

Nähe schafft Substanz

Seit Mitte Januar ist Alexander Kohlmeier neuer Vorstandsvorsitzender der Vereinigte Schiffs-Versicherung V.A.G. (VSV). Wie positioniert er den Spezialversicherer in einem anspruchsvollen Marktumfeld?



Mirja John Fotografie/VSV

Alexander Kohlmeier ist Vorstandsvorsitzender der VSV.

SUT: Ihre ersten 100 Tage als Vorstandsvorsitzender der VSV sind heute fast auf den Tag genau vorbei. Wie war die erste Zeit im neuen Amt?

Alexander Kohlmeier: Ich habe die ersten 100 Tage sehr bewusst genutzt, um zuzuhören und mir ein belastbares Gesamtbild zu verschaffen. Im Mittelpunkt standen Gespräche mit unseren Mitarbeitenden, Mitgliedern, Partnern und Dienstleistern. Darüber hinaus war mir der Austausch mit zentralen Marktteilnehmern und Entscheidern in der Binnenschifffahrt besonders wichtig. Diese Gespräche geben ein klares Bild davon, welche Themen den Markt aktuell bewegen und wo die wesentlichen Herausforderungen liegen. Dabei hat sich bestätigt: Die VSV ist operativ wie wirtschaftlich sehr robust und gut aufgestellt. Diese Stärke ist das Ergebnis einer langfristig ausgerichteten und disziplinierten Unternehmensführung sowie die sehr gute Arbeit unserer Kolleginnen und Kollegen. Daher geht es nicht um Richtungswechsel, sondern um Kontinuität und gezielte Weiterentwicklung. Wir setzen den eingeschlagenen Kurs konsequent fort und arbeiten fokussiert an den Punkten, die unsere Leistungsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit weiter erhöhen. Ich setze auf die Stärke unseres Teams und die enge Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern. Auf dieser Grundlage werden wir die VSV konsequent voranbringen und ihre Position nachhaltig stärken.

SUT: Wie sehen Ihre konkreten Pläne an der Seite Ihres Vorstandskollegen Olaf Gneipel aus?

Kohlmeier: Unsere Verlässlichkeit bleibt das Fundament der VSV. Gleichzeitig entwickeln wir das Unternehmen konsequent weiter – mit klarem Blick auf Effizienz, Qualität und Zukunftsfähigkeit. Die Nachfrage nach Versicherungsschutz bei der VSV

ist spürbar gestiegen, ebenso wie unsere Wahrnehmung im Markt. Wir sehen eine deutlich positivere Resonanz – sowohl bei bestehenden als auch bei potenziellen Mitgliedern. Ein weiterer Schritt ist die gezielte Erweiterung unseres Geschäftsmodells. Seit 2025 bieten wir Versicherungsschutz im Bereich Wassersport an, insbesondere für Motorboote. Damit haben wir unser Angebot bewusst verbreitert. Das ist Teil einer klaren Diversifikationsstrategie. Ziel ist es, unsere Stellung am Markt zu halten und gleichzeitig zusätzliche Wachstumspotenziale zu erschließen. Darüber hinaus arbeiten wir an der Verbesserung unserer Prozesse. Es geht dabei nicht um Digitalisierung als Schlagwort, sondern um Vereinfachung, Automatisierung und Effizienzsteigerung. Wir möchten unsere Mitarbeitenden entlasten und gleichzeitig die Servicequalität weiter ausbauen. Unsere Mitglieder erreichen uns über unterschiedliche Wege: digital, telefonisch und persönlich vor Ort. Schäden können online gemeldet, Angebote im Wassersport berechnet und Anliegen digital übermittelt werden. Gleichzeitig bleibt der direkte Kontakt ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Diese Verbindung aus technologischer Unterstützung und persönlicher Nähe ist für uns ein klarer Wettbewerbsvorteil.

SUT: Sie sind ein spezialisierter Versicherungsverein. Was ist der Unterschied zu einem Versicherungsgroßkonzern?

Kohlmeier: Der Unterschied liegt in unserer Spezialisierung und unserer unmittelbaren Nähe zum Geschäft. Als europaweit tätiger Spezialversicherer für die Binnenschifffahrt verstehen wir Risiken sehr genau und bewerten sie differenziert. Unsere Mitarbeitenden verfügen sowohl über versicherungstechnisches Know-how als auch über fundierte Kenntnisse aus der Schifffahrt. Ein wesentlicher Aspekt ist unser direkter Zugang zu unseren Mitgliedern. Wir arbeiten nur in begrenztem Umfang mit Maklern. In der Regel sind wir selbst der unmittelbare Ansprechpartner – im Tagesgeschäft, im Schadenfall und insbesondere auch vor Ort. Das ermöglicht schnellere Entscheidungen und ein deutlich besseres Verständnis der Risiken. Strukturell unterscheiden wir uns nicht von großen Versicherern – in der Umsetzung sind wir aber fokussierter, schneller und weniger komplex.

SUT: Wie berechnen sich Ihre Versicherungsprämien?

Kohlmeier: Unsere Prämien sind risikoorientiert und individuell kalkuliert. Wir betrachten jedes Schiff im konkreten Kontext – Baujahr, Einsatzgebiet, Nutzung und technischer Zustand spielen eine zentrale Rolle. Diese Differenzierung ist die Grundlage für eine sachgerechte Bewertung und eine nachhaltige Kalkulation.





Alexander Kohlmeier (36) ist seit dem 16. Januar 2026 Vorstandsvorsitzender der Vereinigten Schiffs-Versicherung V.A.G. (VSV). Zuvor war er bei der Mecklenburgischen Versicherungsgruppe tätig, zuletzt als Organisations-Bereichsleiter in München. Seit 2021 gehört er der VSV an, seit 2022 als Prokurist mit Verantwortung für Vertrieb und Unternehmensentwicklung. Die VSV hat ihren Sitz in Hannover und feiert in diesem Jahr ihr 170-jähriges Bestehen.

SUT: Wie hat sich die Frequenz an Schiffschäden entwickelt?

Kohlmeier: Die Schadenfrequenz ist insgesamt stabil geblieben. Gleichzeitig sehen wir einen deutlichen Anstieg der Schadenkosten. Treiber sind insbesondere gestiegene Materialpreise sowie höhere Kosten bei Werften und Reparaturbetrieben. Schäden sind heute deutlich teurer als noch vor einigen Jahren.

SUT: Was sind aktuelle Herausforderungen?

Kohlmeier: Die Herausforderungen sind vielschichtig. Neben den gestiegenen Schadenkosten sehen wir zunehmende regulatorische Anforderungen sowie strukturelle Veränderungen im Markt. Der Rückgang von Schiffen unter deutscher Flagge beeinflusst die Marktbedingungen spürbar. Hinzu kommen geopolitische Unsicherheiten und ein insgesamt volatileres

wirtschaftliches Umfeld. Darauf reagieren wir mit klarer Ausrichtung auf Stabilität, Risikodisziplin und nachhaltige Steuerung.

SUT: Wie werben Sie neue Mitglieder an?

Kohlmeier: Unser wichtigster Wachstumstreiber sind Empfehlungen zufriedener Mitglieder. Darüber hinaus sind wir kontinuierlich im Austausch mit dem Markt. Diese Nähe ermöglicht es uns, gezielt neue Mitglieder zu gewinnen. In einem insgesamt rückläufigen Markt sehen wir aber die Möglichkeit, unsere Marktanteile weiter auszubauen – in Deutschland und in Europa. Hier setzen wir einen klaren Fokus.

SUT: Wofür steht die VSV?

Kohlmeier: Für Sicherheit vor Rendite. Unsere Mitglieder sind zugleich unsere Eigentümer. Unser Anspruch ist es, jederzeit leistungsfähig zu sein – insbesondere im Schadenfall. Unsere Verlustrücklage liegt bei über 110 Prozent der verdienten Beiträge für eigene Rechnung und unterstreicht unsere Substanz. Unsere SCR-Quote (Kapital-Sicherheitsquote) beträgt 362 Prozent – damit liegen wir deutlich über den regulatorischen Anforderungen und über dem Niveau vieler vergleichbarer Schaden- und Unfallversicherer im deutschen Markt. Unsere Risikotragfähigkeit ist hoch – sie bildet die Grundlage für richtungsweisende Entscheidungen. Unser Ziel: diese Stärke sichern und weiter ausbauen.

Das Interview führte Susanne Löw.

Anzeige

WELTWEIT VERNETZT

Das Tor zur Schweiz | Knotenpunkt Güterverkehrskorridor Rotterdam-Basel-Genua | Jährlich 5 Millionen Tonnen Güter | 125 000 Container-TEU
10 Prozent aller Schweizer Importe | 80 Unternehmen | 3 000 Arbeitsplätze



PORT OF
SWITZERLAND



port-of-switzerland.ch