich wirklich jeden Freitag an und wünscht mir ein schönes Wochenende. Da kann ich die Uhr nach stellen. Dann sprechen wir auch abseits vom Beruflichen kurz über alles Mögliche. Der weiß, dass ich drei Kinder habe, und fragt dann, wie es denen geht oder wohin wir in den Urlaub fahren. Das ist halt das Besondere. Man hat eine andere Ebene, auf der man sich unterhält.

» **M/a/I:** Sie sind Mitglied in der Betriebs-

sportgruppe „Itzehoer Theaterkiste“. Was können wir uns darunter vorstellen?

» **Tanja Wolf:** Die „Itzehoer Theaterkiste“ ist mal aus einem Sketch auf einem Betriebsfest entstanden. Dieser Sketch ist damals so gut angekommen, dass man das einfach mal ausweiten wollte. Dann kam irgendwann der Aufruf: „Wir wollen eine Theatergruppe machen!“ Die Itzehoer hat uns dann auch sofort die benötigten Räume zur Verfügung gestellt, damals noch in der alten Kantine. Heute können wir über eine Lagerhalle verfügen, in der auch alle im Laufe der Zeit gesammelten Requisiten und Kostüme lagern. Und dann haben wir angefangen, das erste Stück zu schreiben. Es ist übrigens noch immer so, dass wir die Stücke selbst schreiben. Wir treffen uns, sammeln Ideen, entwickeln schon so ein bisschen die

Charaktere und so etwas wie ein Grundgerüst.

» **M/a/I:** Seit wann sind Sie dabei?

» **Tanja Wolf:** Oha, ich meine, dass wir das erste Stück 1995 im Theater Itzehoe aufgeführt haben. Und ich war von Anfang an dabei. Allerdings war ich familiär bedingt für einige Jahre nicht bei der Itzehoer beschäftigt. Da habe ich dann auch nicht bei der Theaterkiste mitgemacht, da es ja eben eine Betriebssportgruppe ist. Als ich aber wieder zur Itzehoer zurückgekommen bin, war ich sofort wieder mit von der Partie.

» **M/a/I:** Wie viele Auftritte hat denn die „Itzehoer Theaterkiste“ so?

» **Tanja Wolf:** Wir sind aktuell elf Mitglieder, wobei wirklich jeder Kollege herzlich eingeladen ist, mitzumachen. Und wir sind alle Laienschau­spieler und machen wirklich alles selbst – vom Schreiben des Stücks bis hin zum Bau der Kulissen. Früher hatten wir jedes Jahr ein neues Theaterstück,

das war aber doch etwas viel. Daher halten wir es jetzt so, dass alle zwei Jahre ein neues Stück von uns rauskommt, das wir dann dreimal im Itzehoer Theater aufführen. Wir greifen auch immer ganz gern aktuelle Themen auf. Im letzten Stück ging es um ältere Leute im Altersheim. Im nächsten Stück, das kann ich sicherlich schon verraten, wird es um eine Starkstromtrasse gehen, die durch so ein Dorf gelegt werden soll.

» **M/a/I:** Schon eine ganze Menge Aufwand, oder?

» **Tanja Wolf:** Kann man sagen. Wir beginnen immer mit einem Treffen und brainstormen einfach mal drauflos. Wer hat eine Idee? Worum könnte es gehen? Im Grunde gehen die Proben dann immer im Oktober los, damit wir im März des Folgejahres auf der Bühne stehen können. In der letzten Phase treffen wir uns jeden Samstag und proben. Im Laufe der Proben entwickeln sich die Dialoge. Nachher kann eigentlich jeder immer das komplette Stück auswendig. Bedingt durch Corona fiel unsere Saison dieses Jahr aus. Aber da das nächste Theaterstück schon von der Kulisse her sehr aufwendig ist, planen wir vier Auftritte. Wir schleppen dann ja auch alles in das große Itzehoer Theater und bauen die Kulisse dort auf. Wir haben zwar Partner, die mitkommen und beim Auf- und Abbau helfen, aber das ist in der Tat schon ein Aufwand. Und deshalb haben wir auch gesagt, dass wir für so viel Aufwand vier Aufführungen machen. Und der Saal ist ja auch immer voll.

» **M/a/I:** Stichwort „volles Haus“. Wie viele Zuschauer haben Sie denn?

» **Tanja Wolf:** In das Itzehoer Theater passen gut 600 Leute. Und da ist ganz selten mal ein Platz frei. Wir stehen ja ganz öffentlich im Theaterprogramm, das heißt, jeder kann sich eine Karte an der Kasse

kaufen. Besonders freut uns, dass die Kollegen aus dem Maklervetrieb zu unseren Auftritten immer ein tolles Event organisieren. Die laden dann Maklerpartner aus ganz Deutschland zu einem inhaltsreichen Seminartag im Hotel ein und abends geht es dann zu uns ins Theater.

» **M/a/I:** Trefft ihr dann auch nach dem Auftritt auf die Makler?

» **Tanja Wolf:** Während wir auf der Bühne stehen, bekommen wir,

ehrlich gesagt, nicht so viel mit. Man kann wegen der Scheinwerfer ja nur ungefähr bis zur zweiten Reihe gucken. Es gab aber auch schon Treffen vor dem Auftritt in der Kantine oder wir sind nach unserem Auftritt dann zu den Maklern in das Hotel gekommen. Dann haben die natürlich die Möglichkeit, ihre 1:1-Sachbearbeiterinnen und uns Schauspieler zu treffen. Wenn man hinterher mit den Maklern spricht, kriegt man schon ein dickes Lob, dass unsere Stücke auf einem so hohen



Vorhang auf! In dieser Gruppe haben sich drei Sachbearbeiterinnen versteckt – erkennen Sie sie? Oben (von links nach rechts): Julian Schrippnick, Rüdiger Büll, Freya Dyck, Uwe Voß, Christine Sarau, Lars Nagel, Kristin Levsen.

Unten (von links nach rechts): Birte Ohlfest, Michael Ladwig, Ulrike Hesebeck, Tanja Wolf.

Niveau gespielt werden.

» **M/a/I:** Also typisch Itzehoer – alles sehr familiär?

» **Tanja Wolf:** Ja. Das Tolle an diesen Veranstaltungen ist ja, dass die Makler sich mit ihren 1:1-Sachbearbeiterinnen persönlich treffen, und dann gemeinsam ins Theater gehen und in der Pause zusammen noch ein oder zwei Bier trinken. Die tauschen sich auf einer ganz persönlichen Ebene aus. Die Itzehoer legt schon viel Wert darauf, dass sich da ein persönliches Verhältnis entwickelt.

» **M/a/I:** Haben Sie nach all den Jahren eigentlich noch Lampenfieber vor dem Auftritt?

» **Tanja Wolf:** Absolut. Ich bin vor jeder Aufführung froh, dass die Toilette nicht so weit weg ist. Man sitzt dann hinter dem Vorhang und merkt schon, was für ein Publikum da sitzt und wie die Stimmung ist. Man merkt es auch in der ersten Szene. Da lacht das Publikum – super, das Eis ist gebrochen. Eigentlich ist jede Aufführung immer anders. Was gleich bleibt, ist, dass wir alle Lampenfieber haben. Es

ist ja auch eine große Bühne. Wenn wir mal einen Versprecher im Text oder einen Patzer haben, improvisieren wir halt. Wir kennen ja aus den Proben wirklich alle Texte. Das wird dir vom Publikum nicht krummgenommen. Das ist ja eher charmant und die finden das eher lustig und lachen dann auch. Wir sind keine Profis – und das weiß das Publikum auch.

» **M/a/I:** Schade, dass es pandemiebedingt erst nächstes Jahr wieder weitergeht. Wie haben Sie eigentlich die Coronazeit und Ihre Arbeit vereinen können.

» **Tanja Wolf:** Ich arbeite seit März 2020 zu 100% aus dem Homeoffice. Es gab ja schon vor Corona eine neue Betriebsvereinbarung

»Für mich ist Arbeit Teamsport.«

bei der Itzehoer, die eine Arbeit aus dem Homeoffice zulässt. Daher stand bereits ziemlich viel Equipment zur Verfügung. Dadurch ging alles sehr unproblematisch und wir konnten viele Beschäftigte auf Telearbeit umstellen. Als Erstes wurden ja die Vollzeitkräfte rausgeschickt, weil man gesagt hat, wenn hier alles zusammenbricht, dann sind das diejenigen, die von zu Hause aus voll arbeiten können.

» **M/a/I:** *Wie haben Sie die Zeit wahrgenommen?*

» **Tanja Wolf:** Am Anfang fand ich das sehr gut. Ich bin nach Hause, habe mir erst mal auf dem Dachboden einen Raum eingerichtet und konnte von dort aus arbeiten. Zudem war ich zu Hause, da meine Tochter ja Home-schooling hatte. Was natürlich immer gefehlt hat und was auch immer noch fehlt, ist dieses schnelle „Ins-Nebenzimmer-Gehen“, um Vorgänge schnell zu klären oder irgendwelche Schadenfälle auf dem kurzen Dienstweg zu besprechen. Du musst halt

sind gut 75% im Homeoffice. Ganz offen: Corona nervt und kann jetzt auch gern vorbei sein, denn für mich ist Arbeit Teamsport.

» **M/a/I:** *Wie ging es privat in der Familie?*

» **Tanja Wolf:** Eine große Herausforderung war natürlich, dass auf einmal alle hier waren. Es waren immer viele Leute im Haus und meine Tochter bekam ja ihre Schulaufgaben

digital zugeschickt. Da mussten wir uns erst einmal reinfuchsen. Gut war, dass die Itzehoer sehr flexibel reagiert hat. Wenn man seine Kinder unterrichten musste, konnte man halt nachmittags anfangen und dann eben bis 20 Uhr arbeiten. Richtig hektisch wurde es eigentlich nicht. Was den Schulstoff meiner Tochter angeht, bin ich natürlich an

meine Grenzen gekommen. Wenn du dich auf einmal wieder mit Physik, Chemie und Latein beschäftigen musst, ist das doch etwas speziell. Wir haben das dann so gelöst, dass die Tochter von guten Freunden einmal die Woche zu uns kam. Bei den Kindern

lagen die Nerven irgendwann blank. Bei meiner Tochter kam schnell der Frust dazu, dass sie sich nicht mehr so mit ihren Freunden treffen konnte.

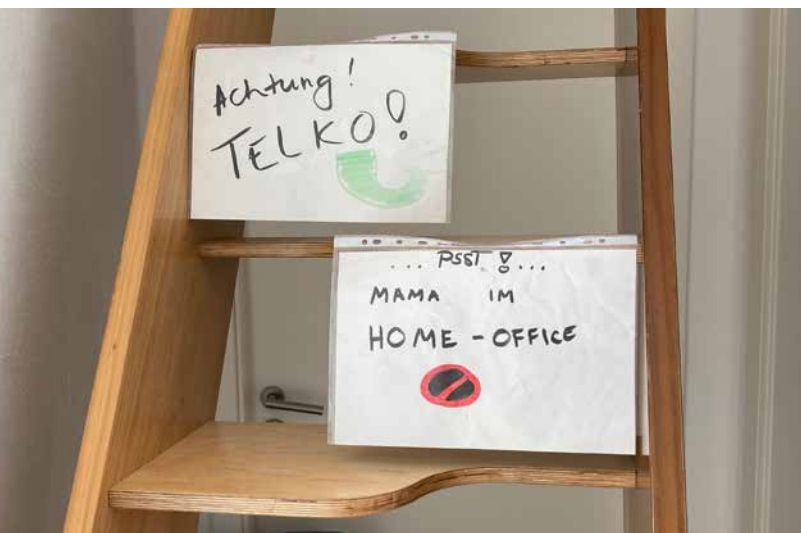
» **M/a/I:** *Haben Sie gespürt, ob viele Maklerpartner dieselben Probleme hatten?*

» **Tanja Wolf:** Klar, wir haben nachgefragt, wie das bei unseren Partnern so läuft.

Man hat ja immer gemerkt, wenn

die Verbindung schlecht war, dass auch unser Gegenüber im Homeoffice sitzt. Man hat sich einfach, wie alle in Deutschland, mit dieser Situation arrangiert und alles versucht, das Beste daraus zu machen. Meinen Anruf am Freitag habe ich natürlich auch in

»Haben Sie keine Scheu, Ihren 1:1-Sachbearbeiter anzurufen. Wir versuchen immer, alles für Sie zu regeln.«



Herausforderung Homeoffice: Tanja Wolf arbeitet seit März 2020 auf dem Dachboden.

immer anrufen. Und was im Laufe der Zeit natürlich auch total auf der Strecke geblieben ist, ist, dass du gar nicht weißt, wie es deinen Kollegen geht. Du siehst sie ja nicht, weißt gar nicht, wie die grade drauf sind. Wir sind 17 Kollegen in der Gruppe, davon



Tanja Wolf, Jahrgang 1971, ist geborene Itzehoerin und ausgebildete Versicherungskauffrau. Die Mutter von zwei erwachsenen Söhnen sowie einer 13-jährigen Tochter ist fest in der Region verwurzelt und begeistertes Mitglied der Betriebssportgruppe „Itzehoer Theaterkiste“. In ihrer Freizeit stehen Walken im Wald, schwedische Krimis sowie – zur abendlichen Entspannung – die ein oder andere Runde auf dem Golfplatz zur Auswahl.

dieser Zeit bekommen.

» **M/a/I:** *Haben Sie noch eine Botschaft an unsere Leser?*

» **Tanja Wolf:** Ich kann nur an unsere Vertriebspartner appellieren: Haben Sie keine Scheu, Ihren 1:1-Sachbearbeiter anzurufen. Wir versuchen immer, alles für Sie zu regeln. Und wir freuen uns auf Ihren Anruf – immer her, wir regeln das! Und natürlich lade ich jeden unserer Vertriebspartner herzlich ein, einmal eine Runde im Golf-Club Schloss Breitenburg mit uns golfen zu gehen.

» **M/a/I:** *Frau Wolf, wir bedanken uns für dieses Interview.*



Enkelfähig bleiben!

Warum Nachhaltigkeit und Fairness bei der Itzehoer seit jeher Vorfahrt haben und warum ökonomische Stärke dafür nötig ist.

Ein Beitrag von **Frederik Waller** (Geschäftsführer bessergrün und Leiter Maklervertrieb bei der Itzehoer)

Nachhaltigkeit ist seit jeher Teil der Itzehoer. Es geht in unserem Geschäftsmodell und unseren Unternehmensleitlinien stets darum, unseren Mitgliedern zu helfen, ihren Familien langfristig das Leben oder die Existenzgrundlage und unseren Gewerbetunden oder Vertriebspartnern das Geschäftsmodell abzusichern.

Dass wir dies wirtschaftlich durchaus erfolgreich meistern, zeigen die vielen Jahre, die ich bereits bei der Itzehoer bin und die vom Wachstum geprägt waren und es weiterhin sind. Diese ökonomische Stärke brauchen wir auch, denn Nachhaltigkeit bedeutet, nicht unbedingt das preisgünstigste Angebot auszuwählen, sondern eine Gesamtrechnung zu betrachten. Das ist zukünftigen Generationen gegenüber nur fair – und Fairness hat bei der Itzehoer immer Vorfahrt. Nicht umsonst wurden wir jüngst zum fairsten Maklerversicherer gekürt.

Neben Fairness sowie der Absicherung von Existenzen und/oder Geschäftsmodellen als Mission einer Versicherung ist wirtschaftliche Stärke allein jedoch nicht ausreichend. Denn hinzu kommen noch weitere Kriterien – insbesondere Klimaschutz und soziale Aspekte –, die sehr klar for-

muliert sind. Das begrüße ich ausdrücklich. Ich möchte, dass wir alle dazu beitragen, gute Vorfahren zu werden. Wenn Anfang der 30er Jahre oder in den 40er oder 50er Jahren dieses Jahrhunderts auf unser Handeln zurückgeblickt wird, soll das Urteil sein: **Es wurde das getan, was richtig war.** Und wir tun heute, was wir für richtig halten – reflektiert und verantwortungsvoll.

Verantwortung resultiert aus drei Faktoren: **Rolle** (zum Beispiel Vater, Makler), **Gesetze und Regeln** (Governance) sowie **Moral**. Alle drei Faktoren motivieren mich, dazu beizutragen, dass wir bereits heute alles dafür tun, dass sogenannte Kippunkte im Klimawandel nicht erreicht werden. Dies betrifft zum Beispiel das Abschmelzen des Grönländischen Eisschildes oder das Auftauen des Permafrostbodens in Sibirien. Wenn diese Kippunkte überschritten sind, werden Effekte auftreten, die nicht wieder umkehrbar sind – dies belegen Studien.

Schaffen wir es, diese zu vermeiden, so werden uns zukünftige Sprunginnovationen insbesondere in der Mobilität (Batterietechnik, Wasserstoff) helfen, die Klimauhr quasi zurückzudrehen. Dafür sollten wir gemeinsam alles tun.

Öko? Logisch!

Welche Nachhaltigkeitsmaßnahmen die Itzehoer bereits jetzt konkret umgesetzt hat.

Orientiert an den Nachhaltigkeitszielen der UN steht eine permanente Nachhaltigkeitsentwicklung auch bei der Itzehoer seit Jahren auf der Agenda. Nachfolgend finden Sie einige Beispiele, welche Ansätze die Itzehoer aktuell bereits umgesetzt hat. Wir wissen, dass wir derzeit noch zu kurz springen. Aber die Inventur sowie Zielsetzungen und weitere Maßnahmen sind im Hause bereits in Arbeit.





» Senkung des Stromverbrauchs

Die Reduzierung des Stromverbrauchs erfolgte insbesondere durch den Austausch aller Leuchtmittel. Von der Bürobeleuchtung über die Laternen an den Parkflächen bis hin zum beleuchteten Logo auf dem Dach wurde alles auf energiesparende LED-Leuchtmittel umgestellt. Zudem wurden diverse Neuerungen in der IT- bzw. Server-Umgebung erfolgreich umgesetzt, die den ansonsten typischen Energiehunger von Servern erheblich reduzieren konnten.

» Erfassung des Pendlerverhaltens der Mitarbeiter mit Angeboten zu Alternativen

Wie kommen eigentlich die fast 1.000 Mitarbeiter an den Itzehoer Standorten täglich zur Arbeit? In einer breit angelegten Befragung wurde das Mobilitätsverhalten der Belegschaft erfasst und es wurden Anreize für Alternativen wie ÖPNV E-Autos in der Mitarbeiterleasingflotte, Homeoffice-Regelungen sowie Bike-Leasing geschaffen bzw. ausgebaut.



» Ausgleichsflächen für Insekten zur Bewahrung der Artenvielfalt

Am Zentralstandort in Itzehoe wurden im Rahmen der NeuBaumaßnahmen bauliche Besonderheiten umgesetzt. Zur Erhaltung der Artenvielfalt wurden zahlreiche großzügig dimensionierte Ausgleichsflächen für heimische Insekten geschaffen.

» Werbeartikel mal ganz anders

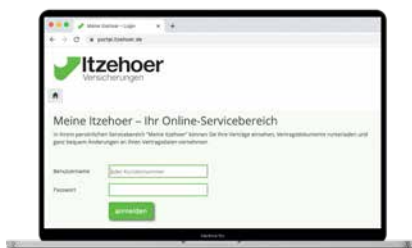
Auch bei den beliebten Werbe- bzw. Streuartikeln der Itzehoer wurde Wert auf Nachhaltigkeit gelegt. So sind Artikel wie zum Beispiel Autoschwamm, Parkscheibe und Eiskratzer in der neuesten Version aus zu 100 % recycelten Materialien hergestellt – ohne Nachteile in der Funktionalität.



» Logistik / Versand von Briefen

Alle Schriftstücke, die noch gedruckt und versandt werden müssen, werden ausschließlich auf recyceltem Umpapier nach aktuellstem Standard gedruckt und per „Go-Green“ klimaneutral mit der Deutschen Post versandt. Dabei werden die beim Transport entstehenden CO₂-Emissionen durch die Investition in international anerkannte Klimaschutzprojekte kompensiert. Zudem erfreuen sich die digitalen

Lösungen der Itzehoer einer zunehmenden Akzeptanz. So steht unseren Vertriebspartnern das Dokumenten-Center im Makler-Web zur Verfügung und allen Versicherten das Portal „Meine Itzehoer“. Diese Lösungen machen den physischen Postversand einiger Standardschriftstücke überflüssig und können jeweils über einen hochsicheren Login digital abgerufen werden.



Teil 1

Vier gewinnt: für jeden Vertriebspartner der passende Ansprechpartner

Um der individuellen Betreuung und Ansprache unterschiedlicher Vertriebspartner noch besser gerecht zu werden, hat sich der Itzehoer Maklervertrieb neu organisiert. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die ersten beiden von insgesamt vier operativen Teams vor.



Björn Emrich

» **Direktbetreuung (MDB)**

Zugegeben, aktuell besteht das Team MDB nur aus Björn Emrich. Allerdings macht das kleinste Team mit Kompetenz und Freundlichkeit wett, was an Manpower (noch) fehlt. Die Direktbetreuung kümmert sich in gewohnter Itzehoer Qualität um die Erstprüfungen sowie um Vertriebspartner mit kleineren Beständen bei der Itzehoer.

Drei Fragen an Björn Emrich:

- » **M/a/I:** Herr Emrich, Sie arbeiten seit dem 01.01.2021 in der Direktbetreuung. Worin liegt Ihre Hauptaufgabe?
- » **Björn Emrich:** Kontakte sind hier essenziell. Mir war es sehr wichtig, erst mal sehr viele meiner Makler zu erreichen und ein Gefühl für ihre Bedürfnisse zu bekommen.
- » **M/a/I:** Und wie sah das genau aus?
- » **Björn Emrich:** Wir haben viele Webinare angeboten und auch per Newsletter informiert. Die meisten Ver-

triebspartner habe ich aber tatsächlich angerufen, oder sie kamen mir mit ihren Anliegen sogar zuvor.

» **M/a/I:** Die Leitungen stehen also nie still?

» **Björn Emrich:** Ganz genau, aber so soll es auch sein. Ich möchte nie weiter als einen Anruf entfernt sein. Besonders auch die neuen Partner, welche die Itzehoer gerade kennen lernen, schätzen diesen besonderen Itzehoer Service sehr.



» **Partnervertrieb (MPV)**

Die Mitglieder des Teams MPV sind als persönliche Ansprechpartner in ganz Deutschland für die Vertriebspartner der Itzehoer unterwegs und kümmern sich um die Anliegen von Privat- und Gewerbetaklern.



Frank Hannssen, Patrick Hackl, Thomas Pietzsch, Ulrich Leinicker, Florian Bicker, Sascha Fehringer, Tobias Meyer und Matthias Vormbrock

Drei Fragen an das Team:

» **M/a/I:** *Mit einem Satz ausgedrückt: Wofür treten die Maklerbetreuer im MPV an?*

» **Matthias Vormbrock:** Um ein relevanter Gesprächspartner zu sein, soll der Maklerbetreuer Informationen und Mehrwerte bieten, die über reine Produktthemen hinausgehen und die Entwicklung des Maklerunternehmens als Ganzes betreffen. Anhand der Schlagworte „Innovation“, „Wiedererkennung“ und „Orientierung“ richten wir die Betreuung der Partner aus.

» **M/a/I:** *Stichwort Komplexität – was macht den Maklermarkt so komplex?*

» **Patrick Hackl:** Komplexität gehört ein Stück weit zur Makler-DNA. Allein die Produkte des Marktes zu kennen und zu beraten, ist schon sehr komplex. Das liegt vielen jedoch im Vertriebsblut. Anders ist das bei digitalen Pro-

zessstrukturen. Wir beobachten, dass die Verantwortung dafür zunehmend an weitere Dienstleister oder Verbünde ausgegliedert wird.

» **M/a/I:** *Warum ist das so relevant und mit welchen Mehrwerten wollen Sie punkten?*

» **Matthias Vormbrock:** Die Kurzfassung: Zusätzliche Dienstleister bedeuten zusätzliche Kosten, die sich perspektivisch auf Vergütung und Wettbewerbsfähigkeit auswirken könnten. Um sich in einem sich verändernden Umfeld erfolgreich ausrichten zu können, ist Klarheit eine wichtige Voraussetzung. Die Itzehoer Prozesse rund um BiPRO spielen daher immer eine Rolle, ebenso die Itzehoer Akademie und die Produktvariante „bessergrün“, mit denen wir unsere Partner in der persönlichen Entwicklung und überfachlichen Außendarstellung unterstützen.

»Ich nutze die Möglichkeit, meine Kunden über das Itzehoer Kampagnentool anzuschreiben, sehr gern.

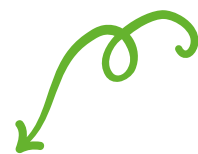
So kann ich regelmäßig Impulse setzen, Haftungsrisiken reduzieren und generiere durch die aktive Nacharbeit immer auch Geschäft über die Kfz-Sparte hinaus.«

Martin Kempe, Versicherungsmakler aus Goslar



»Fairness hat bei der Itzehoer immer Vorfahrt!«

Josef Wübbels, Versicherungsmakler aus Lingen



»TOP DRIVE ist einfach geil und vor allem einfach zu verkaufen! Aufgrund enthaltener Leistungen, die dort versichert sind, so gut wie keine Haftungsgefahren für uns als Makler!«

Benjamin List und Kai Bliemeister, Versicherungsmakler aus Oldenburg





»Bevor wir das Auto vollkaskoversichern, kommt erst mal der Mensch dran. Und dazu gehört einfach der Fahrerschutz.«

Holger Schiller, Versicherungsmakler aus Waldkappel



»Mit bessergrün kann ich auch mit einem Verbrennungsmotor nachhaltig etwas für unsere Umwelt tun!«

Frank Dufeu, Versicherungsmakler aus Wedel



Itzehoer Kundenmailings: digitale Vertriebsunterstützung für alle Vertriebspartner. Jetzt noch bis 1. September anmelden!

Über die bewährten digitalen Kundenmailing-Kampagnen bietet die Itzehoer allen Vertriebspartnern wertvolle Vertriebsunterstützung an. Sie können dabei Kampagnen für die folgenden Produkte nutzen:

- » TOP DRIVE
- » Fahrerschutz
- » bessergrün

Unter www.itzehoer-topdrive.de finden Sie exemplarisch die Landingpage für unseren Premiumtarif.

Bis zum 1. September 2021 anmelden und bei den Kampagnen im Oktober dabei sein!

Sollten Sie Interesse an einer Teilnahme haben, können Sie sich unter www.anmelden.org/kampagnen2021 registrieren. Selbstverständlich steht Ihnen zudem Ihr Maklerbetreuer für alle Fragen rund um die Kampagnen gern zur Verfügung.



Einfach QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen.



Ihr Feedback ist uns wichtig!



Gewinnen Sie eine von zehn original Itzehoer JBL-Boxen!

Und? Was sagen Sie?

Sie halten bereits die dritte Ausgabe der »Moin aus Itzehoe« in Ihren Händen. Höchste Zeit, dass Sie uns einmal Ihre Meinung zu dem Magazin schreiben. **Wie finden Sie unser Format? Was sagen Sie zu den ausgewählten Themenschwerpunkten?**

Ihr Feedback als Leser ist uns besonders wichtig und hilft uns, auch zukünftig für Sie interessante Themen rund um Ihre Itzehoer auszuwählen. Daher bitten wir Sie heute, uns ein wenig Zeit zu schenken, um über unsere Online-Umfrage einmal Rückmeldung zu geben. Die Umfrage dauert nur wenige Minuten!

Das Beste: Ihr Feedback hat Wumms!

Unter allen Lesern, die uns ein Feedback geben, verlosen wir zehn original JBL-Boxen im exklusiven Itzehoer-Layout. Um die Online-Umfrage zu starten, scannen Sie einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone oder gehen Sie auf www.Feedback-Moin.de. Wir freuen uns auf Ihr Feedback und wünschen Ihnen für die Verlosung bereits jetzt viel Glück!



» Itzehoer Versicherungen trotz Corona weiter erfolgreich auf Wachstumskurs

Dreimal stärker als der Markt wächst die Itzehoer aktuell. Selbst die durch Corona verursachten Turbulenzen und Veränderungen haben sich in den Bilanzen nicht erkennbar niedergeschlagen. Mit 613,4 Mio. € lag der erzielte Beitrag um 4,8% über dem Vorjahreswert von 585,6 Mio. €. Damit gelang es der Itzehoer, die Umsatzzunahme des gesamten innerdeutschen Versicherungsmarktes von 1,6% dreifach zu übertreffen. Selbst in der isolierten Betrachtung des Schaden-/Unfallgeschäfts, in dem die Itzehoer ihren

Schwerpunkt hat, gelang es immer noch, das Marktwachstum von 2,3% um mehr als das Doppelte zu übertreffen. Unterschiedliche Effekte glichen sich gegenseitig aus: Geringeren Schadenzahlen standen höhere Schaden-durchschnittskosten, eine nicht alljährliche Häufung von millionenschweren Großschadenereignissen sowie Ertragseinbußen in der Kapitalanlage gegenüber. Unter dem Strich ergab sich ein Jahresüberschuss, der mit 8,9 Mio. € auf dem langfristigen Niveau der Vorjahre lag. Durch dessen Zuführung konnte



das Eigenkapital der Itzehoer auf 223,2 Mio. € (Vj. 214,3 Mio. €) erhöht werden.



» Und? Haben Sie ihn erkannt?

Der heimliche Star dieser Ausgabe ist ein Eichenbaum-Setzling, den wir einige Monate in seiner Wachstumsphase für Fotos begleiten konnten. Mit stolzer 60cm Höhe wurde unser Setzling mittlerweile in Nindorf gepflanzt. Der Baum dieser Ausgabe kann locker bis zu 1.000 Jahre alt werden und speichert bereits als 100-jährige Eiche mit seinen bis zu 150.000 Blättern gut

sechs Tonnen Kohlendioxid. Gleichzeitig wird er in diesem Alter jährlich gut 4,5 Tonnen Sauerstoff produzieren, was dem Jahressauerstoffbedarf von elf erwachsenen Menschen entspricht. Eichen als typisch mitteleuropäische Baumart machen in Deutschland knapp 12% der Waldfläche aus und sind damit nach der Rotbuche die zweithäufigste Laubbaumgattung.

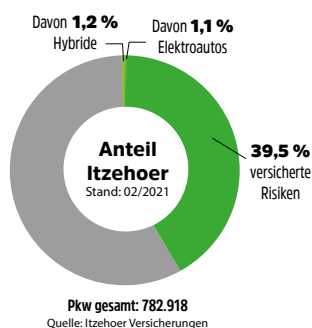
» Ihre Itzehoer auf Planet Alsen

Nein, Planet Alsen ist kein neu entdeckter Planet im Universum, sondern ein brachliegendes Industriegelände am Stadtrand von Itzehoe. Auf dem Gelände des ehemaligen Zementwerkes der Firma Alsen betreibt der gleichnamige Förderverein einen ungewöhnlichen Ort für Kunst, Kultur und Begegnungen. Bekannt ist das Gelände durch die über 30.000 Graffiti. Warum

wir Ihnen das erzählen? Kunst und Kultur sind seit jeher eng mit der Itzehoer verbunden. Daher konnten wir im ehemaligen Schlämbottich, der sein Aussehen durch die Graffiti unterschiedlicher Künstler stetig verändert, das ungewöhnliche Foto von Vertriebsvorstand Frank Thomsen für sein Grußwort schießen. Mehr Informationen finden Sie unter www.planet-alsen.de.



Marktentwicklung E-Mobilität



» Eine gute Wahl in Sachen E-Mobilität

Die Itzehoer behauptet sich in dem noch jungen Markt der E-Auto-Versicherung überaus erfolgreich. Aktuell wird ein Marktanteil von 2,9% gehalten, der zukünftig noch ausgebaut werden soll. Hervorzuheben ist hier insbesondere das weitgehende Deckungskonzept für Elektroautos, das von der Absicherung des Akkus und der Ladestation bis hin zum Pannenschutz bei Entladung reicht.

Immer up to date:



Jetzt Fan werden!

Besuchen Sie die Itzehoer Maklerbetreuung auf **Facebook** unter facebook.com/ItzehoerMaklerservice.

IMPRESSUM

Herausgeber:
Itzehoer Versicherungen
Verantwortlich für diese Ausgabe
i. S. d. P.: Thiess Johannsen
Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-0, Fax: 04821 773-8888
E-Mail: maklerdirektion@itzehoer.de
www.itzehoer.de

Konzeption und Redaktion:
supersonic Werbeagentur GmbH & Co. KG
Robert-Koch-Straße 7, 25813 Husum
E-Mail: hallo@supersonic-group.com
www.supersonic-group.com
Lektorat: Kathrin Drückhammer

Herstellung:
Halberstadt Druckerei e. K.
Holunderweg 23, 24536 Neumünster
Auflage: 12.000

WIR ♥ MAKLER



»Fairness hat bei der Itzehoer immer Vorfahrt!«

Josef Wübbels, Versicherungsmakler aus Lingen



Papier aus Deutschland, ausgezeichnet mit dem Blauen Engel



Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-666, Fax: 04821 773-8666
www.itzehoer-maklerservice.de | maklerdirektion@itzehoer.de
www.facebook.com/ItzehoerMaklerservice

 **Itzehoer**
Versicherungen
... und gut ✓