

Wuppertal. Aus eigener Sicht und als früher auch stark involvierter Berater von Versicherungen veranlasste Tierarzt Dr. Peter F. Cronau zu einem Kommentar, nachdem bei der deutschen Federation und deren Praktiken mit Versicherungen und Arzneimittelherstellern viele Fragen bisher unbeantwortet blieben...

Mercurius gilt als Götterbote und Gott der Händler und Diebe. Versicherungen verkaufen zwar keine anfassbaren Objekte, sondern sie geben vor, dem sogenannten Versicherungsnehmer (VN) Sicherheiten zu gewähren und im sogenannten Versicherungsfall dem VN die versicherte Prämie zu erstatten. Sie handeln mit einer ideellen Ware. Wenn man die Aufnahmebedingungen der Anbieter der Versicherungen und Broker liest, bekommt man den Eindruck, dass dem Versicherungsnehmer überhaupt nichts passieren kann, sofern er die Prämie bezahlt. Der Slogan ist: „Transparente Kapital- & Risikoversicherung von Sport- und Zuchtpferden durch individuelle und top ausgearbeitet Versicherungslösungen“. Ich erlaube mir, aus persönlichem vertraglich gebundenem Berater einer Assekuradeur Broker Versicherung und in der freien Beratung von Pferdebesitzern über Versicherungsangelegenheiten kompetent urteilen zu dürfen.

Der nach 22 Jahren von der FN mit einer schönen Abfindung entlassene Dr. Due, dem ich persönlich Korrektheit, Kompetenz und Sachverstand lobend unterstelle, zumal ich mit ihm in mehreren Angelegenheiten mit ihm zu tun hatte, wurde gefeuert. Es bestand kein Anlass, ihn aus dem Vertragsverhältnis mit der FN zu entlassen. Vielmehr drängt sich auf, dass hier persönliche Gründe dafür sprachen, er dürfte mutmaßlich Herrn Lauterbach zu unbequem geworden sein.

Der Versicherer R+V war seit 1995 Hauptsponsor der FN. Diese Partnerschaft endete Ende 2022. Es folgte die AGRIA Tierversicherung Hauptsitz in Schweden. Über die Hintergründe, einen skandinavischen Versicherer ins Boot zu nehmen darf man nur munkeln. Sind die Bedingungen offenbar geworden? Flossen Gelder bzw. Provisionen irgendwohin? Hat sich Agria ggf. eingekauft? Trude Herr sang einst „Niemals geht man so ganz“. Wieso muss ein langjähriger deutscher Versicherer Abschied nehmen? Im Rahmen der Aufarbeitung der finanziellen FN-Krise steht Aufklärung neben vielen anderen Dingen zur Notwendigkeit an.

Die Pferd-Auktionen sind in der Regel in den Auktionsbedingungen auch mit Versicherungszuständigkeiten in den Statuten vertreten. Bei einem Reklamationsfall eines Käufers wurde an der Tierärztlichen Hochschule Hannover mit mehreren Beteiligten diskutiert, unter anderem auch mit einem hochrangigen Vertreter einer namhaften Versicherung. Meine

Das nächste "Geschmäcke" hängt der FN an...

Geschrieben von: Peter F. Cronau/ dl
Donnerstag, 24. Oktober 2024 um 18:21

Frage über den Umfang des Engagements beantwortete der Versicherungstierarzt: M 49 Tausend versicherten Pferden. Meine nächste Frage nach Entschädigungen aufgrund von Schadensfällen, sagte er: „Wir haben nur einen einzigen Fall. Diese Zahl soll nur die Dimensionen dieses Business erklären.“

Der 10 Jahre von mir beratene Versicherungsbroker schielte nach einer Zusammenarbeit mit der AGRIA und signalisierte mir, mich mit in das Boot nehmen zu können. Es wurden wiederholte Versprechungen gemacht, die nicht eingehalten wurden. Ein gemeinsames Gespräch mit dem Country Manager und zwei Angestellten an einem Tisch zielte nur darauf hin, taktisch die Abläufe bei dem Broker und meinem KnowHow zu erforschen und eine künftige Zusammenarbeit zu ermöglichen. Aber, wie das Leben so spielt, nur warme Luft kam raus. Der deutsche Hauptgeschäftsführer und Country Manager der AGRIA hüllte sich in Schweigen, und nach seiner beendeten Mission wurde das Buch ohne bindende Konsequenzen geschlossen. Eine Antwort auf ein von mir an ihn gerichtetes Schreiben sah er neben der Unhöflichkeit nicht einmal als geschäftlich erforderlich an.

Der Pharmahersteller Boehringer Vetmedica in Ingelheim zeichnet sich im Rahmen seiner globalen Aufgabengebiete durch seine engagierte Tätigkeit um das Pferd aus. Was einen Kontakt von Boehringer mit der FN angeht, zeigen sich einige typische Verhaltensmuster. In der Tat preist die FN auch heute noch auf ihrer Homepage die Impfung gegen EHV-i und EHV-4 unter Angabe eines detaillierten Impfplans an. Die Impfpflicht ähnelt der aus heutiger Sicht katastrophalen Vorgehensweise bei Corona.

Die einseitige Sicht nach deutscher Auffassung des obligaten Impfwangs – empfohlen durch die FN – spülte einen finanziellen Beitrag nicht nur in die Kassen der Hersteller, Vertrieber und Tierärzte. Die Freigabe des verschreibungspflichtigen Medikaments Gastrogard® stellt auch einen Verkaufsschlager als "winwin Situation" für Hersteller und FN dar. Anstatt den Verkauf regelnd zu reduzieren, sollten eigentlich von der FN mögliche Alternativen als magen- und pferdefreundliche Prophylaxe protegert werden.

Auch als mögliche Befangene des Tierarztberufs müssen sich die Veterinäre in vielen Fällen den Dekreten von oben beugen. Ohne eine substantiierte Vermutung anstellen zu wollen, mutmaßt die Inanspruchnahme des ehemaligen Marketingberaters bei der Firma Boehringer durch seinen Trakehnerpräsidenten, Vizepräsident der WBFSH und Mitglied des Präsidiums der FN, eher als von ihm zitierte „alte Geographie“ und könnten ein „Geschmäcke“, wie die Schwaben sagen, darstellen. Es lohnt sich die Hintergründe dieser Beziehungsgeflechte und Interessenskonflikte zu analysieren und vor allem im Sinne einer corporate identity Unternehmenskultur ganz einfach korrekt zu leben, praktizieren und umzusetzen. Jeder Stein

Das nächste "Geschmäcke" hängt der FN an...

Geschrieben von: Peter F. Cronau/ dl
Donnerstag, 24. Oktober 2024 um 18:21

muss umgelegt werden. Das bedeutet auch die Hoffnung und Aussicht auf eine perspektivisch gute Chance.

"Honi soit, qui mal y pense..." (Ein Schelm, der Böses dabei denkt)