

„Wie Sendung mit der Maus für Erwachsene“

WIRTSCHAFT Wie zwei hoch spezialisierte Unternehmen in Weißenburg zufällig Nachbarn wurden und gemerkt haben, dass sie perfekte Geschäftspartner sind.

WEISSENBURG - In der Nürnberger Straße in Weißenburg sitzen zwei Unternehmen, von denen die meisten noch nie etwas gehört haben dürften. Von den Büros des einen Unternehmens kann man direkt über die Straße in die Fenster des anderen schauen, Luftlinie maximal 50 Meter. Beide sind hoch spezialisiert, eines sogar europaweit aktiv, und schaffen attraktive Arbeitsplätze in der Stadt. Und sie haben festgestellt, dass sie als Geschäftspartner zueinander passen wie der berühmte Topf und sein Deckel.

Renaio unter Geschäftsleiter Andreas Grassl betreibt rund 30 leistungsstarke Wasserkraftanlagen in ganz Europa. Die Augsburger Firma hat eine eigene Steuer-Software entwickelt, um die Anlagen optimal zu steuern und zu überwachen – und zwar von Weißenburg aus, wo sich das technische Zentrum des Unternehmens befindet. Es ist ein hybrides Geschäftsmodell – zusätzlich können Investoren in die Fonds von Renaio anlegen. Adlatus ist ein freies Maklerbüro, das maßgeschneiderte Versicherungen für mittelständische Unternehmen anbietet. Vor 25 Jahren hat Martin Trescher Adlatus gegründet und Weißenburg zu einem Namen in der Versicherungswelt gemacht.

Die ausgelagerte Abteilung

Um zu erklären, was Trescher und seine zwei Dutzend Mitarbeiter eigentlich machen, eignet sich das Beispiel Renaio ziemlich gut. Denn Versicherungen, wie man sie im normalen Alltag kennt – also Haftpflicht, Hausrat, Kfz – sind nicht das tägliche Geschäft von Adlatus. „Wir sind im Prinzip die ausgelagerte Versicherungsabteilung unserer Firmenkunden“, erklärt der Adlatus-Gründer. „Und wir können eben auch Versiche-

rungen anbieten, die nicht von der Stange sind.“

Renaio betreibt Wasserkraftanlagen in Deutschland, aber auch in Polen, Italien und in der Slowakei. Für jede Anlage gibt es eigene Risiken, die es abzusichern gilt – und dann kommt noch dazu, dass sich das Versicherungsrecht in den Ländern unterscheidet. „Ich will für meine 30 Werke aber keine 30 Versicherungen“, sagt Andreas Grassl. „Ich wollte einen Ansprechpartner, idealerweise mit Sitz in Deutschland. Mit Adlatus habe ich jetzt einen Ansprechpartner – und der sitzt sogar noch auf der anderen Straßenseite.“

Im Jahr 2000 gegründet

Dort ist Martin Trescher mit seinem Maklerbüro allerdings erst seit sieben Jahren, als die Neubauten auf dem ehemaligen Bender-Areal fertiggestellt wurden. Zuvor war Adlatus in Ellingen beheimatet, im Erdgeschoss von Treschers Wohnhaus. Dort, wo das Unternehmen auch vor 25 Jahren aus der Taufe gehoben wurde. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann arbeitete Trescher zunächst für ein großes Unternehmen, lebte einige Jahre im Ausland. Doch er wollte zurück nach Deutschland, nach Weißenburg. „Es ist einfach meine Heimat.“

Als 28-Jähriger gründete er die Firma Adlatus. „Ich habe gemerkt, es gibt viel mittelständische Industrie in der Region, aber keinen unabhängigen Versicherungsmakler.“ Doch die ersten Jahre in der Selbstständigkeit waren ernüchternd: „Ich musste ständig erklären, was ein unabhängiger Makler eigentlich ist.“ Nämlich jemand, der maßgeschneiderte Versicherungslösungen für seine Kunden anbietet, in Absprache mit den unterschiedlichen Versicherern.

Im Falle von Renaio bedeutet das:



Ansprechpartner auf der anderen Straßenseite: Andreas Grassl (links) betreibt Wasserkraftwerke in ganz Europa. Martin Trescher (rechts) ist als Versicherungsmakler für die komplizierte Absicherung der Anlagen zuständig. Foto: Miriam Zölllich

Martin Trescher und seine Mitarbeiter in der Firmenkundenabteilung müssen zunächst einmal verstehen, was eigentlich versichert werden soll. „Wir mussten lernen: Wie funktioniert so ein Wasserkraftwerk eigentlich?“, erzählt Trescher. Und schiebt gleich hinterher, dass das für ihn auch den Reiz an seinem Beruf ausmacht – er lernt immer wieder etwas Neues. „Das ist wie Sendung mit der Maus, nur für Erwachsene.“

Große Summen, großes Risiko

Mit dem Wissen können die Versicherungsmakler dann Angebote von Versicherern einholen und verhandeln. „Wir übersetzen die Technik in Versicherungssprache.“ Da muss jedes Detail stimmen, es geht um große Summen und entsprechend auch um ein großes Risiko. Eine Wasserkraftanlage kann gut und gerne 30 Millionen Euro wert sein. Zudem sorgen die großen Anlagen oft für die Grundlast in einer Region und zählen zur kritischen Infrastruktur. Die Anlage südlich des Caldonazzo-Sees im Trentino etwa hat eine Leistung von 1,4 Millionen Watt Strom und kann Tausende Haushalte versorgen.

Nach dem Abschluss der Rahmenverträge ist die Zusammenarbeit übrigens nicht beendet, Adlatus bleibt ein steter Partner. „Es ist ein Prozess.“ Weitere Anlagen kommen hinzu und müssen in den Bestand mit aufgenommen werden. Auch im Falle

einer Schadensregulierung kümmert sich Treschers Maklerbüro um den Versicherungsfall – und bespricht mit dem Kunden, wie man Schäden künftig besser vermeiden kann.

Für Renaio also ein Glücksfall, die ausgelagerte Versicherungsabteilung direkt gegenüber zu haben. „Wenn ich ehrlich bin, habe ich vor Renaio auch noch nichts von Adlatus gehört“, gibt Andreas Grassl zu – obwohl der Oberhochstatter auch schon lange in der Geschäftswelt vernetzt ist. Doch bis zur Gründung von Renaio im Jahr 2019 musste er sich auch nicht mit hoch spezialisierten Versicherungen herumschlagen.

„Wir übersetzen die Technik in Versicherungssprache“

Die Kunden in direkter Nachbarschaft aufzugabeln, ist bei Adlatus jedoch die große Ausnahme. „90 Prozent unseres Geschäfts ist eigentlich außerhalb des Landkreises“, berichtet Martin Trescher. Ein großer Zubringer sind die bayerischen Sparkassen, mit elf Banken im Freistaat hat Adlatus eine Kooperation – das ist jede

fünfte. Das anspruchsvolle Versicherungsgeschäft leiten die Sparkassen nach Weißenburg weiter. „Das Modell Adlatus hat sich da bewährt“, ist der Firmengründer stolz.

Weißenburg sei damit auch in den vergangenen 25 Jahren zu einem Begriff geworden und werde auch in der Branche wahrgenommen, Vorstände größerer Versicherungsunternehmen waren schon zu Besuch, haben sich das „Modell Adlatus“ angeschaut, den Blick vom Büro auf das Ellinger Tor und die Andreaskirche bewundert und anschließend direkt noch als kleines Touri-Programm den Kirchturm erklimmen.

Martin Trescher ist stolz, ein „kleines Spezialistenzentrum“ in seiner Heimat aufgebaut zu haben. Rund zwei Dutzend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat er, viele sind „Eigengewächse“, die bereits seit der Ausbildung im Unternehmen sind und sich fortlaufend weitergebildet und spezialisiert haben. Adlatus schafft attraktive Arbeitsplätze, kann aber dank Remote-Arbeiten auch Fachkräfte aus Nürnberg oder weiter weg anwerben.

„Es ist ein extrem abwechslungsreicher Job, auch mich fasziniert das immer noch – und anders wäre ich wohl nicht in der Branche geblieben“, blickt Trescher heute auf sein Unternehmen. „Wir haben großen Spaß daran, kreativ zu arbeiten und solche Lösungen wie für Renaio zu erschaffen.“

MIRIAM ZÖLLICH



Die Firma Renaio betreibt Wasserkraftwerke in ganz Europa, zum Beispiel hier südlich vom Caldonazzo-See im norditalienischen Trentino. Foto: Renaio